



FORUM

Wintergärten

4 2018
November 2018

www.forum-wintergaerten.de



OBJEKT: Uneingeschränkte Aussicht

TECHNIK: Individuelle Wintergärten

PRODUKTE: Synergien beim Sonnenschutz



Handwerksblatt
Auktion

Jetzt schon kostenlos
registrieren und für den
Newsletter anmelden:
handwerksblatt-auktion.de

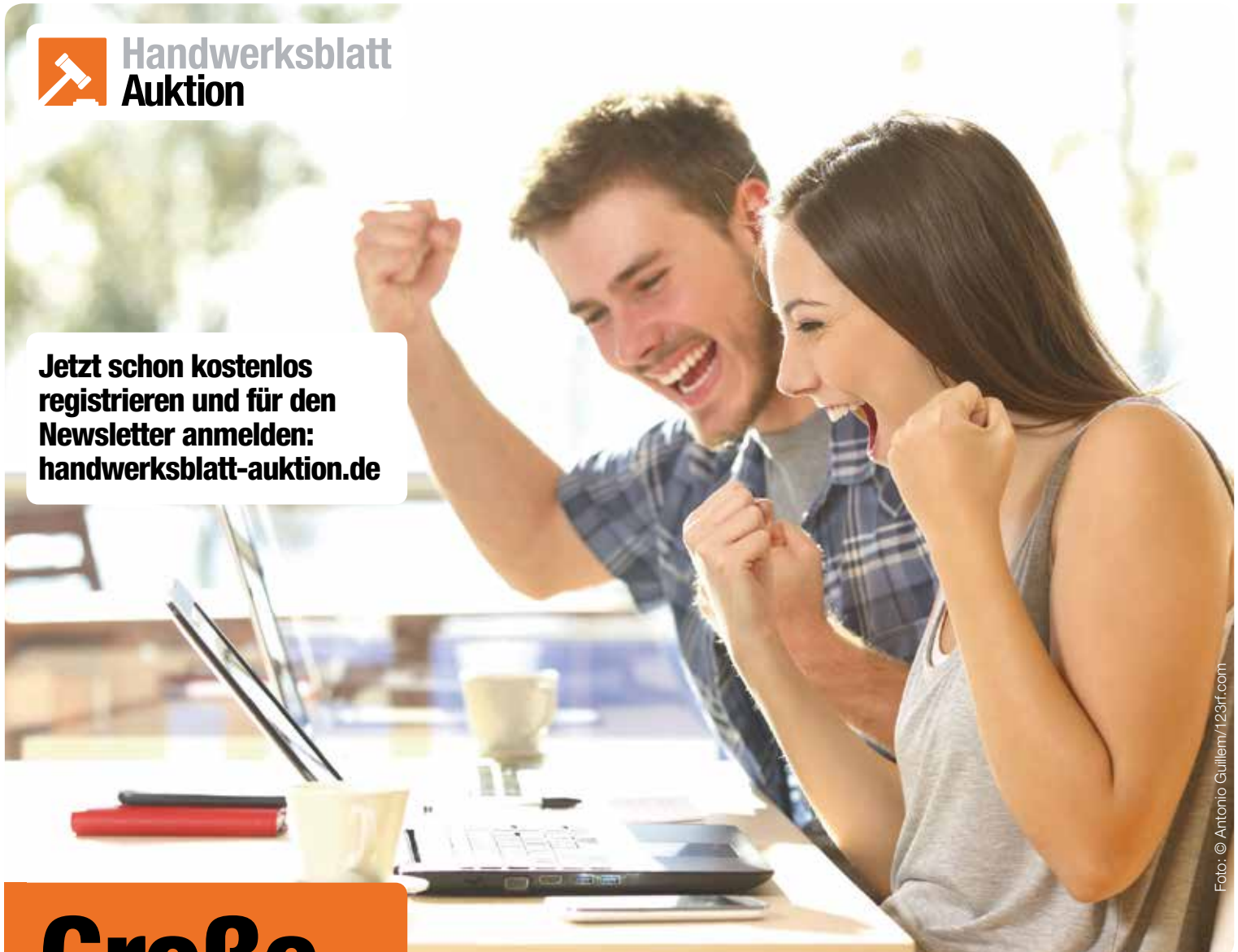


Foto: © Antonio Guillem/123rf.com

Große Handwerksblatt- Auktion

Schnäppchenjäger aufgepasst:
vom 06.11. bis 03.12.2018 mitbieten
und bis zu **50%** sparen!

Unsere Partner



Eine Aktion von



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

nur noch ein paar Wochen, dann ist das Jahr 2018 schon wieder um. Zum Jahresauftakt stand direkt ein Messe-Marathon vor der Tür: Sowohl die R+T in Stuttgart als auch die Fensterbau Frontale in Nürnberg luden Fachbesucher dazu ein, sich in puncto innovative Produkte und Services auf den neuesten Stand der Dinge zu bringen. Wir sind uns sicher, dass Sie jede Menge wertvollen Input für Ihren Arbeitsalltag mit nach Hause nehmen konnten.



Nach der wohlverdienten Weihnachtspause können Sie auch das Jahr 2019 mit einer Messe beginnen: Vom 14. bis 19. Januar findet die BAU 2019 – Weltleitmesse für Architektur, Materialien und Systeme in der Baubranche – in München statt.

Alle zwei Jahre kommen hier alle zusammen, die international am Planen, Bauen und Gestalten von Gebäuden beteiligt sind: Architekten, Planer, Investoren, Industrie- und Handelsvertreter, Handwerker u.v.m. Im Fokus steht stets der Kontakt zwischen zukunftsorientierten Herstellern und inter-

essiertem Fachpublikum, um sich über neue Techniken, Materialien und Anwendungsmöglichkeiten auszutauschen. In diesem Jahr stehen die Leitthemen „Digital“, „Vernetzt“, „Integral“ sowie „Smart“ auf der Agenda.

Sowohl Marktführer der Branchen als auch innovative Newcomer präsentieren auf der BAU ihre Produkte und Dienstleistungen: für Wirtschafts-, Wohnungs- und Innenausbau, für Neu- und Bestandsbauten. Sie zeigen konkrete Zukunftsperspektiven, innovative Lösungen und geben Inspirationen für die reale berufliche Praxis – und das selbstverständlich auch rund um das Thema Terrassendach und Wintergarten.

Das hochkarätige und umfangreiche Rahmenprogramm der BAU bietet Ihnen als Besucher einen zusätzlichen Mehrwert. In zahlreichen Foren und Sonderschauen können Sie sich ausführlich über die Themen informieren, die für Sie von Interesse sind.

Wir freuen uns schon jetzt auf ein Treffen in München mit Ihnen!

Beste Grüße
Maren Meyerling

m.meyerling@verlagsanstalt-handwerk.de



LogiKal®

Software für die
besten Fenster,
Türen und Fassaden

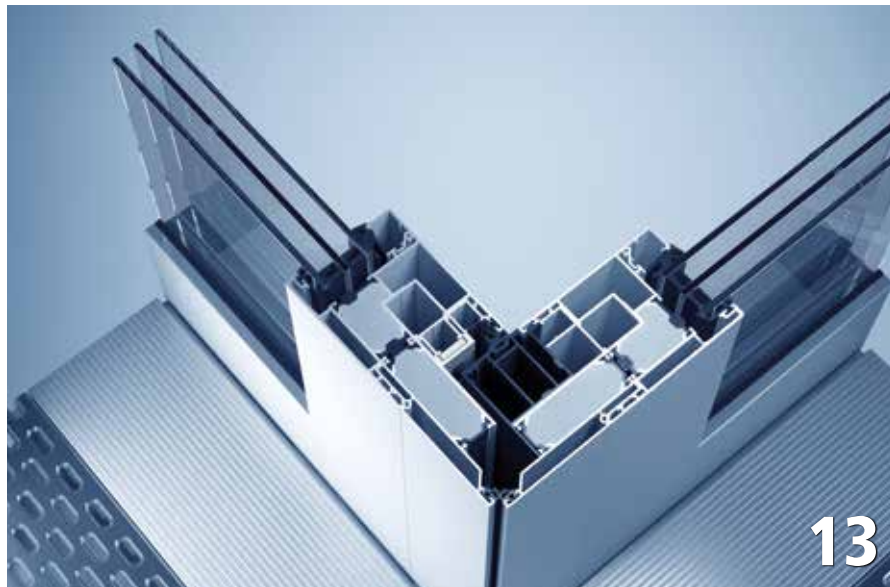
www.orgadata.com



ORGADATA
A CLICK AHEAD



7



13

Editorial

Fachmessen im Fokus	3
---------------------	---

Objekte

Einfamilienhaus, Bloemendaal: Um die Ecke geschützt	6
Werftthaus, Bremerhaven: Uneingeschränkte Aussicht	7
Waldhaus, Warschau: Der Natur auf der Spur	8

Technik

Für kurze Rahmen-Taktzeiten	9
Aluminium-Fenster für Zukunftsmärkte	10
Technologiepartnerschaft für Schiebelösung	11
Die Kraft der Sonne nutzen	12
Viele neue Gestaltungselemente möglich	13
Eingespieltes Team mit Neuzugang	14
Schnellmontage-Kit für Hebeschiebetüren	15
Trotz auch heftigen Stürmen	16
Schutz und Geborgenheit dank Hausautomation	16

Produkte

Exklusives Angebot erweitert	17
Behagliche Temperaturen für die Terrasse	18
Individuelle Wintergartenlösungen aus einer Hand	19
Auch Rollos dienen dem Einbruchschutz	20
Verbesserte Energieeffizienz	21
Wünsche aus Architektur und Metallbau umgesetzt	22
Wahl zwischen Tuch und Lamelle	22
Neuer Service	23

Markt

Weiter auf Wachstumskurs	24
Digitalisierung erobert das Handwerk	26
Mitglied im Fachverband und Förderer der Akademie	27
Synergien in Sachen Sonnenschutz	28
Unterstützung bei der Endverbraucher-Ansprache	29
Kompetente Beratung und Projektleitung	30



14

Neue Partner	31
Ausgezeichnet!	32
Den Aluminium-Kreislauf fördern	32
Kompetenz-Portfolio erweitert	33
Die ganze Prozesskette im Blick	33

Veranstaltungen

Neuheiten vorgestellt	34
Neue Schulungssaison	35
Tipps, Tricks und Insiderwissen	35
Recyclingfähigkeit von Aluminium im Hochbau muss breiter bekannt werden	36
Gut unterwegs	36
„Plattform der Inspiration“ feiert Geburtstag	37
Internationale Handwerksmesse mit neuem Leitmotiv	38
Konzepte für nachhaltigen Erfolg	39
Leitthemen der BAU 2019	40
Gelungener Messeauftritt	42

Rubriken

Inserenten- und Unternehmensverzeichnis	41
Impressum	42

Titelbild: Erwilo



WOHNRAUMGEWINN FÜR IHRE KUNDEN



SOLARLUX®

MODERNE WINTERGÄRTEN

Neuer Wohnraum aus Glas, lichtdurchflutet, in unverwechselbarer Solarlux Qualität. Mit besten Dämmwerten und garantiert „Made in Germany“. Solarlux: Ihr verlässlicher Partner seit mehr als 30 Jahren.

solarlux.de

Einfamilienhaus, Bloemendaal:

Um die Ecke geschützt

Das Wohnhaus im holländischen Bloemendaal liegt direkt an der Nordsee. Damit die Terrasse an der Rückseite des Hauses trotz starker Windböen zum gemütlichen Aufenthaltsort wird, haben sich die Bauherren für ein Glashaus entschieden, das sich direkt an den bestehenden Erker anlehnt. Eine Herausforderung, wenn sich das Dach des Glashauses so passgenau wie möglich an die Kante anschmiegen soll. Erfüllt wurde dieser hohe Anspruch mit einer maßgeschneiderten Lösung von Solarlux.



Die Terrasse wird perfekt mit dem Wohnzimmer verbunden.

qualität erhöht. Auf einer Ausstellung im benachbarten Heemstede wurden die Bauherren fündig und haben sich für ein Glashaus von Solarlux entschieden: Hochtransparent, mit einem äußerst robusten Dach versehen, wird es passgenau auf die Größe der Terrasse geplant und ausgeführt.

Der richtige (Außen-)Raum

Das Solarlux Glashaus schafft einen großen Unterschied: Durch den transparenten Anbau wird die Terrasse wesentlich nutzbarer und zum Aufenthaltsort für die ganze Familie. Im windgeschützten Glasanbau herrscht auch an kühlen Tagen eine angenehme Temperatur. An warmen Tagen werden die senkrechten Schiebe-Dreh-Elemente zur Seite geschoben und im rechten Winkel aufgedreht. Zurück bleiben ein schmales Glaspaket und eine fast komplett freigegebene Terrasse. Ein Effekt mit beein-

druckend großem Raum: Mit dem Glashaus wurde ein geschützter Ort geschaffen, der mit einer Front von fünf Metern und einer Tiefe von 4,40 Meter ganze 22 Quadratmeter groß ist.

Ans Haus gebaute Flexibilität

Die Basis des Solarlux-Systems besteht aus dem Terrassendach SDL Atrium plus. Mit seinen schmalen Profilen wirft das Dach kaum Schatten – perfekt für das Outdoor-Feeling. Das Pultdach führt mit einem Höhenunterschied von einem Meter (3,20 Meter Höhe am Haus und 2,20 Meter an der Traufe) Regenwasser gezielt in Richtung Garten ab. Die Terrassenmöbel stehen so das ganze Jahr über in trockener Sicherheit, ein Effekt, der zugleich die ganze Terrasse schützt.

➔ www.solarlux.de

In typisch holländischem Stil errichtet besitzt das Backsteinhaus rundförmige Giebel und ein schiefergedecktes Dach. Weiße Fugen und ebenso weiß getünchtes Holz der Fensterrahmen setzen einen stilechten Kontrast zu den roten Ziegelsteinen. Auf der Rückseite des Hauses befindet sich eine Terrasse, die sich an den mittleren Vorsprung schmiegt und im weitläufigen Garten zum Verweilen einlädt. Das im Jahr 2001 erbaute Wohnhaus wirkt wie eine Wellnessoase und befindet sich direkt an der See. Allerdings sind die Bewohner deshalb vermehrt hohen Windlasten ausgesetzt, die die Terrassennutzung nur bei hohen Temperaturen ermöglichen.

Windschatten gefunden

Der Erker an der Rückseite schützt ein wenig vor den Nordsee-Böen. Doch das ist kaum genug für die ganze Freifläche. Ein Windschutz wird benötigt, der die Terrasse über Eck einschließt und so die Aufenthalts-



Fotos: © Solarlux (12)

Das Glashaus besitzt eine hohe Transparenz.

Werfthaus, Bremerhaven:

Uneingeschränkte Aussicht

Wo einst Schiffe gebaut wurden, wird heute gewohnt: In Bremerhaven entsteht derzeit am Ufer der Geeste mit dem modernen Werfthaus neuer urbaner Raum. Im dreigeteilten Wohnkomplex greift das Architekturbüro JPS die Themen Wasser, Luft und Licht auf. Die rahmenlosen Balkonverglasungen von Lumon aus Finnland entsprechen Stil, Anforderungen und Qualitätsstandards und geben dem Objekt das passende Gesicht.



Trotz kompakter Bauweise wirkt das Gebäudeensemble freundlich und offen.

Schiene ganz einfach nach innen aufklappt.

Mit der Planung und Fertigung der Balkonverglasung fing Lumon erst nach Fertigstellung des Rohbaus an, da die Experten erst starten, wenn das Bauprojekt aufmaßfertig ist und alles aus einer Hand geliefert werden kann. Nach rund acht Wochen waren die Balkonverglasungen fertig montiert. „Lumon begleitet und unterstützt uns als Planer in allen Phasen des Projektes und nimmt Herausforderungen stets mit großem Engagement an“, lobt Architekt Joost den Partner. „Das hochqualifizierte Personal ist bereit und auch in der Lage, für alle Situationen innovative Lösungen mit qualitativ hochwertigen Einzelteilen zu liefern.“

➔ www.lumon.com

Balkone prägen den Charakter und die Erscheinung eines Hauses. Entscheidend für ein homogenes Gesamtbild ist daher die richtige Materialauswahl für die augenfälligen Vorbauten. Glas gehört zu den bevorzugten Materialien der ortsansässigen Planer des Architekturbüros JPS. Schließlich sind viel Licht und Luft für alle Räume bei den Projekten der Bremerhavener immer ein wichtiger Bestandteil. Beim Werfthaus Ensemble kam zudem der Wunsch nach einer uneingeschränkten Aussicht auf das Wasser hinzu.

Kompakt, aber freundlich und offen

Durch die versetzte Bauweise von drei miteinander verbundenen Gebäuden sind die Wohnhäuser in verschiedene Himmelsrichtungen ausgerichtet. Bei jedem bleibt jedoch der Blickwinkel auf Fluss und See gewahrt, was vor allem die Wahl der rahmenlosen Dreh-/Schiebeverglasungen von Lumon für

die Balkone ermöglicht. Trotz der kompakten Bauweise wirken die drei Hauselemente offen und freundlich.

Die Teams von Lumon verfügen über ein hohes Maß an Erfahrung bei der Anfertigung von Sonderlösungen. Das kommt dem Projekt zugute. „Die Lumon Produkte sind qualitativ sehr hochwertig. Die verwendete Dreh-/Schiebeverglasung ist zudem einfach zu handhaben und klappert nicht, wenn sie geschlossen ist“, erklärt Dipl.-Ing. Guido Joost, Geschäftsführer der JPS Architekten.

Stürmen und Regen ausgesetzt

In Küstennähe sind Häuser ständig Stürmen und Regen ausgesetzt, der mitunter mit einer Neigung von 45 Grad auf die Häuser trifft. Hier bieten sich verschließbare Glaselemente an, die Balkonmobiliar und Bausubstanz schützen und zugleich einen eigenständigen Raum bieten. An schönen Tagen werden die Glaselemente auf einer



Offen oder auch geschlossen vermitteln die Verglasungen eine aufgelockerte freundliche Atmosphäre.

Waldhaus, Warschau:

Der Natur auf der Spur

Wildnis und Stille, Kraft und Macht, abwechslungsreich und spannend – all das findet sich in dicht bewachsenen Wäldern. Grundstücke inmitten der ursprünglichen Natur haben ihren ganz besonderen Reiz, hier werden die Enge der Zivilisation und die Hast des Alltags hinter sich gelassen. Doch ein Wohnhaus im Wald kann und muss sich radikal in seiner Architektur von urbanen Gebäuden unterscheiden: Das Refugium sollte der wilden Umgebung gewachsen sein, sich mit ihr identifizieren und sie richtig begreifen.

Das 2018 gebaute Waldhaus, ein dreigeschossiger Neubau in einem polnischen Waldgebiet in der Nähe von Warschau, gleicht sich erst durch die perfekte Balance aus Abgrenzung und gleichzeitiger Vereinnahmung der wilden Flora an. Am offenkundigsten spiegelt sich dies im Material und in den optischen Verbindungsachsen zwischen innen und außen wider, die sich durch alle drei Etagen ziehen. Das Haus hat eine Wohnfläche von etwa 250 Quadratmetern, wurde nicht unterkellert und integriert auf Erdgeschoßniveau die Garage. Alle Wohnräume zeigen aufgrund großer Verglasungen zugleich in Richtung Süden, Osten und Westen. Die Nebenräume besitzen kaum Fenster und richten sich ausschließlich nach Norden aus. Die obere Etage schafft durch die Glas-Faltwand von zwei Seiten aus eine barrierefrei begehbbare Terrasse, die sich bei aufgefalteten Glaselementen ganz mit dem Wohnraum verbindet. Die kubische Form des Waldhauses ist von einer Fassade aus Holz umschlossen und harmoniert in ihrer Rhythmik aus senkrechten Holzpanelen mit den Bäumen der Umgebung. Die offenen und transpa-



Fotos: © Solarlux (2)

Trotz kubischer Architektur bettet sich das Haus perfekt in seine natürliche Umgebung ein.

renten Fassaden des Waldhauses eignen sich dem Wald an und lassen diesen in jedem Winkel des Hauses präsent werden.

Mit der Umgebung verschmelzen

Die Symbiose von Natur und Architektur gelingt mit flexiblen Übergängen zwischen Wohn- und Außenraum – realisiert mit der Glas-Faltwand Woodline. Sie bettet sich mit ihren schmalen Holzprofilen perfekt in die Umgebung ein und setzt wie ein Rahmen den faszinierenden Ausblick in den Wald in Szene. Vollständig aufgefaltet gestattet sie fließende Ein- und Austritte. Ihre hervorragenden Statik- und U-Werte verbindet sie mit einer auf dem Markt einzigartig schlanken Optik, bei einer Ansichtsbreite von nur 143 Millimeter im Flügelstoß. Die Glas-Faltwand Woodline von Solarlux ist individuell konfigurierbar. Ihre patentierte Technik erlaubt maximale Gestaltungsmöglichkeiten für Raum und Fassade – mit den höchsten Ansprüchen an Form und Funktion, Energieeffizienz, Sicherheit und Langlebigkeit.



Bei geöffneter Glas-Faltwand rückt der Wald noch ein Stück näher an die Bewohner.

www.solarlux.de

Für kurze Rahmen-Taktzeiten

Seit März verarbeitet Predari Vetri Swisspacer Abstandhalter. Für die Fertigung setzt der italienische Isolierglashersteller den neuen Roweldo XL Schweißroboter mit Speed-up Kit ein: Damit verkürzt der Maschinen- und Anlagenhersteller Rottler & Rüdiger die Produktions-Taktzeit von Abstandhalter-Rahmen um ein Sechstel. „Wir wollten ein Produkt, mit dem wir uns auf dem Markt differenzieren und eine Anlage, mit der wir steigenden Anforderungen an die Produktivität auch in Zukunft gerecht werden“, sagt Geschäftsinhaber Daniele Predari. Er ist Vorsitzender der Abteilung Flachglas-Verarbeitung im italienischen Glasverband Assovetro Trasformatore und vertritt die Branche im Industriellenverband „Confindustria“.

„Für die Produktion eines Abstandhalter-Rahmens in der Referenzgröße 900 x 900 Millimeter können wir mit der neuen, mit Speed-up Kit erweiterten Anlage, eine Taktzeit unter 25 Sekunden garantieren“, betont Mark Letz, Vertriebsleiter bei Rottler & Rüdiger. Von Magazin über Frässtation bis Ultraschall-Schweißroboter: Die hocheffizienten Kunststoff-Abstandhalter des Schweizer Premiumherstellers Swisspacer werden auf einer Verarbeitungsanlage von Rottler & Rüdiger zu Rahmen verschweißt. Durch das Verschweißen entstehen eine sichere Verbindung, saubere, scharfe 90 Grad-Ecken sowie eine hochwertige Optik ohne die üblichen Koppelstellen bei gebogenen Rahmen. Neben der XL-Version mit Speed-up Kit wird es den Roweldo Schweißroboter weiterhin in der Standardausführung geben – hier liegt die Taktzeit unter 30 Sekunden.

Optimierungen

Das neue Speed-up Kit sorgt mit vier – statt bisher zwei – Generatoren für noch schnellere Energieimpulse, so dass die Ecken jetzt noch schneller geschweißt werden. Der Profileinzug wurde optimiert und der Fräsweg passt sich jetzt automatisch der Breite des Abstandhalters an. Das Ergebnis: Eine Zeitersparnis von knapp 17 Prozent. „Bisher waren die Zykluszeiten für traditionell gebogene Abstandhalter und geschweißte Swisspacer Abstandhalter fast gleich. Das Speed-up Kit ist ein großer Fortschritt“, freut sich Swisspacer-Geschäftsführer Andreas Geith.

„Es gibt aus unserer Sicht keine schnellere Möglichkeit am Markt. Bei uns kann



Foto: © Swisspacer

Daniele Predari: „Wir wollten ein Produkt, mit dem wir uns auf dem Markt differenzieren und eine Anlage, mit der wir steigenden Anforderungen an die Produktivität auch in Zukunft gerecht werden.“

jeder Auftrag verschiedene Rahmengrößen, Abstandhalterbreiten oder -farben enthalten. Ein Vorteil ist für uns deshalb auch der schnelle Profilwechsel“, sagt Daniele Predari und ergänzt: „Wir hatten mit den Biegeanlagen die Grenzen der Taktzeiten erreicht. Durch die erhöhte Effizienz werden in der Rahmenproduktion jetzt zwei Mitarbeiter frei, die wir an anderer Stelle einsetzen können. Außerdem hilft uns das Speed-up Kit Produktionsspitzen abzufedern.“

Pluspunkte

Neben der Zeitersparnis waren Qualität und Optik Gründe für Predari Vetri, sich für Swisspacer und Rottler & Rüdiger zu entscheiden. Mit 90 Mitarbeitern fertigt die 1960 gegründete Firma in Levata di Curtatone Isolierglas und bietet Glas für Architektur und Innenausbau an. Auf 22 000 Quadratmetern werden in drei Isolierglaslinien bis zu 3000 Isoliergläser täglich produziert. Predari Vetri beliefert Kunden von Nord-



Foto: © Rottler & Rüdiger

Die Schweißköpfe des Systems arbeiten nun noch schneller als zuvor.

bis Mittelitalien. „Wir sind einer der größten ISO-Hersteller in Italien, aber es geht uns um mehr“, betont Daniele Predari: „Wir wollen immer beste Produkte herstellen.“

Zu Kunden nimmt Daniele Predari jetzt immer einen fertig geschweißten Swisspacer Rahmen mit. „Man sieht den Unterschied zu gebogenen Rahmen sofort“, sagt er. „Unsere Kunden mögen die geraden, stabilen Profile und die matte Oberfläche ohne Koppelstellen. Die geschweißte 90 Grad-Ecke passt perfekt zu deren Produkten. Auch unsere Kunden schaffen für sich damit eine Differenzierung am Markt. Einige werden schon jetzt auf Wunsch ausschließlich mit Swisspacer beliefert.“

Beim Service arbeiten Swisspacer und Rottler & Rüdiger Hand in Hand: Für die Installation kamen Anwendungstechniker vor Ort, die auch für die Jahreswartung oder als Ansprechpartner da sind. „Viele Kunden vergleichen nur den Meterpreis“, bedauert Swisspacer Geschäftsführer Andreas Geith. „Uns treibt dagegen an, unseren Kunden mit einem Gesamtkonzept Wettbewerbsvorteile zu verschaffen – vom guten Preis über hochwertige Qualität und beste physikalische Eigenschaften bis hin zu schnellster Verarbeitung und kompetentem Service.“ Dazu gehören Prozessoptimierungen – wie das neue Speed-up Kit oder die vor kurzem eingeführte „Fill-it“-Technologie. Mit dem Speed-up Kit können auch bestehende Anlagen nachgerüstet werden, aber erst ab einem bestimmten Fertigungsjahr. Rottler & Rüdiger prüft das in jedem Einzelfall.

➔ www.swisspacer.com

Aluminium-Fenster für Zukunftsmärkte

Die Erlebniswelt der Hans Timm Fensterbau GmbH ist der sichtbare Beweis für die hohen Ambitionen hinsichtlich Material, Form und Entwurf des Berliner Fensterbauers. Seit über 60 Jahren gehört das Unternehmen Hans Timm zu den führenden deutschen Fensterherstellern im Objektgeschäft. Was einst als kleine Tischlerei im Berliner Stadtbezirk Wilmerdorf begann, ist heute ein mittelständisches Unternehmen, das in drei Werken in Marienfelde im Jahr rund 20000 Fenster mit ca. 140 Mitarbeitern aus den Bereichen Tischler, Metallbauer, Glaser, technische Zeichner und Ingenieure fertigt.

Die ehemalige Ladentischlerei, die von Firmengründer Hans Timm 1957 gegründet wurde, ist heute ein modernes Unternehmen, welches maßgeschneiderte Lösungskonzepte für wirtschaftliche, energieeffiziente und werkstoffgerechte Fenster- und Fassadenkonstruktionen für die Gebäudehülle anbietet. Die traditionelle Werkbank ist hochmodernen, CNC-gesteuerten Maschinen gewichen, die mit höchster Präzision jedes erdenkliche Produkt herstellen können.

Investition in Aluminium-Produktion

Der Markt für Aluminiumfenster wächst. Der steigenden Nachfrage dieses nachhaltigen und eleganten Materials für Fenster und Fassaden sieht sich auch Timm gegenüber. Anfang 2018 fiel die Entscheidung, den Alu-Fensterbereich zu erweitern und in ein Durchlaufzentrum der Firma Emmegi zu investieren. Das CNC-gesteuerte Durch-



Thomas Fischer (l., Emmegi) und Jonas Swiatek (Timm Fensterbau) vor dem frisch installierten Durchlaufzentrum.

laufzentrum vom Typ „Quadra L1“ sichert zukünftig neue schnellere Durchlaufzeiten und eine durchgängig hohe Qualität.

Das Bearbeitungszentrum beherbergt zwölf CNC gesteuerte Achsen zum Bearbeiten von Aluminiumprofilen. Die Quadra L1 besteht aus einem Automatikbelademagazin und einem Zangenvorschub für Profillängen bis 7500 Millimeter. Der Vorschub transportiert den Profilstab zur Bearbeitungseinheit, welche mit sechs Spindelmotoren ausgestattet ist und Bohr- und Fräsbearbeitungen rings um das Profil herum ausführen kann. Das Sägemodul ist dreiachsrig und mit einem 600 Millimeter Sägeblatt ausgestattet. Das fertig bearbeitete Teil wird mittels einer Entladeeinheit aus dem Bearbeitungsraum, auf den Entladetisch verbracht, wo es mittels angetriebenen Riemen zur Entnahmeposition befördert wird. Der Bearbeitungsbereich ist komplett gekapselt und kann optional mit schallabsorbierenden Matten versehen werden.

Was Timm im Holz-Bereich schon vollzogen hatte, wurde nun in der Aluminiumproduktion nachgezogen. Alle Fertigungsabläufe und die Logistik innerhalb der Werkhallen wurden im Zuge der sechsstelligen Euro-Investition mittels Methoden aus dem Lean-Management optimiert. Die gesamten Längen der Profilstäbe werden in einem Arbeitsgang zugeschnitten und dann direkt bearbeitet. Die lückenlose Bearbeitung wird dabei im Durchlaufzentrum soweit in einem Arbeitsgang durchgeführt, dass die Profile danach direkt verpresst werden können. Zehn bis fünfzehn Minuten pro Fenster in einer Acht-Stunden Schicht wird der

Durchsatz auf dem Bearbeitungszentrum künftig sein.

Der Auslauftisch der Quadra wurde vorausschauend auf die gesamten sieben Meter ausgelegt, was der größten Ausbaustufe des Bearbeitungszentrums entspricht und auch zukünftig die Möglichkeit bietet, große Fassadenelemente zu fertigen. Dieses Ausmaß der neuen Maschine zog auch eine räumliche Umstrukturierung in der Produktionshalle nach sich. Das neue Emmegi-Bearbeitungszentrum ergänzt den Alubereich auch insofern, dass zu bearbeitende Teile, die nicht über die Quadra laufen, auf den bisher genutzten Emmegi-Maschinen bearbeitet werden. Im Einsatz sind hier eine Doppelgehrungssäge Precision TS2 in 5 Meter-Bearbeitungslänge und ein Stabbearbeitungszentrum Phantomatic X4.

Beim Fensterbauer Timm ist nun alles materialtechnisch geordnet. Sowohl die Holz- als auch die Metallverarbeitung stehen jeweils für sich und können so einen optimierten Produktionsdurchlauf garantieren.

Vorausschauende Investition

Dass die Neuanschaffung in der Tat eine vorausschauende Investition bedeutet, zeigt auch die Tatsache, dass der Umbau bei einer Produktionsauslastung von 120 Prozent von statten ging. Die hohe Auslastung erfordert effiziente und zukunftssichere Produktionsprozesse. Das Unternehmen in eine sichere Zukunft zu führen, heißt für Timm sich für die ständige Weiterentwicklung der Produktionsprozesse, für die Schulung der Mitarbeiter und für den Erhalt des Know-hows



Das Bearbeitungszentrum beherrscht zwölf CNC gesteuerte Achsen zum Bearbeiten von Aluminiumprofilen.

einzusetzen. Und Timm meint es damit ernst: Zum ersten Mal hat das Unternehmen für die neue hochmoderne CNC-gesteuerte Maschine die Stelle eines Anlagenführers ausgeschrieben und nicht nur die eines Metallbaumeisters.

Den wachsenden Herausforderungen eines immer komplexer werdenden Fens-

ter- und Fassadenmarktes begegnet Timm auch damit, dass das Unternehmen auf die bewährte und erprobte Lieferantenbeziehung mit der Firma Emmegi setzt. Der zuverlässige Lieferant konnte alle Anforderungen von Timm insoweit erfüllen, dass die hohen Ansprüche an die Produkt- und Fertigungsqualität hochgradig erfüllt sind. Ein

Entscheidungskriterium war dabei sicher auch, dass Emmegi einen Techniker vor Ort hat, um direkt und kurzfristig eventuelle Produktionsprobleme zu beheben. Qualität bis ins Detail – ein Anspruch, dem sich der Fensterbauer Timm in allen Bereichen verpflichtet fühlt.

➔ www.emmegi.com

Technologiepartnerschaft für Schiebelösung



Die exakte Abstimmung der einzelnen Komponenten des Systems sorgt für dauerhafte Wetterbeständigkeit auch unter extremen Klimabedingungen.

Besondere Bedingungen erfordern besondere Mittel und Wege. Bei immer häufigeren extremen Klimasituationen wie Wind, Sturm, Hagel oder Starkregen sowie speziellen bauseitigen Vorgaben ist im Fensterbereich Standard oft nicht genug. Um die einwandfreie Funktion dauerhaft zu gewährleisten, kommt es stattdessen entscheidend darauf an, die unterschiedlichen Komponenten exakt aufeinander abzustimmen. Nach dieser Maxime hat Roto gemeinsam mit vier namhaften Partnern auf Basis des „Patio Inowa“-Beschlags für hochdichte Schiebefenster und -türen in Holz-Aluminium-Bauweise eine gleich in mehrfacher Hinsicht passende Lösung geschaffen.

Die unter Mitwirkung von Gutmann (Alu-Profilen), Deventer (Dichtprofilen), Homag (Holzbearbeitungsmaschinen und -anlagen) sowie Leitz (Werkzeuge) realisierte Entwicklung stellt aufgrund der intensiven Koordination aller Beteiligten ein, wie es heißt, „explizit praxisorientiertes Angebot“ für Fensterbauer dar. Dazu trägt auch oder gerade der Umstand bei, dass man für die produktionsseitige Umsetzung mit Erich Schillinger ein renommiertes Fensterbauunternehmen gewinnen konnte.



Das neue System verspricht Fensterbauern Kosten- und Zeiteinsparung bei gleichzeitigem Imagegewinn und Umsatzzuwachs.

Die vorhandenen Prüfzeugnisse und eine Einweisungsmappe garantierten die ebenso sichere wie effiziente Beschaffung, Fertigung und Einführung. Überdies überzeugt das System mit dauerhafter Wetterbeständigkeit, Bedienkomfort und Design. Durch die genaue Abstimmung der einzelnen Komponenten konnte eine noch höhere Dichtigkeit realisiert werden – und das, obwohl man den Schließdruck zugunsten eines bequemen Handlings reduziert hat. Die innovative Schließbewegung des Beschlags quer zum Rahmenprofil ermöglicht diese technologische Besonderheit und macht zudem das Anheben des Flügels überflüssig.

Leichtgängige Laufrollen bewirken ein fast kraftfreies, geräusch- sowie reibungsarmes Öffnen, Schieben und Schließen der bis zu 250 Kilogramm schweren Elemente. Dabei liegen die maximalen Maße für die Außenbreite bzw. -höhe des Rahmens bei 3000

bzw. 2600 Millimeter. Infolge der versteckten Beschlagtechnik lassen sich schmale Holzprofile verarbeiten. Das Resultat sind raumhohe Verglasungen für helle Innenräume und transparente Fassadengestaltungen.

Damit die Vorzüge des Know-how-Austausches in der Praxis voll wirken, kommt es außerdem auf eine verlässliche Verfügbarkeit der verschiedenen Bauteile an. Das betont Roto zur Einführung der Schiebefenster- und -türlösung mit Alleinstellungsmerkmal und verweist dabei auf die jeweiligen Vertriebsorganisationen der kooperierenden Technologiepartner: „Verarbeiter erhalten über sie alles, was sie benötigen, und können nicht zuletzt dank des umgehend funktionsfähigen Systems binnen kürzester Zeit mit Fertigung und Vermarktung starten. Gute Umsatzchancen inklusive.“

➔ www.roto-frank.com

Die Kraft der Sonne nutzen



Sonnenschutzprodukte leisten einen messbaren Beitrag zur Energieeffizienz von Gebäuden.

Das Licht brennt, die Heizung läuft – um sich in den eigenen vier Wänden rundum wohl zu fühlen, muss die Atmosphäre im Raum perfekt sein. Daher ist es nicht verwunderlich, dass rund 36 Prozent des Endenergieverbrauchs in Deutschland auf den Gebäudebereich entfallen. Doch es geht auch deutlich energieeffizienter. Dank smarter Hausautomation lässt sich ein angenehmes Raumklima erzeugen und gleichzeitig Energie für Wärme und Strom sparen. Eine wesentliche Rolle spielt dabei der automatisierte Sonnenschutz.

„Wer innen- und außenliegende Sonnenschutzprodukte mit intelligenten Steuerungen bisher als reine Verschattungsmöglichkeit und attraktive Gestaltungselemente betrachtet hat, unterschätzt deren vielfältige Wirkungsweise. Denn mit ihrem individuellen Sonnenlichtmanagement leisten sie einen messbaren Beitrag zur Energieeffizienz von Gebäuden“, erläutert Ulrich Lang, Experte für Bauphysik und Energieeffizienz bei Warema, dem europäischen Marktführer für technische Sonnenschutzprodukte. Eine aktuelle Studie der Industrievereinigung Rollläden-Sonnenschutz-Automation (IVRSA) belegt, dass sich je nach Gebäude mit der richtigen Kombination von Fenster und automatisiertem Sonnenschutz bis zu 50 Prozent Kühlenergie und bis zu 30 Pro-

zent Heizenergie einsparen lassen im Vergleich zu Fenstern ohne Sonnenschutz.

Sonnenenergie nach Bedarf nutzen

Im Winter wird die Strahlung der Sonne tagsüber in die Räume geleitet, um diese zu erwärmen. Nachts wird durch die Luftpolster zwischen dicht schließendem außenliegendem Sonnenschutz, zum Beispiel Rollläden, und Fenster die Wärmedämmung erhöht, so dass die Wärme nicht nach draußen entweicht. Im Sommer verhindert der Sonnenschutz tagsüber das ungewollte Aufheizen der Räume. Besonders effizient

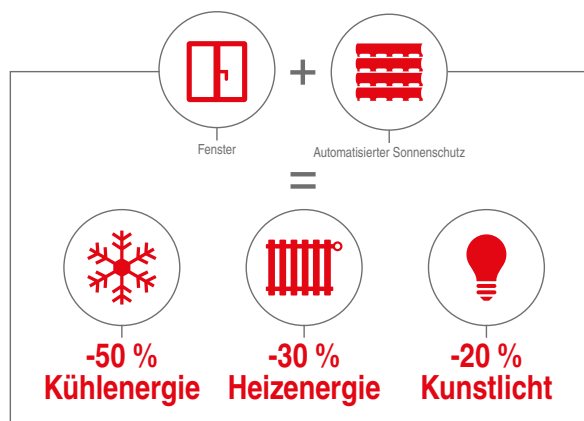
ist hierbei außenliegender Sonnenschutz, welcher die Sonnenstrahlen schon vor der Scheibe abfängt. In der Nacht erlauben beispielsweise Raffstores das Öffnen der Fenster zum Lüften bei gleichzeitigem Sichtschutz.

Entscheidend für die optimale Energieeinsparung sind dabei automatisierte Steuerungssysteme wie das bidirektionale Funksystem WMS von Warema, das sich auch bequem per App bedienen lässt. Denn die Automatik ist feinfühler und reagiert schneller als der Mensch selbst. Wenn die Bewohner feststellen, dass es ihnen zu warm in einem Raum wird, ist es schon zu spät, um durch den Sonnenschutz noch ein Aufheizen zu verhindern. Der automatisierte Sonnenschutz reagiert jedoch selbsttätig und rechtzeitig auf Temperatur- und Klimaveränderungen, so dass durchgehend ein Wohlfühlambiente bei bedarfsgerechter Sonnenenergienutzung besteht. Weiterer Vorteil ist, dass die Bewohner nicht zuhause sein müssen, um von Hand für die richtige Beschattung zu sorgen, sondern dass alles automatisch funktioniert.

Sonnenstrahlen einfangen oder reflektieren

Nicht zuletzt gehört auch der innenliegende Sonnenschutz zu einem effizienten System. Mit einem hellen, hochreflektierenden Behang, zum Beispiel bei Rollos oder Faltsstores, lässt sich der Raum angenehm und blendfrei mit Tageslicht erhellen, während die Sonnenstrahlen nach außen zurückgeworfen werden. Im Vergleich zu einer Verglasung ohne Sonnenschutz kann der Wärmeeintrag der Sonne so um bis zu 60 Prozent reduziert werden. Ein dunkler Behang hingegen unterstützt im Winter die Heizung,

Sonnenschutz = Energieeffizienz



Es entsteht ein angenehmes Raumklima bei gleichzeitiger Energieeinsparung für Wärme und Strom.

da er die Sonnenstrahlen absorbiert und so den Wärmeeintrag erhöht. Er lässt jedoch auch weniger Tageslicht ins Innere.

„Weniger bekannt und etwas überraschender ist vielleicht, dass sich neben Wärme- und Kühlenergie auch Strom für die Beleuchtung sparen lässt. So ermöglicht nach unseren Berechnungen ein Sonnenschutz mit Lamellen zusammen mit einer guten automatisierten Steuerung Energieeinsparungen für Kunstlicht um mindestens 20 Prozent. Mit der Lamellennachführung werden die Lamellenwinkel so weit geöff-

net, dass kein direkter Sonnenstrahl ins Innere gelangen kann. Gleichzeitig kommt möglichst viel diffuses Tageslicht durch die teilweise geöffneten Lamellen herein. Dadurch muss für die Beleuchtung deutlich weniger Kunstlicht eingeschaltet werden“, sagt Ulrich Lang.

Zwei Atomkraftwerke weniger

Mit einem automatisierten Sonnenschutzsystem lassen sich das ganze Jahr über Wärme und Strom einsparen. Wenn der

gesamte Wohngebäudebestand in Deutschland mit der perfekten Kombination von Fenstern und automatisiertem Sonnenschutz ausgestattet würde, wären die Heizenergieeinsparungen vergleichbar mit der jährlichen Energieproduktion von ungefähr zwei mittleren Atomkraftwerken. Dabei würden bis zu sechs Millionen Tonnen CO₂-Emissionen im Vergleich zum Gebäudebestand ohne automatisierten Sonnenschutz vermieden, so das Ergebnis der IVRSA-Studie.

➔ www.warema.de

Viele neue Gestaltungselemente möglich

Maximale Transparenz und klare Linien verspricht das Hebe-/Schiebesystem S 77 SL von Heroal. Mit dieser Minergie-zertifizierten Balance aus Design, Komfort und Funktionalität ergeben sich neue architektonische Gestaltungselemente.

Dank der Konstruktion des Stoßes ist das Öffnen einer 90 Grad-Ecke möglich. Diese Erweiterung lässt einen völlig neuen Durchgangsbereich entstehen. Die räumliche Gestaltung erhält dadurch ein neues ausdrucksstarkes Element. Die Integration der Festverglasung (Monorail) anstatt eines Festflügels und die Fertigungsmöglichkeit von Ganzglas-Ecklösungen für Innen- und Außenecken bilden weitere Gestaltungsvarianten für ein großzügiges Raumgefühl.

Manuell oder automatisch

Auch die Integration eines Einzelelements in der Variante Dreh-, Kipp- oder Drehkipp oder Lüftungsklappe im festverglasteten Bereich ist ab sofort umsetzbar, und bietet die Möglichkeit, einen Lüftungsquerschnitt bereitzustellen ohne das Hebeschiebetürsystem zu öffnen. Durch seine vielfältigen Ausführungsformen ermöglicht das System Heroal S 77 SL eine Lösung für alle Öffnungsarten und Gestaltungsvarianten bis zur modulartigen Kopplung.

Der Verschluss und die Bedienung können sowohl manuell als auch automatisch erfolgen. Trotz beachtlicher Dimensionen in Breite und Höhe ist das System sanft und sicher zu handhaben. Bei Flügelgewichten ab 200 Kilogramm unterstützen eine Zugfeder und eine Griffdämpfung die Hand-



Foto: © Heroal

Das vollständige Öffnen der 90 Grad-Ecke ermöglicht große Eintrittsbereiche.

habung. Für mehr Komfort sorgt auch der Einsatz der Flügelbremse „Silent Close“, welche die Geschwindigkeit beim Öffnen und Schließen zuverlässig abbremst. Alle diese Komponenten sind optional.

Komplett barrierefreie Tür

Der automatische Antrieb erfolgt über den Heroal ePower Antrieb, der über Stromspeicher versorgt wird. Alle Komponenten des ePower-Antriebs sind verdeckt im Flügel integriert. Zudem kann der Schiebeflügel mit einer Fernbedienung angesteuert wer-

den. Der Anschluss erfolgt nach dem Prinzip plug and play und erlaubt eine sichere Montage für eine sofortige Inbetriebnahme. Versorgt werden die Stromspeicher über eine kabellose Stromübertragung mittels Stößelkontakten. Der Antrieb kann um eine Öffnungs- und Verschlussüberwachung erweitert werden. Der neue ePower-Antrieb kombiniert mit dem Drainagesystem Heroal DS macht die Hebe-/Schiebetür S 77 SL zu einer großen komplett barrierefreien Tür mit einer Null-Barriere-Schwelle.

➔ www.heroal.de

Eingespieltes Team mit Neuzugang

Zur diesjährigen EuroBlech, der 25. Internationalen Technologiemesse für Blechbearbeitung in Hannover, stellte der Vakuumspezialist Eurotech ein paar neue Vakuum-Hebegeräte vor. Neben einigen bewährten Seriengeräten konnten die Besucher das neue ET-Hover-Univac-Line und ein neues ET-Hover-Modesty in Augenschein nehmen und eigenhändig testen.

Das neue Vakuum-Hebegerät ET-Hover-Univac-Line erhielt seinen Namen aufgrund seiner linear angeordneten Saugplatten. Das mit vier Saugern der Serie BSP 400 RL ausgestattete Gerät eignet sich zum vertikalen und horizontalen Transport von ebenen, vakuumdichten Platten aus Blech, Glas, Holz oder Kunststoff. Vertikal können Platten bis 360 Kilogramm gehoben werden, horizontal bis 500 Kilogramm. Die manuelle Drehfunktion ermöglicht einen endlosen Drehbereich in beide Richtungen, schwenken lässt sich das Hebegerät bis 90 Grad. Die wichtigsten Funktionen sind über eine Funkfernbedienung steuerbar. Durch sein 2-Kreis-System ist das ET-Hover-Univac-Line für den Baustelleneinsatz konzipiert und damit ein qualifizierter Neuzugang der Univac-Serie.

Als weiteres Ausstellungsstück konnten die Besucher ein Hebegerät der Serie ET-Hover-Loop entdecken. Die Hebegeräte der Serie ET-Hover-Loop kommen zum Einsatz, wenn flächige Lasten bis 500 Kilogramm gewendet werden müssen. Mit dem Hebegerät lassen sich Lasten um 180 Grad schnell und bequem wenden. Das spart nicht nur die Kraft von mindestens zwei Mitarbeitern,

Bei diesem neuen Vakuum-Hebegerät sind die Saugplatten linear angeordnet.



die sonst zum Wenden benötigt würden, sondern schont auch deren Rücken. Mittels eines Linearantriebs wendet das Gerät ebene, vakuumdichte Platten aus Blech, Glas, Holz oder Kunststoff mit Abmaßen von 3,5 x 2,0 bis 14,0 x 2,0 Metern.

Das dritte Hebegerät im Bunde kommt aus der Serie ET-Hover-Modesty. Die Hebegeräte dieser Serie eignen sich zum Heben von vakuumdichten, flächigen Lasten, wie Blechen, Glasscheiben und Kunststoff- oder Holzplatten bis 150 Kilogramm. Die Geräte der Serie sind sehr einfach gehal-

ten und dienen als kostengünstige Alternativen zu ähnlichen Geräten mit umfangreicherer Ausstattung. Die Funktionalität lässt dennoch keine Wünsche offen.

Das Gerät lässt sich manuell drehen und schwenken, kann optional aber auch pneumatisch drehbar sein. Somit ist es der ideale Helfer für die Beschickung und Entnahme aus Lagern oder Bearbeitungsmaschinen.

Für die erforderliche Sicherheit sorgen bei allen Hebegeräten von Eurotech mehrere Sicherheits- und Warneinrichtungen gemäß DIN EN 13 155 zur Verhinderung von Fehlbedienung und Gefahren.

Neben den Highlights aus der Produktserie ET-Hover zeigte Eurotech sein Spektrum an Vakuumkomponenten. Von Saugplatten und Flachsaugern bis zu Faltenbalgsaugern erhielten Interessierte einen Überblick über das breitgefächerte Sauger-Sortiment.

www.etvac.de



Die Hebegeräte dieser Serie kommen zum Einsatz, wenn flächige Lasten bis 500 Kilogramm gewendet werden müssen.



Zum Heben von vakuumdichten, flächigen Lasten, wie Blechen, Glasscheiben und Kunststoff- oder Holzplatten bis 150 Kilogramm, eignen sich die Hebegeräte dieser Serie.

Fotos: © Eurotech (3)

Schnellmontage-Kit für Hebeschiebetüren



Fotos: © Inoutic (2)

Gesamthöhe, mit denen sich auch barrierefreie Lösungen realisieren lassen.

Beste Werte

Für eine exzellente Wärmedämmung sorgt eine Flügeltiefe von 76 Millimetern und ein U_f -Wert von $1,3 \text{ W/m}^2\text{K}$. Auch der Einsatz von Funktionsgläsern bis 52 Millimeter ist möglich und damit ein hoher Schallschutz bis Klasse 4. Zusätzliche mitschweißbare Dichtungen im Glasfalz und zwei umlaufende Dichtungen gewähren eine hervorragende Wind- und Schlagregendichtheit. Durch spezielle Beschläge und Sicherheitsglas ist zudem eine Aufrüstung zu Sicherheitsfenstern mit hohem Einbruchschutz möglich. Starke, formschlüssige Armierungen erhöhen die Stabilität der Rahmen- und Flügelkonstruktion, gleichzeitig wird durch eine speziell geformte Metallverstärkung die Lastabtragung der Fenster verbessert.

Mit dem Schnellmontage-Kit können Monteure die Hebeschiebetüren, welche für ein Höchstmaß an Komfort, Sicherheit und Wetterschutz sorgen, nun noch schneller und leichter einbauen – und stoßen dabei auf keine Hindernisse: Denn gerade in der Sanierung gibt es oftmals Einbausituationen, die nur mit einem Schnellmontage-Kit zu realisieren sind, da ansonsten unter sehr hohem Aufwand mit Gerüsten und Kränen gearbeitet werden müsste.

➔ www.inoutic.de

Mit dem Schnellmontage-Kit ist eine unkomplizierte und schnelle Montage möglich.

Der Schnellmontage-Kit für Inoutic Hebeschiebetüren sorgt für eine unkomplizierte und schnelle Montage. Der Rahmen der Hebeschiebetür wird in wenige vorkonfektionierte Teile zerlegt geliefert, wodurch sich das Gewicht verringert und nur zwei Monteure für die Montage benötigt werden. Nun wurde der Schnellmontage-Kit weiter optimiert, neue verbesserte Verbindungsformteile ermöglichen eine noch schnellere und sichere Montage auf der Baustelle.

Eine Hebeschiebetür bietet eine großzügige Fensterfläche und einen prächtigen Panoramablick. Die Hebeschiebetür von Inoutic kann beispielsweise bis zu 2,60 Meter hoch sein. Transport und Montage sind wegen der großen Elemente jedoch eine Herausforderung. Eine fertige Hebeschiebetür wiegt teilweise über 200 Kilogramm – da ist die Montage nicht nur schweißtreibend, sondern wirklich gesundheitsgefährdend. Der Schnellmontage-Kit für Hebeschiebetüren schafft hier Abhilfe.

Der Rahmen der Hebeschiebetür wird zerlegt an die Baustelle geliefert, wodurch Transportschäden vermieden werden. Die Monteure schaffen den Aufbau in wenigen Schritten und in kürzester Zeit – nun auch dank verbesserter Verbindungsformteile. Zwei Monteure reichen für die Montage aus: Der Festflügel wird seitlich mit Hülsenschrauben am Rahmen befestigt, so dass er sowohl verglast als auch ohne Glas eingebaut und später auch wieder demontriert werden kann. Zusätzliche Stahlwinkel im Bereich des Mittelschlusses erhöhen

die Stabilität des Festflügels und erleichtern gleichzeitig die passgenaue Montage der Türe.

Auf diesem Wege entsteht innerhalb kürzester Zeit eine großzügige Fensterfläche, die den Innenraum öffnet. Mit der Hebeschiebetür von Inoutic lassen sich bis zu vier Flügелеlemente in der Fensterebene verschieben. Auch für den Schnellmontage-Kit sind sowohl flache Altbau-schwellen als auch Neubauschwellen aus Kunststoff verfügbar, um den Einsatz der Türen in vielen verschiedenen Bausituationen zu ermöglichen. Zudem gibt es speziell entwickelte extrem flache Schwellen mit geringer



Hebeschiebetürensyste-me ermöglichen großzügige Fensterflächen, die Innenräume öffnen und höchste Dichtheit für Wetterschutz sowie Sicherheit bieten.

Trotz auch heftigen Stürmen

Windlasten von über 320 Stundenkilometern und eine Tragkraft von bis zu 200 Kilogramm je Quadratmeter sind schon ein extremer Härtestest – insbesondere für Terrassenüberdachungen. Doch genau diese harten, Miami-Dade-Test genannten Anforderungen hat die Terrassenüberdachung Camargue mit kippbarem Lamellendach des belgischen Spezialisten Renson gemeistert.

Stabil und haltbar

Das Miami-Dade-Zertifikat gilt für ganz USA und ist über die Staaten hinaus eine Referenz für Stabilität und Haltbarkeit. Die erfolgreichen Tests in Florida bestätigen den hohen Qualitätsanspruch des Herstellers und sind wichtig für den weltweiten Vertrieb. Neben dem Miami-Dade-Zertifikat ist die Camargue, wie auch die weit-

gehend baugleiche Algarve-Terrassenüberdachung, seit Kurzem auch UL-zertifiziert. Das UL Listed-Zertifikat bestätigt, dass die US-amerikanischen Sicherheitsnormen auf dem Gebiet der Sicherheit und der elektrischen Sicherheit erfüllt werden.

Mit diesen weltweit anerkannten Zertifikaten stehen den Terrassenüberdachungen von Renson nicht nur in den Vereinigten Staaten, sondern weit darüber hinaus neue Märkte offen.

Alleinstehend oder integriert

Die Terrassenüberdachungen Camargue und Algarve von Renson kombinieren Aluminiumtragwerke mit geneigten Dachlamellen. Diese um 150 Grad drehbaren Aluminiumlamellen bieten Sonnenschutz und gewährleisten Kühlung



Foto: © Renson

Die Terrassenüberdachung erhielt die Miami-Dade-Zertifizierung.

und Belüftung. Die Lamellen sind so entworfen, dass Wasser seitlich in Richtung der Pfosten abgeleitet wird. Diese Wasserableitung funktioniert auch, wenn die Lamellen nach einer regnerischen Periode geöffnet werden. Sowohl Camargue als auch Algarve können auf unterschiedliche Art und Weise

montiert werden: alleinstehend an einer Außenwand befestigt oder in eine bestehende Öffnung integriert. Camargue kann rundum mit verschiedenen Elementen ausgestattet werden, beispielsweise mit windbeständigen Markisen, Glasschiebetüren oder Schiebeelementen.

➔ www.renson.de

Schutz und Geborgenheit dank Hausautomation



Die Wetterstation warnt vor Regen und Sturm.

Foto: © Elsner Elektronik

Vor Sturm und Regen fühlt man sich in den eigenen vier Wänden sicher. Doch auch diese Elemente können kostspielige Schäden verursachen, beispielsweise an Markisen und Jalousien oder wenn es zum Dachfenster hereinregnet. Motorisch betriebene Beschattungen und Fenster können drahtgebunden oder sogar einfach per Funk in die KNX-Haustechnik eingebunden und automatisch geschützt werden.

Komfortabel und energiesparend

Ein intelligenter Wettersensor wie Suntracer KNX sl von Elsner Elektronik erfasst nicht nur

aktuelle Wetterdaten. Er steuert auch den Sonnenschutz und die Belüftung über Fenster komfortabel und energiesparend. Zur „Rundum-Sorglos-Automatik“ der Wetterstation gehören auch der Regen- und der Windalarm. So werden Gebäudeausstattung und Einrichtung vor Nässe und Wind geschützt.

Feuer im eigenen Heim ist für viele Menschen das Horror-szenario schlechthin. Einfache Rauchwarnmelder mit akustischer Meldung sind inzwischen überall im Einsatz. Besser sind jedoch Geräte, die miteinander kommunizieren. Salva KNX TH von Elsner Elektronik wird beispielsweise in das KNX-System des Gebäudes eingebunden. Alarm kann dadurch nicht nur als lokaler Signalton ausgegeben, sondern auch an andere Melder weitergereicht werden, die dann ebenfalls Alarm schlagen.

Raumklima wird stetig überwacht

Auf Bedien-Displays im Haus oder auf dem Smartphone kann angezeigt werden, in welchem Raum Rauch detektiert wurde. Eine wichtige Info für die Wahl des Fluchtwegs. Salva KNX TH hat außerdem Sensoren für Temperatur und Luftfeuchtigkeit und meldet einen starken Temperaturanstieg als Wärmealarm. So können Schwelbrände ohne Rauchentwicklung erkannt werden. Zudem macht sich das Gerät im Alltag nützlich: Das Raumklima wird stetig überwacht und integrierte Regler übernehmen die Steuerung von Heizung und Belüftung. Sicherheit und Komfort werden optimal vereint.

➔ www.elsner-elektronik.de

Exklusives Angebot erweitert

Dank einer exklusiven Partnerschaft bietet Heroal seit März 2018 Fenster-, Tür- und Fassadensysteme in den Farbtönen von Les Couleurs Le Corbusier an. Künftig ist das neue Farbspektrum auch für die Bereiche Rollläden, Sonnenschutz und Rolltore verfügbar und bietet Verarbeitern, Bauherren und Architekten einen noch größeren Gestaltungsspielraum für den Privat- und Objektbau.



In einer exklusiven Partnerschaft wird dieses Farbspektrum ab sofort in den Bereichen Fenster, Türen und Fassaden angeboten.

„Die Farbe ist in der Architektur ein ebenso kräftiges Mittel wie der Grundriss und der Schnitt.“ – Le Corbusier (1887-1965) gilt als einer der berühmtesten Architekten des 20. Jahrhunderts und beeinflusst bis heute maßgeblich die moderne Architektur. Zu Lebzeiten hat er zahlreiche Stadtentwicklungspläne erstellt sowie zukunftsweisende Gebäude erbaut.

Nicht umsonst wurden im Jahr 2016 17 seiner Bauten als Zeugnisse der Globalisierung der Moderne in die Welterbeliste der UNESCO aufgenommen. Auf seine Erfahrungen im Umgang mit Struktur, Volumen und Farbe zurückgreifend, entwickelte er 1931 und 1959 zwei Farbkollektionen: die Polychromie Architecturale.

Die beiden Farbklavaturen bestehen aus insgesamt 63 Farbtönen aus neun Farbgruppen, basierend auf naturnahen Grundfar-

ben, die Assoziationen zu unserer Umgebung, wie Raum, Himmel, Mauer, Sand und Landschaft, hervorrufen. Jede Farbe ist für sich eminent architektonisch und natürlich harmonisch. Alle Farbtöne sind eindrücklich miteinander kombinierbar und verkörpern räumliche Effekte: „Farbe modifiziert den Raum, klassifiziert Objekte, wirkt auf uns physiologisch und reagiert stark auf unsere Sensibilitäten“ (Le Corbusier). Heroal bietet durch die exklusive Partnerschaft ab sofort dieses Farbspektrum in den Bereichen Fenster, Türen und Fassaden, sowie Rollläden, Sonnenschutz und Rolltore an.

Hochwertige Beschichtungstechnologie

Seit Jahrzehnten setzt Heroal bei der Beschichtung von Aluminium internatio-

nale Qualitätsstandards. Die Heroal Oberflächenbeschichtung eröffnet gestalterische Möglichkeiten, die mit anderen Werkstoffen nicht realisiert werden und bietet Beschichtungsvarianten für jede Anwendung. Mit der hochwetterresistenten Heroal hwr-Pulverbeschichtung werden Fenster-, Tür- und Fassadensysteme sowie Aluminiumführungsschienen im eigenen Werk beschichtet, während bei Rollläden-, Sonnenschutz- und Rolltorsystemlösungen der besonders langlebige und extrem witterungsbeständige Heroal 2-Schicht-Dicklack zum Einsatz kommt. Sämtliche Oberflächenbeschichtungen zeichnen sich durch die gewohnte Qualität aus und unterstützen die unterschiedlichen Systeme in ihrer Farbstabilität, Glanzerhaltung und Langlebigkeit.

www.heroal.com



Fotos: © Heroal (2)

Die Farbtöne werden in der hauseigenen Beschichtungsanlage verarbeitet und bieten dank hochwetterresistenter Pulverbeschichtung eine langfristig exzellente Farbstabilität, Glanzhaltung und Witterungsbeständigkeit.

Behagliche Temperaturen für die Terrasse

Die Terrasse wird im Frühjahr und Sommer mehr und mehr zu einem Ort, an dem man sich nicht nur bei Sonnenschein aufhalten möchte. Selbst bei kühlerem Wetter und bis in den späten Abend lockt es so manchen ins Freie, denn mittlerweile gibt es zahlreiche Outdoor-Heizsysteme, die draußen für wohlige Temperaturen sorgen. Auch die Markisenmarke Markilux hat seit Jahren einen Wärmestrahler in ihrem Produktprogramm. Den gibt es nun im neuen Design, mit neuester Technik.

Der neue Wärmestrahler von Markilux bringt Infrarot-Wärme per Knopfdruck auf die Terrasse und den Balkon. Laut Hersteller sorgen hierfür wetterfeste, blendarme Kurzwellen-Infrarotstrahler, die der „Ultra-LowGlare“ Heizröhrentechnik entsprechen. Mit einem Restlicht von 45 Lux pro Kilowatt und Quadratmeter erzeugen sie eine für das Auge angenehme Lichtfarbe. „Infrarotstrahlen werden zudem als besonders warm empfunden und die Atmosphäre unter einer Markise damit als sehr behaglich“, betont Michael Gerling, Geschäftsführer für Technik und Produktion von Markilux. Ein Pluspunkt sei auch, dass die Heizstrahler die Energie in ein Maximum an Wärme umwandeln. Das sei energetisch effizienter als beim Vorgängermodell.

Schutz vor zu hohem Einschaltstrom

Auch der Reflektor hinter der Infrarotlampe sorgt hierfür. Michael Gerling erklärt, durch seine neue asymmetrische Form werde im oberen Teil mehr Wärme abgestrahlt, die



Fotos: © Markilux (2)

Der neue Wärmestrahler für Markisen holt wohlige Temperaturen auf Terrasse und Balkon.

sich zudem nach unten nun besser verteile. „Gefühlt wird der Raum unter dem Gerät dadurch wärmer und effektiv heizt man mit dem Energie-Output eine größere Fläche auf.“ Der Wärmestrahler ist mit einer Softstartfunktion ausgestattet. Die Infrarotstrahler heizen mit weniger Anlaufstrom langsam hoch, was vor einem zu hohen

Einschaltstrom schützt. Ebenfalls technisch neu ist, dass man den Wärmestrahler per io-Technik bedienen kann. Entweder klassisch mit einem io-Funkhandsender oder im Smart home-Betrieb per Smartphone oder Tablet über eine App wie „Tahoma“ oder auch mit der App „Connexoon Terrace“. Damit ist das Gerät laut Michael Gerling eines der ersten, das sich mit smarter Technik steuern lässt.



Per Knopfdruck heizt der Infrarotstrahler energieeffizient und mit smarter Technik auch größere Flächen unter einer Markise auf.

Ganzjährig wetterfest

Den Wärmestrahler gibt es in drei Versionen: mit 2000 Watt, mit 2500 Watt sowie dreistufig dimmbar mit 2500 Watt und io-Funktechnik. Um zu verhindern, dass sich der Untergrund, auf dem der Wärmestrahler befestigt wird, zu sehr aufheizt, sind an der Rückseite zusätzliche Kühlrippen befestigt. Das pulverbeschichtete Gehäuse ist laut Michael Gerling wetterfest und spritzwassergeschützt. Dadurch kann es ganzjährig draußen installiert bleiben. Mit seinem neuen Halterprogramm lässt sich der Wärmestrahler an der Wand, der Decke oder an einer Markise montieren.

www.markilux.com

Individuelle Wintergartenlösungen aus einer Hand

Jedes Haus ist anders – von der Architektur über die Fassade bis zur Ausrichtung auf Garten und Terrasse. Ebenso individuell ist der Anspruch an einen Wintergarten, der sich perfekt in die Nische einbetten und vor allem aus optischen Gesichtspunkten passen soll. Die Auswahl des Designs, der Materialien und Ausstattung stellt einen Fachhändler vor die Herausforderung, unter Umständen Systeme und Bauteile verschiedenster Anbieter zu kombinieren. Nicht so bei den Wintergärten von Solarlux: Der Hersteller ist Systemgeber und bietet einen Serviceumfang wie kaum ein anderer Anbieter.

Keine Wintergarten-Bausituation gleicht der anderen: Deshalb bietet Solarlux die unterschiedlichsten Dachausführungen, Neigungswinkel oder auch Besonderheiten an, wie beispielsweise in den Sparren integrierte Strahlerleisten oder eine passgenaue Beschattung mit hochwertigen Markisen. Der Händler kann in seiner Beratung mit dem Endkunden auf das umfangreiche Portfolio an Wintergardendächern aus Aluminium oder Holz/Aluminium des Anbieters zurückgreifen.

Bester Entfaltungsspielraum

Nicht nur in den Dachformen, auch in puncto vertikale Verglasung bietet Solarlux höchst flexible Lösungen: Neben Festverglasungen oder Schiebetüren macht die Glas-Faltwand von Solarlux den Unterschied. Durch ihr einfaches Auffalten lässt sich die Fensterfront zu 100 Prozent öffnen, um so eine einzigartig große Verbindung von Gebäude und Terrasse bzw. Garten zuzulassen. Ob Dachform oder seitliche Verglasung: Alle Elemente werden von Solarlux hergestellt und sind so optisch und technisch optimal aufeinander abgestimmt.

Vereinfachter Service

Durch den umfassenden Service von Solarlux wird schon in der Planungsphase viel Zeit und damit auch Geld eingespart. Sowohl Aufmaßhilfe als auch Montage können von Solarlux ausgeführt werden und unterstützen so der Gewährleistung des Herstellers. Die gleichbleibende Qualität sowohl der Dienstleistung als auch der Produkte schafft ein großes Vertrauen bei den Endkunden und bietet vielen Fachhändlern einen großen Wettbewerbsvorteil. Zudem profitieren Händler vom umfassenden Marketing und der Medienpräsenz von Solarlux, sowie von der Bereitstellung von Werbematerialien.



Mit fein aufeinander abgestimmten Detaillösungen sorgt das Unternehmen für äußerst wohnliche Wintergärten.

Vom Fachhändler zum Quality Partner

Die Solarlux Quality Partnerschaft ist ein exklusiver Kreis an Fachhändlern. Sie beinhaltet zahlreiche Vorteile für die Partner, die wiederum entsprechende Voraussetzungen zu erfüllen haben. Über regelmäßig stattfindende Trainings in der Solarlux Akademie zu den jeweiligen Themenschwerpunkten finden Produkt-, Montage- und Vertriebstrainings statt. So kann sich der Fachhändler auf seine Zertifizierung vorbereiten und das Portfolio des Herstellers kennenlernen. Mit einer Quality Partnerschaft profitiert der Fachhändler von den zahlreichen Marketingaktivitäten seitens Solarlux, wie beispielweise einer jährlichen Endkunden-Kampagne, einem hochwertigen Kundenmagazin und Beilagen. Zudem unterstützen



die gemeinsame Marktpflege, diverse Artikel zur Verkaufsförderung und individuell erstellte Marketingmaßnahmen den regionalen Verkauf der Partner.

➔ www.solarlux.de

Auch Rollos dienen dem Einbruchschutz

Einbruchssicherheit ist ein seit vielen Jahren relevantes Thema. Selbst kurze Abwesenheit der Bewohner wird von Einbrechern genutzt, um sich Zutritt zu Haus oder Wohnung zu verschaffen. So machen sich insbesondere in der Urlaubszeit viele Reisende Sorgen um die Sicherheit ihres Hab und Guts. In Einfamilienhäuser gelangen Einbrecher vor allem durch das Aufhebeln von Fenstern, Schutz kann moderne Technik bieten. Denn gewöhnlich brechen Kriminelle ihren Einbruchversuch ab, wenn es ihnen innerhalb von drei Minuten nicht gelingt, die Sicherungen zu überwinden.



Foto: © Aluprof

Auch das Terrassentürsystem kann mit Einbruchhemmung ausgestattet werden.

Einbruchssicherheit von Fenstern optimieren

Im Sortiment der Aluprof Aluminiumsysteme gibt es eine Reihe von Lösungen, welche die Einbruchssicherheit von Fenstern optimieren – sie reichen von der Klasse RC1 bis zur Klasse RC4. Die einbruchhemmenden Fenster- und Türkonstruktionen des polnischen Herstellers basieren auf den standardmäßigen Systemlösungen MB-60, MB-70, MB-86 und MB-104 Passive. Zur Sicherung werden zusätzliche Elemente eingebaut. „Dazu gehören einbruchhemmendes Glas, eine ausgeklügelte Aushebesicherung sowie speziell für diesen Einsatzzweck bestimmte Beschläge“, erklärt Bożena Ryszka, Marketingleiterin bei Aluprof S.A.

„Aluminiumsysteme in Einfamilienhäusern sind ein Trend mit zunehmender Beliebtheit. Neben der Tatsache, dass Aluminium einen gewissen Hauch von Modernität mit sich bringt, verleiht dieses Material den Eindruck einer sehr leichten Struktur“, so Bożena Ryszka. Einbruchhemmende Kon-

struktionen müssen außerdem nicht nur auf klassischen Fensterlösungen basieren. Für alle, die sich große und zugleich einbruchssichere Panoramaverglasungen wünschen, ist womöglich das MB-77HS Lift & Slide Terrassentürsystem interessant. Mit seinen schlanken und doch robusten Profilen ist es mit exklusiv designten Türen in Doppel- oder Dreifachverglasung ausgestattet.

Montage unterscheidet sich von Standardprodukten

Für gewöhnlich besteht die Verglasung von Einbruchkonstruktionen aus so genannten Verbundverpackungen. Besagte Fenster werden speziell konstruiert – sie sind oft mehrschichtig und setzen sich aus gehärtetem Glas und Spezialfolien zusammen. Ab der Sicherheitsklasse RC2 lässt sich ein zusätzlicher Schutz gewährleisten, indem mittels einer Kleb- und Dichtungsmasse die Versiegelung zwischen der Scheibe und der Konstruktion vorgenommen wird. Auch die Montage unterscheidet das einbruchhemmende System von Standardprodukten

– sie erfolgt nämlich mit Hilfe von Dübeln und entsprechend harten Distanzplatten. Ergänzt wird diese Aluprof Produktpalette durch einbruchhemmende Rollos. Mit ihrer Konstruktion gewährleisten sie ein besonderes Maß an Sicherheit. Sie verfügen außerdem über ein Zertifikat, das ihre Einbruchhemmungsklasse attestiert. Bei einem solchen Rollo besitzen die einzelnen Bauteile eine spezielle Verstärkung, die es unmöglich macht, die Profile zu verbiegen, geschweige denn herauszuziehen. Auch ein Aufprall kann dem System nichts anhaben. Zusätzlich schützt ein Ratsche-Mechanismus im unteren Teil des Rollos vor dem Anheben des geschlossenen Vorhangs. Das Aluprof Außenrollladensystem hat die Widerstandsklasse RC3 nach der Norm PN-EN 1627:2011. „Das bedeutet, dass der Rollladen einem Einbrecher etwa 20 Minuten standhält, auch wenn dieser mit einem beträchtlichen Arsenal an Werkzeugen wie Brecheisen, Hammer oder Akkubohrmaschine, ausgerüstet ist“, erklärt Bożena Ryszka.

➔ www.aluprof.eu/de

DER KALENDER FÜRS HANDWERK!

WIR FEIERN UNSER ZEHNJÄHRIGES!

Nur
9,80 €*
Jetzt bestellen:
vh-buchshop.de



*Ab fünf Exemplaren 9,30 €, ab 25 Exemplaren 8,80 €, ab 50 Exemplaren 8,30 € – zzgl. Versandkosten

Wünsche aus Architektur und Metallbau umgesetzt

Eine ganze Reihe Produktneuheiten und -optimierungen für das Fenster- und Türensistem Lambda WS/DS 075 hat Hueck System entwickelt. Dabei wurden zahlreiche Anregungen und Wünsche aus Architektur und Metallbau von den Ingenieuren des Herstellers umgesetzt und in das System-Programm aufgenommen.

Neu ist unter anderem die von Architekten viel nachgefragte Lüftungsklappe Lambda WS/DS 075 VS, die ursprünglich als Objektlösung entwickelt wurde. Das Besondere ist hier die erhebliche Flügelhöhe von bis zu drei Metern, die bei einer Ansichtsbreite von nur 182 Millimetern große Gestaltungsspielräume eröffnet. Die neue Systemlösung mit der ansprechenden Innen- und Außenoptik kann sowohl mit verdeckt liegendem Flügel als auch mit Einspannrahmen in die Fassade eingesetzt werden.



Die neue Lüftungsklappe verspricht eine optimale Lüftung bei raumhohen Flügeln bis 3 Meter.

Eine viel nachgefragte Ergänzung im Türbereich sind außerdem die neuen selbstverriegelnden Schösser für die Panikfunktionen B und E in Profil- oder Rundzylinder-Ausführung. Sie sind für ein- und zweiflügelige Türen geeignet, wobei die Standardversion um eine Fallenfeststellung für die Panikfunktion E erweitert werden kann. Abgerundet wird das neue Programm außerdem durch ein Kindertürgeschloss mit Türwächter oder Pushbar.

BIM für die wichtigsten Konstruktionen

Alle Neuheiten und -optimierungen sind in der Neuauflage der jeweiligen Systemkataloge enthalten. Diese präsentieren sich in der aktuellen Version in verbesserter, deutlich übersichtlicherer Struktur. Neben der Printversion gibt es Online-Versionen, die direkt auf der Hueck-Homepage oder per App mit dem Tablet oder Smartphone genutzt werden können. Alle Neuheiten sind zudem in der Kalkulationssoftware Orgadata LogiKal verfügbar. Darüber hinaus bietet das Unternehmen zu den wichtigsten Konstruktionen auch die entsprechenden BIM.

➔ www.hueck.de

Flexibilität und elegante Lösungen

Dem Trend zu sehr großen Fenstern kommt Hueck mit neuen Schwerlast-Bandseiten entgegen. Diese eröffnen noch mehr Flexibilität für sehr große Fensterflügel bis zu einer Breite von

1635 und einer Höhe von 2835 Millimetern – bei Flügelgewichten bis 200 Kilogramm für Dreh- und Drehkipfenster oder bis 300 Kilogramm für Drehfenster. Auch das Türprogramm Lambda DS 075 wurde um eine Reihe von Neuheiten erweitert. So ermöglichen zum Beispiel die neuen,

verdeckt liegenden Türbänder besonders elegante Lösungen – auch für Haustüren. Bei Flügelgewichten bis 150 Kilogramm können sie systemübergreifend sowohl für ein- und auswärts-öffnende Türen, als auch für den Rechts- und Linksanschlag eingesetzt werden.

Wahl zwischen Tuch und Lamelle

Harmonie zwischen Natur und Wohnraum – unter diesem philosophischen Ansatz hat Outdoor-Living-Spezialist Corradi sein Vorzeigeprodukt Maestro entwickelt, das eine einzigartige Anwendungsvielfalt verspricht. Die Hauptkonfiguration ist eine freistehende Struktur aus Aluminium mit ein- und ausfahrbarer Faltmarkise (Pergotenda) oder mit beweglichen Lamellen (Bioclimatic).



Die freistehende Struktur wurde hier mit der Faltmarkise kombiniert.

Foto: © Corradi

Bei der Version Pergotenda kann das Tuch eine gebogene Form haben, trapezförmig sein oder gespannt werden mit Abstandhaltern. Diese drei Lösungen gewährleisten eine optimale Entwässerung. Eine Struktur mit trapezförmigem Tuch bzw. Abstandhaltern und drei Schienen kann eine Fläche von 700 x 700 Zentimetern überdachen, dies ohne mittlere Stützen.

Filigrane Struktur

Der Rahmen ist nur 25 Zentimeter hoch, egal ob Tuch- oder

Lamellenlösung. Die integrierten Senkrechtmarkisen und die Verbindung der Rahmen und Pfosten ohne sichtbare Schrauben betonen die filigrane Struktur, die typisch ist für Corradi-Produkte.

Die Höchstabmessungen des einzelnen Moduls Maestro mit drehbaren Lamellen betragen 470 x 620,5 Zentimeter. Die Lamellen sind um 140 Grad drehbar und es ist möglich, die Drehrichtung zu wählen, je nachdem man Sonnenlichteinstrahlung oder Sonnenschutz haben möchte.

Versteckter Motor

Der Motor des Maestro liegt versteckt und die Lamellen haben einen Überstand von nur 9,5 Zentimetern, wenn sie völlig geöffnet sind. Wenn die Lamellen geschlossen sind, wird das Wasser über integrierte Rinnen abgeleitet und die Pfosten dienen als Fallrohre.

Maestro ist in allen Farben und Ausführungen aus dem Corradi Katalog verfügbar und zusätzlich gibt es verschiedene zweifarbige interessante Kombinationen. LED-Beleuchtung kann in

die Lamellen oder am Rahmen integriert werden.

Beide Konfigurationen – Tuch oder Lamellen – bieten die Möglichkeit Anlagen zu koppeln ohne die Zahl der Pfosten zu verdoppeln. So kann eine große Fläche einfach und elegant überdacht werden.

➔ www.corradi.eu

Neuer Service

Der Systemgeber TS Aluminium aus dem ostfriesischen Großefehn hat mit dem „Expressdach“ einen neuen Service für Terrassendächer ohne Elemente vorgestellt.

Dies bedeutet, dass ein Kunde Pultdächer in den Farben RAL 9016 (verkehrsweiß) und „Tiger 29/80077“ (Strukturfarbe, entspricht etwa DB 703 metallic) innerhalb von 14 Tagen nach Freigabe der Konstruktionszeichnung vorkonfektioniert geliefert bekommt. Dabei wird eine Bearbeitungszeit des Auftrags von maximal zwei Arbeitstagen zugrunde gelegt. Darin sieht man bei TS Aluminium eine Verbesserung der Servicequalität, wie Vertriebsleiter Harald de Witt betont: „Sowohl der Verarbeiter als auch der Händler können so wesentlich schneller und flexibler auf die Bedürfnisse ihrer Kunden reagieren und zusätzlichen Umsatz generieren.“

Traditionell kann man bei TS Aluminium die Systemprofile zum Bau von Terrassendächern, Carports und Wintergärten als Stangenware oder vorkonfektioniert beziehen. Harald de Witt: „Die Vorkonfektionierung ist besonders für kleinere Betriebe oder auch für Newcomer interessant. Wir beobachten aber auch, dass sich hier der Facharbeitermangel zunehmend bemerkbar macht und unsere



Terrassenüberdachungen als Pultdach werden zukünftig in ausgewählten Farben bereits nach 14 Tagen auf dem Hof des Kunden sein.

Kundenbetriebe immer weniger Manpower haben, um die Objekte in der eigenen Firma zu konfektionieren.“

Aus diesem Grund sieht man bei TS Aluminium einen Trend zur Zunahme der vorkonfektionierten Kommissionen, auf

die der Systemgeber in Zukunft verstärkt reagieren muss.

➔ www.ts-alu.de

Weiter auf Wachstumskurs

Mit rund 8 Prozent Umsatzsteigerung schließt die Schüco Gruppe das Geschäftsjahr 2017 erfolgreich ab. Das Unternehmen profitierte in Deutschland vor allem von der guten Baukonjunktur. Treiber hierbei war vor allem der Wohnungsneubau. Doch auch ein stetig weiterentwickeltes Produktportfolio, die internationalen Aktivitäten und neue digitale Lösungen haben zum Erfolg des Unternehmens beigetragen. Die Investitionssumme lag 2017 bei rund 50 Millionen Euro. Mehr als 10 Millionen Euro davon flossen in erste Baumaßnahmen zur Standorterweiterung. Das wirtschaftliche Eigenkapital der Schüco Gruppe beträgt weiterhin über 70 Prozent.



Andreas Engelhardt ist persönlich haftender Gesellschafter der Unternehmensgruppe.

Zahlen und Fakten

Für die Schüco Gruppe arbeiteten im Jahresdurchschnitt 2017 insgesamt 4900 Mitarbeiter – 150 mehr als im Vorjahr. 3350 Mitarbeiter beschäftigte das Unternehmen in Deutschland, davon wiederum 2200 in Ostwestfalen-Lippe. Die Schüco Gruppe erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2017 einen Umsatz von 1,575 Milliarden Euro. Im Vergleich zu 2016 (1,460 Milliarden Euro) ist damit eine deutliche Umsatzsteigerung von rund 8 Prozent zu vermelden.

Metallbau

Auf den Geschäftsbereich Metallbau entfällt ein Umsatzanteil von 1,320 Milliarden Euro, so dass dieser Bereich ein Umsatzplus von 6,9 Prozent im Vergleich zum Vorjahr (1,235 Milliarden Euro) verzeichnen kann. Zweitstellig ist dabei der Bereich in den Niederlanden, in Italien und Skandinavien, dem Baltikum, in Tschechien, Polen und Russ-

land gewachsen. China liegt bei diesem Ranking mit einer Umsatzsteigerung von 45 Prozent an der Spitze. Für Deutschland liegt der Umsatzanteil mit 490 Millionen Euro 5,1 Prozent über Vorjahr.

Der Geschäftsbereich Metallbau hat bei der Entwicklung und dem Vertrieb seiner Fenster-, Tür- und Fassadensysteme stets die Designwünsche der Architekten sowie eine schnelle Verarbeitung bei leichter Montage im Blick. Smarte Fenster und Türen sind hoch automatisiert, werden intelligent vernetzt und sorgen für maximalen Komfort. Temperatur, Raumluftqualität, Sonnen- und Blendschutz, Tageslichtversorgung, Straßenlärm und andere Außengeräusche sowie Sicherheit sind weitere Faktoren, die eine gesundheitsorientierte Bauweise und damit auch die Schüco Produktentwicklung beeinflussen. Mit seinen designorientierten neuen Fassaden-, Fenster- und Schiebekonstruktionen in schmalsten Profilansichtsbreiten sowie mit seinen Smart Building Lösungen ist der Bereich für die baulichen Herausforderungen der Zukunft gut aufgestellt.

Kunststoff

Auch der Geschäftsbereich Kunststoff verzeichnet ein erfolgreiches Jahr 2017: Mit einem Umsatz von 260 Millionen Euro meldet das Tochterunternehmen Schüco Polymer Technologies KG aus Weißenfels im Vergleich zum Vorjahr (229,5 Millionen Euro) ein Umsatzplus von 13,3 Prozent. Wachstumstreiber für das Kunststoffgeschäft waren neben Deutschland mit 8,5 Prozent insbesondere auch die BeNeLux-Staaten sowie Frankreich, Italien, Polen und Russland.

Die Schüco Polymer Technologies KG entwickelt und vertreibt hauptsächlich Fenster-, Tür- und Schiebesysteme aus Kunststoff. Bereits vor Jahren hat der Geschäftsbereich mit verschiedensten Lüftungslösungen ein wichtiges Komfort-Thema aufgegriffen. Um den Trend nach bodentiefen

Fenstern zu bedienen gehören seit zwei Jahren auch Absturzsicherungen für die Kunststoff-Fenster- und Türsysteme zum Programm. Neueste und für den Verarbeiter zeitsparende Entwicklungen des Tochterunternehmens sind Fenster-, Tür- und Hebeschiebetür-Systeme mit schweißbarer EPDM-Dichtung. Mit ihrem energieeffizienten und aufeinander abgestimmten Produktportfolio sowie ihren Serviceleistungen wird sich die Schüco Polymer Technologies KG auch weiterhin in einem hart umkämpften Markt gut behaupten.

Digitale Roadmap

Schüco unterstützt schon seit langem Architekten, Planer, Fassadenbauer und Handwerker mit digitalem Support bei detaillierten Entwurfs-, Planungs-, Kalkulations-, Fertigungs- und Montageprozessen. Mit den in 2017 neu aufgestellten Bereichen Schüco Digital und Schüco Fabrication sowie der zum 1. Januar 2017 als Start-Up gegründeten Plan.One ccs GmbH hat Schüco die weitere Digitalisierung der Wertschöpfungskette im Bauwesen im Fokus. Das Ziel lautet, alle Prozesse vom Entwurf und der Planung eines Bauvorhabens über Fertigung, Montage, Nutzung und Wartung bis zum Recycling zu vernetzen. Plan.One agiert hierbei als intelligente, herstellerunabhängige Produktsuche für Architekten und Planer. Ausgestattet mit einer standardisierten Datenbank unterstützt das Tool die Nutzer so dabei, die ihren Anforderungen entsprechenden Produkte aus dem breiten Angebot des Marktes herauszufiltern und übersichtlich zu vergleichen.

Wachstum durch Zukäufe

Mit der Beteiligung an der Sälzer GmbH aus Marburg und dem Erwerb der Soreg AG aus Wädenswil in der Schweiz hat Schüco im Mai 2018 sein Produktportfolio erweitert. Während Schüco und die Sälzer GmbH

den deutlichen Ausbau des Geschäftsfeldes im Bereich Hochsicherheit anstreben konzentrieren sich Schüco und die Soreg AG auf den Vertrieb und die Vermarktung von High-End-Schiebesystemen. Die neuen Produkte werden auch in München auf der BAU 2019 vorgestellt. Die Messevorbereitungen mit einem neuen Standkonzept sind in vollem Gange.

Digitale Roadmap

Damit auch die Mitarbeiter aus Metallbau-fachbetrieben die Herausforderungen der Digitalisierung meistern können hat Schüco gemeinsam mit „Digital in NRW“ und der IHK-Akademie Ostwestfalen den ersten IHK-Zertifikatslehrgang zur Digitalisierung im Metallbau initiiert. Der erste Kurs ist im April 2018 gestartet. Neben der bundesweiten Etablierung von Weiterbildungsangeboten arbeitet Schüco zusätzlich daran, das Berufsbild des „Digitalen Metallbauers“ auch in die Ausbildung zu integrieren, damit sich künftig mehr Jugendliche für diesen zukunftsorientierten Beruf entscheiden.

Standort- und Referenzausbau

Das größte Schüco eigene Neubau- und Sanierungsprojekt ist der Bielefelder Standortausbau, für den insgesamt die Investitionssumme von 95 Millionen Euro bereitgestellt wird. Bereits fertiggestellt ist der Erweiterungsneubau Zubehör- und Beschlagslogistik, dessen Bauarbeiten mit dem symbolischen Spatenstich im September 2016 eingeleitet wurden. Mit dem neuen Logistikzentrum stärkt das Unternehmen seine logistische Nutzenführerschaft: Bei vollständiger Kapazitätsauslastung können täglich 20 000 Päckchen das Logistikgebäude verlassen.

Ein weiterer Schritt in der Bielefelder Standortentwicklung ist mit den Gestaltungsarbeiten des Gebäudes an der Ecke Kammerratsheide/Schücostraße geschafft: Mit dem Slogan „Go Digital“ zeigt die bedruckte vorgehängte Textilfassade Facid der EPS Systems GmbH, seit 2016 eine Mehrheitsbeteiligung von Schüco, jedem Besucher, dass die Unternehmensbereiche Schüco Digital zusammen mit Digital Products und Digital Support in diesem Umfeld angesiedelt werden. Im Zusammenspiel mit dem zurzeit im Umbau befindlichen gegenüberliegenden Gebäude, das u. a. von Plan.One bezogen wird, entsteht so an der Kammerratsheide ein neuer Hotspot der digitalen Aktivitäten. Auch die Weichen für ein neues „Welcome Forum“ als Zentrum auf dem Campus sind gestellt. Das Architekturbüro one fine day aus Düsseldorf gestaltet das „Herz von Schüco“

für Mitarbeiter und Gäste als eine Erlebniswelt, in der System-Showroom, die digitale Welt des Bauens, der Schüco Maschinenpark, Besprechungsräume sowie ein Café und ein Shop attraktiv kombiniert werden.

Die Arbeiten für das neue Parkhaus in der Schüco Straße gehen stetig voran – und auch eine Teilbaugenehmigung für den Erweiterungsbau der Unternehmenszentrale wurde bereits erteilt, so dass kurzfristig mit dem Neubau nach Entwürfen des Kopenhagener Architekturbüros 3XN begonnen werden kann. Dafür wurden zwischenzeitlich zwei alte und nicht mehr zeitgemäße Bürogebäude, die sich auf dem Erweiterungs Gelände an der Ecke Karolinenstraße/Herforder Straße befanden, abgerissen.



Der RAG-Neubau auf Zeche Zollverein in Essen ist das erste „C2C-inspired“ errichtete Gebäude in Deutschland.

Foto: © Schüco/ens Kirchner

Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit ist bei Schüco Bestandteil des Geschäftsmodells. Das Unternehmen unterstützt Investoren, Architekten und Partnerbetriebe bei der Verwirklichung von nachhaltigen Gebäudehüllen – von der Planung über die Umsetzung bis hin zum Recycling. Schonender Umgang mit Ressourcen und kontrollierte Kreisläufe sind Bestandteile des 360 Grad Nachhaltigkeitskonzeptes, das den gesamten Lebenszyklus eines Bauprojektes abdeckt.

Gerade im Bausektor ist es wichtig, die eingesetzten Ressourcen in gelenkten Stoffkreisläufen zu führen, die unbedenklich für Mensch und Natur sind. Cradle to Cradle (von der Wiege zur Wiege) ist das Konzept dahinter. Schüco hat bereits einen Großteil seiner Aluminium-Systeme nach diesem Standard zertifizieren lassen. Das erste Gebäude in Deutschland, das „C2C-inspired“ errichtet wurde, ist das RAG-Gebäude auf Zeche Zollverein in Essen – ausgestattet mit Schüco Fenstersystemen in C2C-Silber. Verantwortung in der Lieferkette zu übernehmen ist ein weiterer Aspekt der Schüco Nachhaltigkeitsstrategie. In der Metallbau-Sparte engagiert sich Schüco als Gründungsmitglied der ASI (Aluminium Stewardship Initiative) für eine nachhaltige Alumin-

umwirtschaft sowie für die Gestaltung von nachhaltigen Standards und nimmt als Glied der Lieferkette seine Verantwortung darin auch selber wahr.

Die Schüco Polymer Technologies KG (Kunststoff-Sparte) wurde ihrerseits Anfang 2018 mit dem VinylPlus Label zertifiziert und ist damit eines der ersten Unternehmen in der Branche, das für seinen aktiven Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung von PVC-Anwendungen ausgezeichnet wurde.

Nachhaltig handeln heißt für Schüco aber auch, Verantwortung für gesellschaftliche Belange zu übernehmen. Der Klimaschutz ist deshalb seit vielen Jahren ein wichtiges Thema. Das Unternehmen engagiert sich dafür, das auf dem Weltklimagipfel in Paris

verabschiedete Klimaziel innerhalb der Wirtschaft zu adressieren und praxisorientierte Handlungsempfehlungen zu erarbeiten. Doch Schüco setzt auch auf vielen internen Ebenen an, um den Energieverbrauch und damit auch den sogenannten CO₂-Fußabdruck oder Carbon Footprint zu reduzieren.

Ausblick 2. Halbjahr

Schüco sieht in Deutschland für 2018 weiterhin ein positives Marktumfeld und damit Wachstum im Metallbau- und Kunststoffbereich. Das anhaltende niedrige Zinsniveau und der boomende Wohnungsneubau in Deutschland werden voraussichtlich die Investments in Immobilien weiterhin attraktiv halten. Allerdings führt der Fachkräftemangel im Baubereich zu einigen Verschiebungen bei Großprojekten. Die Aus- und Weiterbildung von jungen Menschen in einer zukunftsorientierten und interessanten Berufswelt ist somit eine der Kernaufgaben dieser Branche.

Die Entwicklung der internationalen Märkte lässt sich nicht ohne weiteres einschätzen. Die Folgen des Brexits sind immer noch offen und auch die Entwicklungen in Russland, der Türkei sowie der USA lassen weiterhin noch keine sichere Prognose zu.

➔ www.schueco.de

Digitalisierung erobert das Handwerk

Der Begriff Industrie 4.0 ist in den vergangenen Jahren zu einem geflügelten Wort geworden. Er steht für die Digitalisierung und Vernetzung der gesamten industriellen Wertschöpfungskette. Natürlich macht die Digitalisierung nicht vor dem Handwerk halt und fordert auch hier ein Umdenken. Doch wie lauten hier die besonderen Herausforderungen für das verarbeitende Handwerk?

Viele Produkte werden zunehmend intelligenter. So bindet Smart Home vereinfacht gesagt Fenster und Türen in Hausnetzwerke ein. Auch wenn das interaktive High-Tech-Fenster noch wie Zukunftsmusik klingt, wird es über kurz oder lang die Präsentation von Multimediainhalten ermöglichen. Sprich das Fenster lässt sich künftig als Rechner nutzen, man geht über das Fenster ins Internet oder nutzt es als Fernsehgerät.

Ausbildung mit neuen Herausforderungen

Kunden erwarten, dass der moderne Handwerker auch hierbei ihr kompetenter Ansprechpartner bleibt. In den Innungen des Glaserhandwerks hat man diese Herausforderungen längst aufgenommen und in der „Glaser Agenda 2030“ neue Berufsbildungsinhalte formuliert. So wird es „den“ Glaser in der Zukunft sicherlich nicht mehr geben. Vielmehr entwickelt er sich weiter zum Glastroniker, Fenstroniker, Glasarttronicer oder Fahrzeugglastroniker.

Auch die Meisterausbildung wird sich den neuen Herausforderungen anpassen. Seit einigen Jahren schon kooperiert der Bundesinnungsverband mit der Handwerkskammer Koblenz, so dass jeder Jungmeister die Weiterbildungseinrichtung in Hadamar auch als qualifizierte Elektrofachkraft verlässt.

Unternehmerisches und strategisches Denken

Genauso wichtig wie Fachwissen sind ausgeprägtes unternehmerisches und strategisches Denken, um im Wettbewerb bestehen zu können. Heute kalkulieren angehende Meister ihre Aufträge von A bis Z und müssen selbstverständlich Aspekte wie Material, Mitarbeiterinsatz, Produktionskapazitäten oder auch Arbeitssicherheit bewerten können.

Zunehmend werden sie dabei von modernen Softwareprogrammen unterstützt.

„Im Glaserhandwerk sprechen wir heute über intelligente Gläser ebenso wie über die



Foto: © TomTom

Mit einer optimierten Routenplanung können Handwerker Zeit und Geld sparen.

Umsetzung von Handwerk 4.0. Dabei sind die Schnittstellen zur Industrie 4.0 genauso wichtig wie die zu den Kunden, die wir in naher Zukunft beispielsweise über ein attraktives Glaserportal erreichen möchten“, beschreibt Stefan Kieckhöfel, Hauptgeschäftsführer BIV Bundesinnungsverband des Glaserhandwerks.

Programme unterstützen in diversen Bereichen

Heute gibt es gerade für kleinere und mittlere Handwerksbetriebe sogenannte Plug-and-Play-Lösungen, die sich in der Regel schnell und unkompliziert installieren und intuitiv bedienen lassen. Die Programme verwalten beispielsweise die Profil- und Beschlag-Stammdaten. Darüber hinaus leisten sie Unterstützung bei der Angebotserstellung und in der Auftragserteilung. Ebenso können die Glas- und Profilbestellung oder die Erzeugung der Zuschnittlisten über die Software abgewickelt werden. Solche Programme bieten dem Handwerker

in vielerlei Hinsicht technische Assistenz, wenn sich beispielsweise auch das gesamte Thema CE-Kennzeichnung über die Software darstellen lässt.

Die Optimierung eines Betriebes berührt aber noch viele andere Bereiche. Ein Thema ist die Planung der Routen. Ein Anbieter mobiler Navigationsgeräte bietet eine sogenannte SAAS-Lösung (Software-as-a-Service) speziell für Unternehmen mit zehn oder weniger Fahrzeugen. Über die mobilen Navigationsgeräte wird eine Verbindung zum Satelliten hergestellt, der permanent die Standorte an einen zentralen Rechner übermittelt. So ist genau ersichtlich, wo sich die Monteure mit ihren Fahrzeugen befinden. So können kurzfristig eingehende Aufträge gezielt dem Monteur übermittelt werden, der den kürzesten Anfahrtsweg hat. Eine integrierte Zeiterfassung sowie GPS-Ortungs-, Kommunikations- und Navigationsfunktionen bilden die Basis, um die jeweiligen Einsätze entsprechend abzustimmen und mithilfe berechneter Routenvorschläge Wege und Zeiten zu optimieren.

Digitale Handwerksportale noch Exoten

Digitale Handwerksportale für Fenster und Türen, die sich um den gesamten Support inklusive der bundesweiten Montage kümmern, sind heute eher noch Exoten. Zwar werden auch hier Erstinformationen bequem von zuhause über Smartphone, Tablet oder Rechner eingeholt und auch die Konfektionierung der Bauelemente erfolgt online. Doch bestellen nur sehr internetaffine Kunden ihre Fenster und Türen online. Da die Portale jedoch immer komfortabler werden, dauert es sicher nur noch wenige

Jahre, bis sich auch in dieser Branche der Onlinekauf im großen Stil durchsetzt. Auch dieser Trend stellt viele Handwerksbetriebe vor neue und große Herausforderungen.

Markt-Glaserhandwerk

Wie sich ein mittelständischer Glas- und Fensterbauer konkret all diesen Herausforderungen stellt, beschreibt Tim Stebani, Geschäftsführer von Glas Stebani in Essen. Immer wieder mussten die Verantwortlichen in dem 70 Jahre alten Betrieb auf sich ändernde Marktbedingungen reagieren. Konkret auf die Digitalisierung angespro-

chen, sieht Tim Stebani für sein Unternehmen vor allem die Kombination aus Online-shop und persönlicher Beratung als Stärke. Viele Kunden kaufen nach seiner Einschätzung komplexe Bauelemente nach wie vor lieber regional. Dieser „Standortvorteil“ kommt dem Fachhandwerk insgesamt zugute. Trotzdem müssen die Betriebe ihren Kunden natürlich die Möglichkeit bieten, sich umfassend online zu informieren. Und sie müssen Antworten auf den drohenden Fachkräftemangel finden, um die persönliche Bindung zum Kunden oder auch kurze Lieferzeiten weiterhin garantieren zu können.

➔ www.glaserhandwerk.de

Mitglied im Fachverband und Förderer der Akademie

Ab sofort ist der Entwickler von Aluminiumsystemen Aluprof Deutschland Mitglied im Verband Fenster und Fassade (VFF), der die Interessen von 350 führenden Herstellern von Fenstern, Türen und Fassaden vertritt. Zudem ist das Unternehmen in diesem Jahr Förderer der ift Rosenheim Akademie, einem Weiterbildungspartner für Fachkräfte aus der Fenster-, Türen- und Fassadenbranche.

Foto: © Aluprof



Das Terminal 4 am Flughafen Krakau (Polen) zählt zu einem der vom Unternehmen umgesetzten Projekte.

Markenbekanntheit steigern

Die mit dem Fensterinstitut Rosenheim zusammenhängende Akademie bietet Qualifikations- und Weiterbildungskurse für Berufe in der Fenster-, Türen- und Fassadenbranche an. Sie schult Sicherheitsexperten in den Bereichen Brand- und Einbruchschutz, Montage, Lüftung und Elektrik. Teilnehmer können zwischen unterschiedlichen Lernformen wählen: Es gibt Seminare, Inhouse-Schulungen, Expertentage und Webinare. Zusätzlich werden Exkursionen in das ift Technologiezentrum angeboten. Während der Veranstaltungen wird Aluprof als Förderer auf vielen Präsentationsflächen präsent sein, um somit eine größere Markenbekanntheit in Deutschland zu erlangen.

Netzwerk nutzen

Im VFF möchte Aluprof das solide Netzwerk an Partnerschaften mit verschiedenen Instituten, Verbänden und Organisa-

tionen nutzen, um noch mehr Beachtung zu erfahren – besonders in der deutschen, aber auch in der gesamteuropäischen Fensterbranche. Außerdem bietet der VFF viele weitere Vorteile für den Hersteller: So liefert der Verband etwa stets aktuelle Zahlen, zeigt Trends in der Fensterindustrie auf, bietet Beratungen oder Hilfestellungen zu Themen in allen Bereichen des Fenster- und Fassadenbaus an und stellt eine Plattform zum Erfahrungsaustausch zur Verfügung.

Aluprof Deutschland treibt mit der Förderung der ift Rosenheim Akademie und dem Beitritt in den VFF seine Entwicklung als ein führender Entwickler von Aluminiumsystemen für die Bauindustrie voran. Außerdem erhofft sich der Hersteller mit diesem Schritt hochqualifizierte Fachkräfte für den eigenen Betrieb zu akquirieren, um auch in Zukunft hochwertige und innovative Fenster, Türen und Fassadenelemente herstellen und verkaufen zu können.

➔ www.aluprof.eu/de

Synergien in Sachen Sonnenschutz

Zwei Partner auf Augenhöhe: Der Markisenhersteller aus Ostwestfalen – Erwilo Markisen – und der ostfriesische Systemgeber für Wintergärten und Terrassendächer – TS Aluminium – haben eine Kooperation vereinbart, die am 1. Oktober 2018 gestartet ist. Gegenstand der Kooperation ist der gemeinsame Vertrieb von Terrassendächern mit einem dazu passenden Beschattungssystem. Für den Anfang sollen die Terrassendach-Typen der Serie Veranda in Kombination mit der Wintergartenmarkise Modell 520 und der Unterglasvariante Modell 525 und optionalen Zip-Senkrechtmarkisen angeboten werden.

Die wesentliche Motivation für die Kooperation besteht in einer Vereinfachung der Abläufe für Kundenbetriebe und Endkunden. Wer einen Wintergarten oder ein Terrassendach kauft, benötigt dazu meist auch die passende Markise. Beides technisch und farblich aufeinander abzustimmen, sowie Liefer- und Montagetermine zu koordinieren, gestaltet sich oft sehr aufwändig für den Fachhandel.

Für den Fachhändler liegt der größte Vorteil in einer Vereinfachung der Abläufe und Prozesse. Dies beginnt mit der Preisermittlung, bei der der Fachhändler zukünftig nicht mehr in zwei separaten Listen suchen muss. Die Preise für die Erwilo Wintergarten-/Unterglasmarkisen werden übersichtlich in die Preismatrix von TS Aluminium integriert, so dass auf einen Blick ersichtlich ist, wie viel das vorkonfektionierte Terrassendach inklusive der maßgefertigten Markise kostet. Auch der Bestellprozess wird bequemer, indem die Produktkombination aus einer Hand bestellt werden kann, wodurch



Foto: © TS Aluminium

Rainer Trauernicht (l., Geschäftsführer TS Aluminium) und Ulf Kattelman (Geschäftsführer Erwilo) haben einen gemeinsamen Vertrieb von Terrassendächern und Beschattungssystemen vereinbart.



Die Systeme sind optimal aufeinander abgestimmt.

der Fachhändler nur noch einen Ansprechpartner hat und die Koordination der Liefertermine entfällt. Schließlich liegt noch ein wesentlicher Vorteil in der vereinfachten Montage der Markisen: TS und Erwilo haben einen Halter entwickelt, der bereits fertig auf das Terrassendach-Profil montiert ist. Die Möglichkeit der Integration einer LED-Beleuchtung oder auch die spätere Erweiterung des Kaltdachs mit Glas-Seitelementen bleibt hierbei erhalten. Neben Marketingaktionen, die die Partner gemeinsam planen, haben sie sich auch auf 18 Trendfarben für Profile geeinigt, die genauestens aufeinander abgestimmt sind und dem Kunden ohne Mehrpreis angeboten werden. Im Rahmen des geplanten Ausbaus der Kooperation findet darüber hinaus eine enge Abstimmung im Hinblick auf technische Weiterentwicklungen statt.

➔ www.erwilo.de
➔ www.ts-alu.de

Unterstützung bei der Endverbraucher-Ansprache

Leicht verständlich und auf Augenhöhe möchte Oknoplast als international ausgerichteter Hersteller von Kunststofffenstern und Türen seine Handelspartner in der Endkunden-Ansprache ab sofort unterstützen. Eine entsprechende Endverwender-Strategie soll Bauherren das Produkt Fenster näherbringen und auf ihre Bedürfnisse eingehen.

Hierfür hat das Unternehmen eine Reihe von Videos für sein neues Labor namens „Oknoplast Lab“ produziert. Sie behandeln auf der Video-Plattform YouTube einfach und kurzweilig wichtige Fragen zum Thema Fenster. Anfragen von Endkunden, die über das neue Labor generiert werden, leitet das Familienunternehmen direkt an seine Fachpartner weiter, um deren Geschäft zu unterstützen.

Foto: © Oknoplast



Auf humorvolle und informative Weise wird erklärt, worauf es beim Fensterkauf ankommt.

„Transparente Qualität“

Fensterlaibung, warme Kante, U-Wert – wo der Fachmann wissend nickt, hat der Verbraucher meist eher Fragezeichen im Gesicht. Dass der Fensterkauf alles andere als kompliziert sein muss, beweist Oknoplast mit seiner Endverwender-Strategie „Transparente Qualität“. Sie verfolgt das Ziel, dem Kunden das Fenster als technisches Produkt leicht verständlich zu erklären und die Vorzüge des Hersteller-Sortiments hervorzuheben. Dafür greift das Unternehmen auf eine simple Sprache zurück, die nicht verunsichert, sondern aufklärt. Damit kann der Endkunde mit einem guten Gefühl seinen Fensterkauf tätigen.

In insgesamt zwölf kurzen Videos auf dem YouTube-Kanal „Oknoplast Lab“ klären dort zwei „Ingenieure“ über die verschiedenen Vorzüge des Fensters im Allgemeinen sowie die der hauseigenen Produkte im Speziellen auf. Das Ganze soll dabei sowohl informativ als auch humorvoll sein. Verstehen die Kunden das Produkt besser und erachten die Marke als attraktiv, steigt die Bereitschaft zum Fensterkauf. „Der Hintergedanke des Konzepts ist, das Unverständliche verständlich zu machen“, führt Jens Eberhard aus, Marktdirektor von Oknoplast Deutschland. „Die aufgelocker-

ten Clips helfen dabei, Zweifel und eventuell vorhandene Barrieren beim Kauf abzubauen.“

Eigener YouTube-Kanal

YouTube ist mit seinen Videos bei vielen Menschen als Adresse in Sachen Service und Ratgeber enorm beliebt. Ob Produkttests, Kochrezepte oder Anleitungen für Reparaturen und andere Handwerksarbeiten – für nahezu jede Frage findet sich eine Antwort. Entsprechend sah auch Oknoplast das vorhandene Potenzial für seine Kampagne. „Wir erreichen dort eine breite Zielgruppe, die sich gezielt über Fenster informieren möchte. Und das wird hervorragend angenommen“, sagt Jens Eberhard. Weltweit wurden die Videos bereits über 27 Millionen Mal aufgerufen.

Auf leicht verständliche Weise heben die beiden „Ingenieure“ beispielsweise die Bedeutung der Dreifachverglasung hervor und wie hoch der U-Wert eines effizienten Energiesparfensters sein sollte. Es wird gezeigt, wie ein Fenster ausgetauscht wird, eine fachgerechte Montage aussieht oder warum bei der Wahl des Fensters die Inneneinrichtung der Bewohner zu berücksichtigen ist. Die jüngst hochgeladenen Videos drehen sich um Smart Home-Lösungen und die ferngesteuerte Kontrolle von Fenstern, Rollläden sowie Haus- und Terrassentüren. So bleiben vor dem Fensterkauf garantiert keine offenen Fragen übrig und bei den Bauherren verschwinden die Fragezeichen aus den Gesichtern.

➔ www.oknoplast.de

Kompetente Beratung und Projektleitung

Ob komplette Fassadenlösungen im Projektgeschäft oder einzelne Terrassenverglasungen als Privatauftrag – Lumon liefert seine rahmenlosen Balkonfassadensysteme komplett konfektioniert aus einer Hand. Gefertigt werden die Systeme in Finnland, verbaut werden sie durch Spezialisten in Deutschland. Viel Raum für Fehler und Missverständnisse? Nicht bei Lumon: Hier steht von der ersten Idee bis zum letzten Schliff ein fachkundiger Projektleiter an der Seite des Auftraggebers und sorgt für den reibungslosen Ablauf.



Das Unternehmen liefert seine Systeme komplett konfektioniert aus einer Hand.

Balkone, Loggien, Laubengänge, Terrassen – geradlinig, mit Eckumfahrungen, raumhoch oder mit Geländer? Lumon kann im Grunde alles, was offen ist, verglast. Da jedes Bauvorhaben seine Eigenheiten hat, benötigt es Erfahrung, um alle Wünsche und Besonderheiten zu berücksichtigen und ein maßgeschneidertes Produkt zu liefern. Der regionale Lumon Projektleiter in Deutschland ist dabei das Bindeglied zwischen Auftraggeber und technischer Abteilung in Finnland, wo die technische Planung und die Produktion stattfinden. In den meisten Fällen steigt er schon in den Prozess ein, wenn Planer und Architekt sich erstmalig mit einem Neubau, der Planung der Balkonanlagen oder der Sanierung einer Fassade auseinandersetzen. So kann direkt von Beginn an festgelegt werden, welche technischen und ästhetischen Anforderungen das Balkonfas-

sadensystem erfüllen muss, um sich bestens in das Objekt einzufügen. Für alle Bauarten und -formen werden die richtigen Formate und für jeden Geschmack das passende Design gefunden – alles unter Berücksichtigung der Festigkeits- und Widerstandsberechnungen sowie produktspezifischer technischer Details.

Die technische Abteilung in Finnland erstellt bei Bedarf Zeichnungen und Pläne in den gängigen Formaten für die Planungs-Programme der Architekten. So können Planungsbüros unkompliziert und ohne Konvertierung so arbeiten, wie sie es gewohnt sind.

Absolut flexibel

Auch wenn Lumon erst im späteren Verlauf in die Planung einsteigt, gibt es keine Prob-

leme. Durch die langjährige Erfahrung des Unternehmens findet sich für jede bereits vorhandene Gegebenheit eine elegante Lösung. Dabei wird stets individuell und kundenorientiert gearbeitet, was auch das schnelle Umdenken und die Bereitstellung von Alternativen beinhaltet.

„Erst vor kurzem mussten wir bei einem Projekt aufgrund einer Planungsänderung an den Balkonen eine Sonderlösung für die Unterkonstruktion entwickeln, die nicht verschraubt werden durfte. In Zusammenarbeit mit Hilti wurde schließlich eine spezielle Klebtechnik als Lösung gefunden, mit der die Unterkonstruktion den statischen Erfordernissen entsprach und die Balkonverglasungen erfolgreich montiert werden konnten“, so Andreas Karst, Vertriebsleiter der Lumon Deutschland GmbH.

Gerade bei Bauvorhaben mit besonderen Herausforderungen bietet Lumon entscheidende Vorteile. Sind bestimmte Parameter im Bereich Schallschutz oder Energieeinsparung einzuhalten oder gar zu unterbieten, hat der Auftraggeber in Lumon einen



Fotos: © Lumon (3)

Andreas Karst ist der Vertriebsleiter des Unternehmens.

zuverlässigen Partner, der immer eine kostenoptimierte Lösung findet.

„Bei einem großen Neubau-Projekt in Köln gab es zum Beispiel die Anforderung, 22 dB Schallreduzierung in eingebautem Zustand zu erreichen. Dabei musste gleichzeitig die Be- und Entlüftung der Balkonanlagen gewährleistet sein. Wir haben dies letztendlich durch den Einsatz entsprechender ESG-Glasscheiben in Kombination mit einer eigens von Lumon entwickelten Teleskopführungsschiene erreicht, welche speziell für den Schallschutz präpariert wurde – jedoch gleichzeitig die Be- und Entlüftung gewährleistet“, ergänzt Andreas Karst.

Die Aufgaben des Projektleiters sind also sehr vielschichtig. Die Möglichkeit vor Ort beratend in die Planung einzugreifen erspart dem Planer Kosten und Nerven.



➔ www.lumon.de

Auch bei kurzfristigen Planungsänderungen werden zeitnah Lösungen gefunden.

Neue Partner

Seit September 2018 ist der Flachglas MarkenKreis neuer Partner des Branchenprojektes Next. Das Next Studio in Frankfurt versteht sich als Plattform für Innovationen rund um die Gebäudehülle und angrenzende Produktbereiche. Im Rahmen eines Partnerschaftskonzeptes werden in den Räumlichkeiten zusammen mit acht weiteren Firmen Exponate zum Thema Fassade ausgestellt. Das Next Studio – gegründet durch Wicona – besteht seit nunmehr einem Jahr und es entwickelt sich zum zentralen Treffpunkt für Investoren, Planer, Architekten, Fassadenplaner und Metallbau-Unternehmen. Next bietet nicht nur Raum für innovative Produkte, sondern auch einen attraktiven Rahmen für Event, Schulung, Workshop und Kommunikation. So finden regelmäßig fachspezifische Branchen-Veranstaltungen statt, die ein attraktives Umfeld zum Netzwerken bieten.

„Das Next Engagement bietet für uns eine hervorragende Möglichkeit, unsere Aktivitäten insbesondere in der Objektberatung weiter zu entwickeln. Intensive Branchenkontakte sowie ein starkes Netzwerk sind im Objektgeschäft zunehmend ausschlaggebende Erfolgsfaktoren. Das Next Konzept setzt auf diese Faktoren und der Flachglas MarkenKreis wird damit Partnerschaften zukünftig noch weiter intensivieren können“, meint Michael Scheer, Geschäftsführer und Leiter der Objektberatung der Flachglas MarkenKreis GmbH. Und für



Foto: © Flachglas MarkenKreis

Das Studio in Frankfurt versteht sich als Plattform für Innovationen rund um die Gebäudehülle und angrenzende Produktbereiche.

Oliver Haberkorn, Leiter Projektberatung Wicona, „ist der Flachglas MarkenKreis mit seinem umfassenden Produktprogramm ein hervorragend geeigneter Partner, um das im Next vereinte Angebot an Produkten und Services sinnvoll zu ergänzen“.

Startschuss der neuen Partnerschaft war die Beteiligung an zwei Fachveranstaltungen

für Fassadenplaner sowie Metallbau-Unternehmen. So fanden im September der Fachdialog Fassadenplanung und im Oktober eine Metallbau-Fachveranstaltung mit dem Titel „Von A wie Absturzsicherung bis Z wie zulässige Glasprodukte“ statt.

➔ www.flachglas-markenkreis.de

➔ www.next-studio.de

Ausgezeichnet!

Das modulare Heiz-, Licht- und Kühlsystem für Terrassen von Burda Perfectclimate hat im Rahmen des German Design Award 2019 die Auszeichnung für exzellentes Produktdesign im Bereich „Gardening and Outdoor Living“ erhalten.

Das patentierte Modularsystem von Burda Perfectclimate kombiniert wahlweise Infrarotheizstrahler mit LED-Beleuchtungsmodulen und/oder Kühldüsen. Es passt perfekt



**GERMAN
DESIGN
AWARD
WINNER
2019**

unter jede Markise, Terrassenüberdachung, Pergola oder in den Wintergarten. Somit ist es das erste wasserfeste System (IP65/67) für den Outdoor-Bereich, das in jeder Länge,

Farbe sowie Funktion kombiniert und in Außenbereichen jeder Größenordnung installiert werden kann. Bereits auf der Weltleitmesse R+T 2018 wurde das Modularsystem mit dem renommierten Innovationspreis ausgezeichnet.

Über den Award

Der German Design Award zeichnet innovative Produkte und Projekte, ihre Hersteller

und Gestalter aus, die in der deutschen und internationalen Designlandschaft wegweisend sind. Dies garantiert die hochkarätig besetzte, internationale Jury. Der German Design Award entdeckt und präsentiert einzigartige Gestaltungstrends: ein Wettbewerb, der die designorientierte Wirtschaft voranbringt.

➔ www.burdamodular.de

Den Aluminium-Kreislauf fördern



Foto: © Alba Group/AUF

Schrotten an unserer Seite zu haben.“

„Der Wertstoffkreislauf des AUF gehört zu den nachhaltigsten Recyclingprozessen in der deutschen Wirtschaft“, sagt Thorsten Greb, stellvertretender Leiter Stahl und Metall der Alba Group. „Gemeinsam kommen wir unserem Ziel, den Kreislauf mittels intelligenter Wertschöpfung vollständig zu schließen, sehr viel näher.“

Wichtigster Leichtbaustoff

Aluminium ist der wichtigste Leichtbaustoff und nach Stahl das zweitwichtigste Gebrauchsmaterial. Es zeichnet sich durch hervorragende Recyclingeigenschaften aus, da es sich ohne jeden Qualitätsverlust beliebig oft wiederverwenden lässt.

Die Primärgewinnung von Aluminium ist ökonomisch, energetisch und ökologisch aufwändig. Während bei der Neuproduktion pro gewonnenem Kilogramm Aluminium 14 Kilogramm CO₂ frei werden, sind es beim Recycling nur 0,7 Kilogramm CO₂. Gegenüber der Primärproduktion spart Recycling zudem rund 95 Prozent Energie ein.

➔ www.albagroup.de
➔ www.a-u-f.com

Aluminium ist beliebig oft wiederaufbereitbar, ohne dass es zu einem Qualitätsverlust kommt.

Recyclingspezialist und Umweltdienstleister Alba Group hat mit dem Verband AUF, der das Sammeln und die Wiederaufbereitung für Aluminiumteile aus dem Fenster- und Fassadenbau im geschlossenen Kreislauf organisiert, eine Partnerschaft geschlossen. Die Zusammenarbeit hat sich als Ziel gesetzt, den Anteil an Sekundärrohstoffen am Aluminium-Verbrauch zu erhöhen.

Gemeinsam mit seinen Partner- und Mitgliedsunternehmen engagiert sich AUF für einen

produktbezogenen Recyclingprozess entlang der gesamten Aluminium-Verwertungskette. Die angeschlossenen, zertifizierten Unternehmen sammeln Schrotte aus der Produktion sowie Bauteile am Ende der Nutzungsphase, recyceln sie und führen sie in den Wirtschaftskreislauf zurück. Die Alba Group, einer der führenden Rohstoffversorger weltweit, bereitet Alu-Schrotte in ihren Anlagen nach höchsten technologischen Standards auf. Dabei entstehen hochwertige Fraktio-

nen, die in den Schmelzwerken weiterverarbeitet werden.

Bedarf an Aluminium

„Der Bedarf an Aluminium hat sich in den letzten 20 Jahren verdoppelt“, so Walter Lonsinger, Vorstand von AUF. „Umso wichtiger ist es deshalb, die Sekundärproduktion zu stärken und Rohstoffe aus Altmaterialien zurückzugewinnen. Wir freuen uns, mit der Alba Group einen ausgewiesenen Experten für die Wiederaufbereitung von

Kompetenz-Portfolio erweitert

Sedak (Gersthofen, Bayern) ist zum 10. Oktober 2018 beim Glasspezialisten Sunglass Industry s.r.l. (Villafranca, Norditalien) eingestiegen. Damit baut der Technologieführer für großformatiges Glas seinen Kompetenzvorsprung weiter aus.

Das italienische Unternehmen Sunglass Industry s.r.l., gegründet 1984, gilt mit seiner Kompetenz im Warmbiegen als einer der Marktführer für gebogenes Architekturglas. Mit diesen Gläsern entstanden herausragende Solitäre moderner Architektur wie die Elbphilharmonie in Hamburg und das Gebäude der Louis-Vuitton-Foundation in Paris. Der Premium-Hersteller sedak ist Weltmarktführer für großformatige Gläser bis 3,51 x 20 Meter und Spezialist für das sogenannte Kaltbiegen oder auch Laminationsbiegen. „Diese Kompetenzen ergänzen sich ideal. Damit runden wir unser Produktportfolio perfekt ab und bauen unsere Spitzenstellung als Full-Supplier aus“, freute sich Sedak-Geschäftsführer Bernhard Veh bei der Vertragsunterzeichnung am 8. Oktober im Sedak-Stamm-

Foto: © Sedak



Wollen den weltweiten Markt für außergewöhnliche Glas-Architektur gemeinsam entwickeln: Giuseppe Bergamin (l.) und Bernhard Veh.

haus. Und Giuseppe Bergamin, Geschäftsführer der Sunglass Industry s.r.l., ergänzt: „Sun-

glass profitiert von der Kooperation, da dem Unternehmen die Produktions-Vorstufen für

übergroße Gläser jetzt in Sedak-Qualität bereit stehen.“

➔ www.sedak.com

Die ganze Prozesskette im Blick

Die diesjährige Glasotec in Düsseldorf hat der Schweizer Hersteller für Warme Kante Abstandhalter Swisspacer genutzt, um sein breites Portfolio auszurollen. „Für uns endet der Auftrag nicht mit der Auslieferung unserer Produkte“, sagt Rutger van Eijk, Sales Director Europa bei Swisspacer. „Wir stellen unser komplettes Know-how als Service bereit und beraten unsere Kunden auch bei der Optimierung ihrer Prozesse.“

Tatsächlich legt das Schweizer Unternehmen großen Wert auf einen Service, der einen hohen Mehrwert bereithält. „Wir fahren einen sehr ganzheitlichen



Rutger van Eijk: „Für uns endet der Auftrag nicht mit der Auslieferung unserer Produkte.“

Ansatz und schauen uns gerade bei neuen Kunden deren Anforderungen und Prozesse genau an“, erklärt Rutger van Eijk.

Foto: © Swisspacer

So unterstützen die Schweizer ihre Kunden dabei, von Anfang an das bestmögliche Ergebnis beim Einsatz der Warmen Kante Abstandhalter zu erzielen. Bei Bedarf sind die Swisspacer Techniker vor Ort und beraten bei Arbeitsabläufen etwa beim Butylieren, Befüllen des Trockenmittels oder beim Optimieren der Maschineneinstellungen für das Biegen oder Schweißen der Abstandhalter. Außerdem helfen die Experten im Auditierungsprozess und bei der Erstellung von Prüfmustern zur Zertifizierung von Produkten.

Langjährige Erfahrungen bei einer Vielzahl großer und klei-

ner Unternehmen fließen hier genauso ein wie die umfangreiche Expertise in Sachen Isolierglasherstellung des Mutterkonzerns Saint-Gobain. Sales Director Rutger van Eijk betont: „Das schafft eine gute Basis für individuelle Speziallösungen, die in Zusammenarbeit mit unseren Kunden entstehen. Wir wollen ihnen dabei helfen die Prozesse auf Effizienz zu trimmen und Produkte hoher Qualität herzustellen, die beste Energieeffizienz aufweisen und eine herausragende Ästhetik bieten.“

➔ www.swisspacer.com

Neuheiten vorgestellt

Zwei neue Profilsysteme dienten dem belgischen Hersteller Aliplast als Anlass, seine deutschen Kunden zu einem Erfahrungsaustausch einzuladen. Am Fuße der Leuchtenburg in Kahla in Thüringen, wo auch das gleichnamige Porzellan herkommt, trafen sich gut 20 Metallbaubetriebe zu einer Fachtagung, die vom deutschen Vertriebsteam des Herstellers organisiert wurde.



Foto: © Aliplast

die Fertigung der Schiebeanlage ganz praktisch. Die Teilnehmer waren nicht nur hautnah dabei und bekamen so alle Tipps und Kniffe mit, sondern wurden auch gleich ihre Fragen an der richtigen Stelle los. Für Erkundigungen und Anregungen, zu denen es nicht gleich ein Feedback gab, wurde eine Liste erstellt, die nun im belgischen Betrieb abgearbeitet wird. So brachten die Metallbauer ihre ganz eigenen Erfahrungen in die Verbesserung dieses Profilsystems ein.

Alle Profilsysteme von Aliplast Belgien sind elektrostatisch pulverbeschichtet gemäß den Richtlinien Qualicoat und in allen üblichen RAL-Farben sowohl glänzend als auch matt mit Qualicoat-Zertifikat 219 erhältlich. Ebenso sind ein Metallic-Strukturlack, Metall-Effekte oder eine Holzstruktur möglich. Die Farbpalette Pure ist ein architektonischer Farbtrend mit reinen und strukturierten Farben. Den Timeless Colors wird eine 25-jährige Farbgarantie inklusive Seaside-Garantie gewährt.

Zwischen Lieferant und Metallbauern fand ein reger Austausch bei der praktischen Vorstellung der neuen Aluminiumprofile statt.

Dabei kam es zu einem regen fachlichen Wissensaustausch, sowohl mit der Geschäfts- und Technikleitung des Lieferanten, als auch untereinander. Fachvorträge und Workshops zu den Themen Metallbau-Software, technische Vorstellung von neuen Profilsystemen für Ganzglas-Schiebeanlagen, ultraschmale Fenster- und Türensyste me sowie zu Möglichkeiten im Online-Marketing bildeten dabei die Kernthemen der Veranstaltung.

Transparentere Glasbauten

Fenster und Schiebeelemente mit sehr schmalen Profilansichten werden stark nachgefragt. Das neue Aluminium Fenster- und Türensyste m Max Light kombiniert minimalistische Ästhetik mit hoher Wärmedämmung und wurde für Häuser entwickelt, die mit Eleganz nach außen und viel Helligkeit nach innen punkten wollen. Das Ziel dabei ist, noch mehr angenehme Tageslichtatmosphäre in den Wohnräumen zu schaffen. Aber auch im Bereich der Wohnwintergärten sind ultraschmale Profilsysteme, die eine hohe Wärmedäm-

mung haben, angesagt. Denn so werden die Glasbauten noch transparenter und erfüllen somit bestens die Wünsche der Kunden nach möglichst uneingeschränkten Ausblicken nach draußen.

Neben der Optik überzeugt Max Light mit einwandfreien Eigenschaften hinsichtlich Energieeffizienz und mehr Sicherheit. Das System von hochwertigen Aluminium-Profilen mit thermischer Trennung ist auch bestens für hohe Anforderungen an die Schall- und Wärmedämmung geeignet. Max Light ist in den drei Stilvarianten Design, Modern und Steel sowie mit verdeckter Flügelansicht erhältlich. Auf Grund seiner Ästhetik und der verschiedenen Erscheinungsformen ist es sowohl im Neubau als auch bei Modernisierungsprojekten, bei denen insbesondere die Stahloptik wichtig ist, einsetzbar.

Erfahrung genutzt

Die Vorstellung der neuen Ganzglas-Schiebeanlage Glass Glide kam bei den Metallbauern besonders gut an. Der Chef-Techniker von Aliplast zeigte in einem Workshop

Business-Optimierung

Die für den Alubau führende Software Athena wird hauptsächlich in den Bereichen Metallbau, Fassadenbau sowie Glas- und Industriebau eingesetzt. Mitarbeiter der Firma CAD-Plan stellten in einem konkreten Beispiel für die Konstruktion eines Wandanschlusses ihre Metallbau-Software vor. Die Firma Emmegi gehört zu den bewährten Branchenpartnern von Aliplast, wenn es um Kooperationsmöglichkeiten geht. Die Vertriebskollegen des italienischen Präzisionsmaschinenbauers aus dem baden-württembergischen Boll standen den interessierten Metallbauern Rede und Antwort zu Bearbeitungszentren, Sägen und Werkzeugen.

Auch mittelständische Unternehmen müssen ständig ihr Business optimieren. Die Firma Sellwerk aus Nürnberg stellte die Möglichkeiten vor, die sich im Bereich des Online-Marketings eröffnen, und stand den Gästen auch noch während des anschließenden Thüringer Grillabends, der die Fachtagung entsprechend der gewählten Lokation gebührend abrundete, zur Verfügung.

➔ www.aliplast.com

Neue Schulungssaison



Foto: © Markilux

Hermann Wallner verspricht ein spannendes Academy-Jahr und freut sich über Anmeldungen.

Markisenhersteller Markilux ist im Herbst mit seinem Academy-Programm 2018/2019 für Fachpartner aus der Sonnenschutzbranche in die nächste Runde gestartet. Bewährte Seminarbausteine treffen auch diesmal auf spezielle Trainings, bis hin zu maßgeschneiderten Modulen für Monteure, Verkäufer und Führungskräfte. Interessenten können sich ab jetzt für die Schulungen anmelden.

Wie gewohnt finden die Trainings der Markilux Academy wieder an den sechs Schau-raumstandorten in Deutschland und in Salzburg statt. An 115 Schultagen können sich Fachpartner zwischen Oktober 2018 und März 2019 mit erfahrenen Mitarbeitern des Unternehmens aus Vertrieb und Technik

austauschen. Die Anmeldungen hierfür laufen bereits. Auch diesmal handelt es sich bei den meisten Terminen um Produkt-Trainings für Beratung, Verkauf, Technik und Service. Der Blick richtet sich hierbei auf das Gesamtsortiment und die Neuheiten.

Richtig verkaufen, Mitarbeiter gut führen

Zusätzlich bietet der Markisenexperte seinen Fachkunden spezielle Module für Vertrieb, Führung, Co-

aching und Marketing an. Hierzu zählen die beiden Profi-Trainings „Smart Sales – fit für den Kunden 2020“ und „Leadership – fit für die Mitarbeiter 2020“, die in Köln, Berlin und Salzburg stattfinden. Sie beschäftigen sich damit, wie man professionell verkauft und wie man passende Mitarbeiter findet, sie fördert, fordert und führt. Aspekte wie Empathie, Strategie, Psychologie und Kommunikation stehen daher im Fokus. „Für den Standort Salzburg konnten wir den Trainer, Moderator und Coach Roland Fahrni aus Saas-Fee in der Schweiz engagieren, mit dem wir schon früher erfolgreich zusammengearbeitet haben“, sagt Hermann Wallner, Geschäftsführer der Markilux Austria GmbH und Leiter der Markilux Academy.

Maßgeschneiderte Trainings

Bestandteil der aktuellen Academy-Broschüre, die in neuem Layout erscheint, sind außerdem Individual-Trainings, die laut Wallner von Kundenseite mehr und mehr gefragt sind. Sie bieten den Vorteil, konkret auf die Bedürfnisse einzelner Fachpartner eingehen zu können. Die Markilux Fachberater im Innen- und Außendienst sind hierfür die Ansprechpartner. Im neuen Academy Schulungsjahr gibt es zudem wieder interaktive Trainings zum Thema Onlinemarketing. Die Schulungen vermitteln, wie man sich mit seinem Unternehmen im Internet präsentiert, welche Werbeformate sinnvoll sind und wie man sie bedient.

Academy-Leiter Hermann Wallner ist überzeugt, mit dem neuen Programm wieder eine gute Mischung aus praxisnahem technischem Wissen und wirkungsvollen Strategien für Verkauf, Mitarbeiterführung und Marketing anzubieten. „Wir wollen unsere Fachpartner dabei begleiten, ihre Geschäftsmodelle weiter zu entwickeln. Dabei lernen aber auch wir stetig dazu. Denn unsere Trainings sind zugleich ein Austausch und damit ein Wissenstransfer, von dem beide Seiten profitieren. Es entstehen immer wieder neue Impulse für Schulungen, wodurch unsere Academy so spannend bleibt.“

➔ www.markilux.com

Tipps, Tricks und Insiderwissen

Aktuelle Informationen, fachliches Know-how und fundierte Erkenntnisse auf neuem Stand zum Thema Hebe-Schiebe-Türen bot die Fachveranstaltung, zu der Hautau in sein Prüf- und Innovationszentrum in Helpsen jetzt zum zweiten Mal eingeladen hatte. Auch diesmal folgten fast 100 Gäste der Einladung zu dem Kundenevent.

In Kooperation mit den Unternehmen Stador Produktions, innovativer Hersteller von Sandwichelementen und Bodenschwellenunterbauten, SFS Intec, führendes Unternehmen für mechanische Befestigungssysteme und Präzisionsformteile, sowie Kontex Bausysteme, leistungsstarker Systemhersteller von Abdichtungskomponenten für die Gebäudehülle, erhielten die Teilnehmer an fünf Stationen Tipps, Tricks und jede Menge

Insiderwissen mit Präsentationsflächen, Diskussionsplattformen und Vorträgen zum Thema Hebe-Schiebe-Elemente und deren fachgerechter Montage.

Ein Grill-Event mit ungezwungenem Get-together in entspannter Atmosphäre rundete das gelungene Ereignis ab. Frank Bresse, Leiter Vertrieb Zentraleuropa, zog ein positives Fazit: „Wir freuen uns, unseren Gästen einen Mehrwert bieten zu können. Wir wollen damit die Stärken unserer Branche bündeln und Synergien nutzen, um für unsere Kunden das bestmögliche Ergebnis zu erzielen. Dieses Veranstaltungsformat wird gut angenommen und wird auch 2019 eine Fortsetzung finden.“

➔ www.hautau.de



Fast 100 Gäste waren der Einladung nach Helpsen zum Thema Hebe-Schiebe-Türen gefolgt.

Recyclingfähigkeit von Aluminium im Hochbau muss breiter bekannt werden

Der CDU-Bundestagsabgeordnete André Berghegger aus Melle bei Osnabrück führte anlässlich eines Besuches bei der Firma Solarlux ein intensives Fachgespräch über das Recycling von Aluminium im Fenster-, Fassaden- und Baubereich mit dem Vorsitzenden des A|U|F-Vorstandes Walter Lonsinger und dem Solarlux-Geschäftsführer Stefan Holtgreife. Das Recyclingpotenzial von Aluminium werde, so André Berghegger nach dem Besuch des Solarlux-Campus in Melle, in Politik und Gesellschaft sowie bei Bauherren und Auftraggebern noch vielfach unterschätzt oder sogar falsch bewertet.

Solarlux-Geschäftsführer Stefan Holtgreife erläuterte zusammen mit dem Leiter Materialwirtschaft des Unternehmens, Thomas Bungert, dem Bundestagsabgeordneten die Bedeutung von Aluminium in der modernen Fenster- und Fassadentechnik. „Zum umfassenden Nachhaltigkeitskonzept unseres Unternehmens gehören auch zertifizierte Produktions- und Recyclingprozesse,“ erklärte Stefan Holtgreife. Solarlux sowie das vor Ort tätige Recyclingunternehmen führen das A|U|F-Zertifikat. „Damit stellen wir gemeinsam sicher, dass ausgebaut, alte Aluminiumelemente



Foto: © Wieland Kramer

V. l.: Thomas Bungert, André Berghegger, Stefan Holtgreife und Walter Lonsinger.

und Produktionsreste vollständig einem geschlossenen Wertstoffkreislauf zugeführt und zu neuen Aluminiumbauteilen für den Hochbau genutzt werden können,“ erklärte A|U|F-Vorstand Walter Lonsinger. Derzeit gelingt es der Organisation, mehr als ein Drittel des in Deutschland aus dem Baubereich anfallenden Aluminiums in den geschlossenen Wertstoffkreislauf zu führen. „Wir verhindern den Abfluss des Materials in andere Ländern und sichern Deutschland

eine wichtige Rohstoffquelle“, sagte Walter Lonsinger weiter.

A|U|F-Vorstand Walter Lonsinger und Solarlux-Geschäftsführer Stefan Holtgreife baten den Bundestagsabgeordneten um Unterstützung bei dem Vorhaben, die Recyclingfähigkeit von Aluminium und die Anwendung des Materials in der modernen Architektur bekannter und akzeptierter zu machen.

➔ www.a-u-f.com

Gut unterwegs

Nach einjähriger Bauzeit und einer Investition von 4 Millionen Euro ist das Technologiezentrum wieder am Stammsitz des Fenster-Spezialisten Gealan in Oberkotzau aktiv. Pünktlich zum 50. Jubiläum der Herstellung von Fensterprofilen aus Kunststoff eröffneten die Unternehmens-Geschäftsführer Ivica Maurović und Tino Albert, der Vorstandsvorsitzende der Veka AG Andreas Hartleif sowie der Landrat des Hofer Landkreises Oliver Bär das Zentrum für den Fensterbau. 200 geladene Gäste und Kunden aus ganz Europa feierten mit.

Zusammenarbeit mit Hochschule

Nun ist alles beisammen: der Werkzeugbau, das Anwendungs- und das Umwelt-



Foto: © Gealan

V. l.: Tino Albert, Andreas Hartleif, Ivica Maurović und Oliver Bär eröffneten das Technologiezentrum.

technikum. 150 Fachkräfte profitieren von Innovationen, die agil und schnell vor Ort entworfen werden können. Laut Ivica Maurović können zukünftig weitere Arbeitsplätze in der Region geschaffen werden. Das bereichsübergreifende Thema dabei ist die Digitalisierung. Neben der engen Zusammenarbeit mit dem Institut für Informationssysteme der Hochschule Hof wurden vor Ort digitale Schulungsmöglichkeiten und digitale Arbeitsplätze für die Abwicklung der Technikaufträge geschaffen.

Doch damit hört der Weg in die digitale Welt nicht auf. Alexander Aust, Geschäftsführer der hauseigenen Marketing Agentur führt mit den Varianten „Augmented Rea-

lity“ (erweiterte Realität) und „Virtual Reality“ (virtuelle Realität) Software-Varianten vor, die das gesamte Kunden-Spektrum ansprechen. Ausgestattet mit Smartphone oder VR-Brille werden sämtliche Details der Gealan-Fenster dreidimensional sichtbar. Simulationen von Größe, Farbe oder Witterung machen es dem Architekten oder dem Häuslebauer leicht, die Funktionalitäten neuer Systeme unmittelbar zu erfahren.

PVC-Profile aufbereitet

Das 2017 ausgezeichnete interne Werkzeugbau-Team kann im Jahr bis zu 100 Haupt- und Nebenwerkzeuge für alle Standorte der

Gealan-Gruppe herstellen. Doch die Wertschöpfungskette hört nach dem Fensterbau im Anwendungstechnikum mit direkt angeschlossener Prüfstelle nicht auf. Im Umwelttechnikum verpflichtet sich die Gealan freiwillig zum nachhaltigen Wachstum mit Umwelt- und Klimaschutz. Beispielsweise wurden allein im vergangenen Jahr rund 12000 Tonnen PVC-Profile aufbereitet und dem Kreislauf der Verarbeitung wieder zugeführt.

➔ www.gealan.de

„Plattform der Inspiration“ feiert Geburtstag



Ralf Seufert (l.) und Oliver Haberkorn beim Anschneiden des Geburtstagskuchens.

Einen sehr angenehmen ersten öffentlichen Auftritt in seiner Funktion als Geschäftsführer von Wicona hatte Ralf Seufert: Gemeinsam mit dem Verantwortlichen für das Next-Studio in Frankfurt, Oliver Haberkorn, durfte er eine Torte anschneiden. Die gab es anlässlich des 1. Geburtstags dieser „Plattform der Inspiration“, wie der seit 1. September an der Seite von Henri Gomez amtierende Geschäftsführer das Studio umschrieb.

Business-Partner, Freunde und Mitarbeiter waren nach Frankfurt gekommen, um mit den Partnern des Studios das kleine Jubiläum zu feiern. Als „ein außergewöhnliches und mutiges Projekt“ bezeichnet Oliver Haberkorn auch heute noch das Studio, das allerdings wohl die gesteckten Ziele über-

troffen hat. Denn, so sagte Geschäftsführer Henri Gomez, der bald andere Aufgaben wahrnehmen wird, die für ein Jahr angestrebte Besucherzahl sei bereits nach acht Monaten übertroffen worden.

Auch ein neuer Partner konnte im Rahmen der Geburtstagsfeier begrüßt werden. Der Flachglas MarkenKreis ist seit September Partner des Studios. „Next steht für uns insbesondere für Netzwerken“, so Thomas Stukenkemper, Geschäftsführer des jüngsten Partners, „und Netzwerken ist ein wichtiger Faktor für erfolgreiches Unternehmertum.“ Gerade der Flachglas MarkenKreis ist diesbezüglich erfahren, schließlich bezeichnet er sich selbst ja auch als „Glasnetzwerk“.

ARD-Wetterexperte Karsten Schwanke beschäftigte sich als Key-Speaker mit „Klimawandel – und das Leben in unseren Städten“. Seiner Überzeugung nach müssten die Städte über kurz oder lang neu geplant werden. Mit deutlich mehr Wasserläufen und -flächen sowie deutlich mehr Grünflächen könne nicht nur der Klimawandel abgebrems werden, auch der Überhitzung der Städte würde entgegengewirkt. „Eine Efeufassade wird nie heißer als 30 Grad, eine normale weiße Hauswand kann sich bis zu 60 Grad erhitzen“, sagte der Wettermann, bevor auch er sich unter die über 100 Gäste mischte und mit Geburtstag feierte.

➔ www.next.studio.de



Mit Geschäftspartnern, Freunden und Mitarbeitern wurde Geburtstag gefeiert.

Internationale Handwerksmesse mit neuem Leitmotiv

„Ist das noch Handwerk? Die Tradition als Basis. Die Zukunft als Vorbild.“ heißt das offizielle Leitmotiv der Internationalen Handwerksmesse vom 13. bis 17. März 2019 in München. Mit diesem lehnt sich die Leitmesse auch im kommenden Jahr eng an die Imagekampagne des deutschen Handwerks an und erweckt sie mit vielen Beispielen in den Messehallen zum Leben.



Fotos: © dHM (2)

Im März 2019 findet die Messe erneut in München statt.

Die neue Modernität des Handwerks

„Das Handwerk hat in den vergangenen Jahren eine spannende Entwicklung erlebt und sich in vielerlei Hinsicht erneuert – mit seinen Produkten, Dienstleistungen und Arbeitswelten. Dabei hat Vieles in die Betriebe Einzug gehalten, das auf den ersten Blick mit Handwerk, wie man es sich herkömmlich vorstellt, scheinbar nicht mehr viel zu tun hat. Und doch ist es so, dass auch diese Produkte und Verfahren ‚noch Handwerk‘ sind, und zwar solches vom Feinsten: Denn hier fließen traditionelles Wissen und Können in innovative und moderne Produkte und Dienstleistungen ein. Die Internationale Handwerksmesse hat diese Entwicklung im Handwerk aktiv begleitet und immer wieder auch Impulse dafür gesetzt. Denn sie ist jährlich der richtungswei-

sende und innovationsstärkste Treffpunkt des gesamten Handwerks“, erklärt Hans Peter Wollseifer, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH). Durch ihre Rolle als öffentlichkeitswirksame Bühne habe die Internationale Handwerksmesse dazu beigetragen, ein neues Denken, ein neues Bild und die Modernität des Handwerks in den Betrieben selbst und allgemein in den Köpfen zu verankern. Schließlich stehe das Handwerk zu keiner Zeit so im Fokus wie während seiner Leitmesse jedes Jahr im März.

„Handwerk ist modern, zukunftsorientiert und international. Es steht für Qualität, Ideenreichtum und Gründergeist. Hier gehören das Wissen um Traditionen und die Liebe zur Perfektion genauso zum Alltag wie Co-Creativity und Co-Working oder der Einsatz modernster Hilfsmittel wie Drohnen, Robo-

ter, VR-Brillen, 3D-Scanner und -Drucker, Laser, Tablets und Smartphones“, sagt Dieter Dohr, Vorsitzender der Geschäftsführung der GHM Gesellschaft für Handwerksmessen mbH. „Ist das noch Handwerk?“ – diese Frage hörte man immer wieder von erstaunten und begeisterten Besuchern, wenn sie Hightech- und High-Class-Betriebe aus dem Handwerk sahen. So wird es auch auf der Internationalen Handwerksmesse 2019 sein. „Wir möchten überraschen, überzeugen, aufklären, begeistern und mit der Messe ein Erlebnis schaffen.“

Wertvolles Wissen und Mehrwert

Dabei liege erneut ein Fokus auf Fachbesuchern. „Die Welt verändert sich. Bei der Internationalen Handwerksmesse kommen die zusammen, die sich informieren, weiterbilden, mitgestalten und auch in Zukunft erfolgreich sein wollen“, so Dieter Dohr. In Vorträgen, bei Beratungsgesprächen und Fachtagungen erhalten sie wertvolles Wissen, können ihr Netzwerk ausbauen und erleben zudem Best-Practice-Beispiele, von deren Erfahrungen sie profitieren. Hierzu zählen Betriebe, die sich den neuen Anforderungen des Marktes, der Kunden und ihrer Mitarbeiter stellen, die Vorteile neuer Technologien und der Digitalisierung nutzen, um flexibler und effizienter zu sein oder um neue Produkte, Dienstleistungen und Kooperationen zu schaffen. „Die Messe“, betont der GHM-Geschäftsführer, „versteht sich als Gewerke übergreifendes Spitzentreffen, das Ideen und Kenntnisse über Techniken und Prozesse sowie zukunftsweisende Vertriebsstrategien vermittelt.“

Erweiterter Fachbesucherbereich

Aus diesem Grund wird der Fachbesucherbereich noch einmal deutlich erweitert. In Halle C2, auf insgesamt 10 000 Quadratmetern, finden Handwerker aus allen Gewer-

ken ein umfangreiches und themenübergreifendes Angebot, das keine Fragen offen lässt. Im Mittelpunkt steht die Fachbesucherlounge mit Vortragsforum und Beratungsinselforen. Darüber hinaus finden sich dort besondere Ausstellungsbereiche wie das „Land des Handwerks“ mit Deutschlands Vorzeigebetrieben aus dem Handwerk, die Sonderschauen „Innovation gewinnt!“, YoungGeneration und AutoBerufeAktuell, der Messestand des Kompetenzzentrums Digitales Handwerk mit beeindruckenden Digitalisierungsbeispielen und natürlich die Themenfläche zum neuen Leitmotiv. Darüber hinaus sehen Besucher natürlich auch in allen anderen Hallen (B1-

B4, C2-C4) bemerkenswerte Leistungen aus dem Handwerk.

Wichtig für die Planung des Messebesuchs: Im kommenden Frühjahr findet die Internationale Handwerksmesse an fünf Tagen, Mittwoch bis Sonntag, 13. bis 17. März 2019, statt. „Mit der neuen Laufzeit kommt die GHM dem vielfach geäußerten Wunsch von Ausstellern, Verbänden und Partnern nach“, erklärt Dieter Dohr. „Angesichts voller Auftragsbücher und der damit verbundenen hohen Personalauslastung im Handwerk eröffnet eine Verkürzung den Betrieben auch in Zukunft eine erfolgreiche Teilnahme an ihrer Leitmesse.“

➔ www.ihm.de



Zur kommenden Ausgabe liegt der Fokus wie gehabt auf den Fachbesuchern.

Konzepte für nachhaltigen Erfolg



Helmut Meeth begrüßte die Teilnehmer der Fachtagung.

Mit über 50 Teilnehmern fand auch die zweite diesjährige Fachveranstaltung des Verbandes Fenster + Fassade (VFF) über „Verkauf - Vertrieb – Marketing“ am 27. September 2018 in Frankfurt sehr guten Anklang. Das Themenspektrum reichte von den Chancen visueller Kommunikation über die Bedeutung von Servicekultur und über die Rolle von Körpersprache bis zur Digitalisierung im Vertrieb.

Die von Helmut Meeth, dem Vorsitzenden des VFF-Arbeitskreises Marketing, geleitete Veranstaltung startete nach der Begrüßung mit einem Referat von Alexander Ellendt (Vogelsänger Studios) zum Thema „Die Macht der visuellen Kommunikation“. Er erläuterte unter anderem auch am neuen Recruiting-Film des VFF den zunehmenden Stellenwert visueller Medien in der öffentlichen Kommunikation und gab Hinweise zur erfolgreichen Umsetzung. Die Expertin für Handwerkermarketing Umberta Andrea Simonis (Simonis Servicekultur) stellte die Bedeutung von Kundenbegeisterung und Mitarbeiterbindung in den Fokus ihres Referats

über „Lukrative Wunschkunden, engagierte Mitarbeiter und passende Nachwuchskräfte“. Pünktlichkeit, Auftritt und Empathie stärken das Vertrauen des Kunden, und eine wertschätzende Führungskultur fördert das wahre Potenzial der Mitarbeiter und zieht neue, passende Fachkräfte an. All diese Faktoren dienen schließlich auch zur „langfristigen Sicherung des Unternehmens“.

Fotos: © VFF (2)

Mit dem Thema „Was Sieger von Verlierern unterscheidet“ eröffnete Caroline Krüll, eine der Top-Speaker Deutschlands, den zweiten Teil der Veranstaltung. Sie machte anschaulich deutlich, welche Rolle Körpersprache, Haltung und Stimme für einen selbstsicheren Auftritt spielen. Zum Abschluss der Fachtagung präsentierte Yasmin Schütte (Impakt AG) die rasante Entwicklung der Digitalisierung im Vertrieb „Raus aus der Komfortzone – ran an den Kunden 3.0“. Sie verdeutlichte, wie Vertrieb und Marketing sich im Zeichen von Internet und sozialen Medien annähern und wechselseitig durchdringen.

„Egal ob alter Hase oder Marketing-Frischling – die Fachtagung konnte alle überzeugen“, so das Resümee von Helmut Meeth. „Die fast schon unüberschaubare Vielfalt der Aspekte von Verkauf, Marketing und Vertrieb und ihre rasante Fortentwicklung im Zeitalter der Digitalisierung gehören für mich zu den aufregendsten und inspirierendsten Seiten meines Berufs.“ ➔ www.window.de



V. l.: Alexander Ellendt, Umberta Andrea Simonis, Caroline Krüll und Yasmin Schütte mit Christin Krauß und Helmut Meeth.

Leitthemen der BAU 2019

Die BAU, Weltleitmesse für Architektur, Materialien und Systeme, findet vom 14. bis 19. Januar 2019 auf dem Gelände der Messe München statt. Erwartet werden rund 2200 Aussteller aus rund 45 Ländern sowie mehr als 250 000 Besucher aus aller Welt. Auf 200 000 Quadratmetern Fläche – das Gelände ist seit Jahren komplett ausgebucht – präsentiert die BAU in 18 Messehallen Architektur, Materialien und Systeme für den Wirtschafts-, Wohnungs- und Innenausbau im Neubau und im Bestand. Sie führt, weltweit einmalig, alle zwei Jahre die Marktführer der Branche zu dieser Gewerke übergreifenden Leistungsschau zusammen. Das Angebot ist nach Baustoffen sowie nach Produkt- und Themenbereichen gegliedert.



Fotos: © Messe München (2)

Mehr als 250 000 Besucher werden erwartet.

Als vor gut 20 Jahren das Internet in der breiten Masse populär wurde, veränderte sich mit der E-Mail auch die Kommunikation grundlegend. Den Startschuss für das mobile und damit allgegenwärtige World Wide Web gab das erste iPhone rund 10 Jahre später, im Januar 2007. Seither dringt die digitale Welt immer weiter ins Leben vor. Mehr noch: Die Grenze zwischen der digitalen bzw. virtuellen und der analogen bzw. realen Welt weicht immer mehr auf. Und im Bauwesen? Dort kommt die Digitalisierung seit einigen Jahren erst richtig in Fahrt. Mit digitalen Planungsinstrumenten, sprich: CAD arbeiten die Büros zwar schon seit Mitte der 1990er-Jahre, meist jedoch zweidimensional, quasi als Ersatz für

den Tuschestift mit Zeichenplatte. Mit den jüngsten Entwicklungen im IT-Bereich und vor allem mit BIM (Building Information Modeling) aber verändert sich das Planen enorm. Heute ist es Standard, dass internationale Planungsteams gemeinsam und zeitgleich an denselben Daten arbeiten. Das vereinfacht den Austausch und die Arbeit erheblich und trägt zu einer besseren Qualität der Planung bei.

Vernetzt: Wohnen + Arbeiten

Die Arbeitswelt befindet sich derzeit in einem bemerkenswerten Umbruch. Für viele liegt der Fokus nicht mehr nur auf der Entlohnung, sondern auch auf der Flexibi-

lisierung der Arbeitszeit und der besseren Vereinbarkeit von Privatleben und Arbeit. Neu ist dieser Ansatz nicht, neu aber sind die Umstände: Durch die Digitalisierung verschmilzt die Arbeitswelt immer mehr mit dem Privatleben der Mitarbeiter. All das verändert natürlich auch das Bauen bis hin zur ganz konkreten Gestaltung von Bürolandschaften. Noch größer sind die Auswirkungen auf die Wohnungsplanung. Grundrisse sollten intelligent gestaltet sein, so dass sie flexibel angepasst werden können. Home Office, Mehrgenerationenwohnen, Verdichtung, Erweiterung und Umfunktionierung müssen mit wenigen Umbauten möglich sein. Die Digitalisierung und die damit einhergehende Flexibilisierung von Arbeit und

Privatleben erfordern mehr denn je flexible Gebäudestrukturen, auch um auf die Wohnungsnot in Ballungsgebieten reagieren zu können. Nicht zuletzt wirkt sich das auch auf die Stadt aus, wo neue, digitale Mobilitätskonzepte künftig zu neuen Infrastrukturen führen müssen.

Integral: Systeme + Konstruktionen

Was Architekten und Ingenieure tun, lässt sich manchmal nur noch schwer voneinander trennen. Technisch und technologisch immer ausgereifere Systeme erfordern immer häufiger Fachleute, die das Machbare ausreizen. Beim Bauen geht es neben der guten Gestaltung und dem guten Arrangieren von Materialien zunehmend um komplexe Tragwerke, leichte Konstruktionen und hochtechnologisierte Bauteile. Etwa in der Fassade, die als äußere Haut eines Bauwerks auf kleinem Raum oft auch Technologien zur Belüftung oder zur Energiegewinnung aufnehmen muss. Bei solchen Themen treffen sich die Architekten und Ingenieure recht direkt, was nicht zuletzt eine frühzeitige und detaillierte, integrale Planung voraussetzt. Nur so lassen sich Planungsfehler vermeiden, die später irreversibel sein können.

Je komplexer das Bauen wird, desto größer ist auf der anderen Seite der Drang zur Vereinfachung. Der Schlüssel dazu liegt in der Vorfertigung und in der modularen Systembauweise. Im Werk können viele Bauteile besser und schneller zusammengefügt werden, so dass sie auf der Baustelle nur noch wie ein Puzzle zusammengefügt werden müssen. Das spart nicht nur Zeit und Geld, sondern erhöht auch die Genauigkeit und schlussendlich die Qualität eines Bauwerks. Derartige Systeme gibt es natürlich bereits, doch der Baustellenalltag sieht meist noch anders, eher klassisch aus. Dabei sind die Vorteile einer modularen, vorgefertigten Bauweise nur schwer von der Hand zu weisen. Hilfreich werden zukünftig die digitalen Planungswerkzeuge sein, mit denen sich die Daten direkt in individuell gefertigte Bauteile übersetzen lassen.



Im Januar findet die BAU 2019 in München statt.

Smart: Licht + Gebäude

Auch das Gebäude selbst wird immer digitaler. Im „Smart Building“ sind alle Geräte in einem gemeinsamen „Smart Grid“ vernetzt und können so direkt oder indirekt miteinander kommunizieren, unterstützt durch die Internet-of-Things-Technologie. Das bringt mehrere Vorteile: Energieströme etwa können optimal gesteuert, die etwa aus Solarzellen gewonnene Energie kann bedarfsgerecht verteilt oder auch gespeichert werden. In einem etwas größeren Netzwerk lässt sich überschüssige Energie auch zu benachbarten Gebäuden weiterverteilen. Ganze Quartiere können so in einem intelligenten Netz verbunden werden, mit dem Ziel, Energie dort zu verbrauchen, wo sie erzeugt wurde.

Stark verändert hat sich in den letzten rund zehn Jahren vor allem der Umgang mit dem Kunstlicht. Die LED-Technologie – mittlerweile zum Standard bei der Beleuchtungsplanung geworden – hat die gesamte Beleuchtungsbranche nicht weniger als ein-

mal auf den Kopf gestellt. Im Smart Building wird das Licht zu einem Teil des Smart Grids, in dem alle Geräte im Gebäude miteinander vernetzt sind. So ist es möglich, über das Smartphone die Jalousien und gleichzeitig das Kunstlicht zu steuern und diese sogar zu Atmosphären-Programmen und Lichtkonzepten zusammenzufügen. Auch Notprogramme etwa für den Brandfall lassen sich definieren. Im Smart Building sind (fast) keine Grenzen gesetzt, vorausgesetzt die einzelnen Komponenten können im Smart Grid miteinander kommunizieren. Wo früher einzelne Gewerke vom Planer verwaltet und gesteuert werden mussten, sind heute also Smart-Building-Fachplaner gefragt: Universalisten, die im smart gesteuerten Gebäude alle Software- und Hardware-Technologien zusammenbringen können. So wird im Gebäude der Zukunft der Umgang mit Energie im Gebäude viel bewusster sein. Nicht mehr nur nachhaltig, sondern intelligent, clever und smart.

➔ www.bau-muenchen.com

Firmen-und Inserentenverzeichnis		Redaktion/Anzeigen	
Seite	Seite	Seite	Seite
Alba Group 32	Erwilo 28	Markilux 18, 35	Solarlux 6, 8, 19
Aliplast 34	Flachglas Markenkreis 30	Messe München 38, 40	Swisspacer 9, 33
Aluprof 20, 27	Gealan 36	Next Studio 37	TS Aluminium 23, 28
AUF 32, 36	Glaserhandwerk 26	Oknoplast 29	VFF 39
Burda 32	Hautau 35	Profine 42	Warema 12
Corradi 22	Heroal 13, 17	Renson 16	
Elsner Elektronik 16	Hueck 22	Roto 11	
Emmegi 10	Inoutic 15	Schüco 24	Orgadata 3
Eurotech 14	Lumon 7, 30	Sedak 33	Solarlux 5

Gelungener Messeauftritt



Foto: © Profine

Das Team Brazil um Landes-Managerin Tonia Lima (2. v. r.) präsentierte auf der Fachmesse bewährte Lösungen und Innovationen für die Märkte Lateinamerikas.

Auch in diesem Jahr präsentierte sich die profine Group mit ihrer Marke Kömmerling im September wieder auf der internationalen Fachmesse Fesqua in Sao Paulo, der mit rund 40 000 Besuchern größten Veranstaltung für Fenster- und Türentechnik Lateinamerikas. Das marktspezifische Ausstellungsprogramm des in Brasilien erfolgreich etablierten Kunststoff-Systemgebers umfasste neue Produkte wie auch bewährte Lösungen für die besonderen Anforderungen des Kontinents.

So konnte sich die Fachöffentlichkeit vom breiten Einsatzspektrum der schlanken Eurodur- und PremiLine-Systemfamilien überzeugen sowie auch Elemente der Hebe-Schiebetür PremiDoor 76 und des vielseitigen Schiebesystems PremiSlide 76 erleben. Ebenso stark beachtet war die Präsentation des innovativen Schiebesystems PremiFold

76, das in unterschiedlichen Schemata mit zwei bis fünf Flügeln sowie in Weiß mit einer maximalen Baugröße von 4,50 Metern Breite und 2,40 Metern Höhe ausgeführt werden kann. Überdies ist PremiFold 76 in Holzstrukturen sowie Uni- und Metallicfarben foliert lieferbar.

„Mit 20 Prozent Umsatzwachstum im vergangenen Jahr, der bevorstehenden Eröffnung eines Schulungszentrums sowie verstärkten Marketing-Kampagnen sind wir in Brasilien weiter auf einem guten Weg, unsere starke Marktposition auszubauen. Das Vertrauen unserer Kunden in diese Strategie war auf der Fesqua erlebbar und wird unserer Marke Kömmerling zusätzlichen Auftrieb geben“, kommentiert Dr. Peter Mrosik, Geschäftsführender Gesellschafter von profine, den Messeauftritt.

➔ www.profine-group.com

FORUM Wintergärten

13. Jahrgang

Verlag

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

Verlagsleitung

Dr. Rüdiger Gottschalk (Verlagsanschrift)

Redaktion und freie Mitarbeiter

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

Chefredaktion v.i.S.d.P.

Maren Meyerling (freie Mitarbeiterin)
E-Mail: fowi@verlagsanstalt-handwerk.de

Redaktion

Camillo Kluge (freier Mitarbeiter)

Online-Redaktion

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

Anzeigen

WWG Wirtschaftswerbegesellschaft mbH
Anzeigenleitung: Michael Jansen
(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

Verlagsanstalt Handwerk GmbH (Kontoinhaber)
Postbank Dortmund
IBAN: DE47 4401 0046 0007 001465,
BIC: PBNKDEFF
Gültige Anzeigenpreisliste Nr. 7 vom 1. Januar 2018

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)

Nächster Anzeigenschluss: 21. Februar
Next closing date for adverts: 21th of February

Natalie Maag ☎ 0234/953 91-10
maag@verlagsanstalt-handwerk.de



20 So	20 Mi	20 Do	20 Fr	20 Sa	20 So	20 Mo
		X			21 Oster So	21 Di
	21 Do		21 Fr	21 Sa	22 Oster Mo	22 Mi
	22 Fr		22 Sa	22 So	23 Di	23 Do
			23 Sa	23 So	24 Mi	24 Fr
				24 So	25 Do	25 Sa

Macher, Tüftler, Könner: Da ist Handwerk drin!

Fußball-Profis zu Stil-Ikonen frisieren, Fleisch zur richtigen Reife bringen, aus Alpaka-Wolle etwas Feines zaubern, Möbel und Kunst verbinden, meisterlich Sport treiben, ehrenamtlern, netzwerken, fliegen ... all das und noch vieles mehr machen Handwerker.

Wer so viel macht, hat auch viel zu erzählen. Entstanden sind 33 spannende und unterhaltsame Porträts, die zeigen wie kreativ, innovativ und abwechslungsreich das Handwerk ist.

Ein inspirierendes Geschenk nicht nur unter dem Weihnachtsbaum!

**Michael Block/Brigitte Klefisch/
Nicole Mechtenberg (Hrsg.)**

Macher, Tüftler, Könner.
33 außergewöhnliche
Porträts aus dem Handwerk
1. Auflage 2018, 164 Seiten,
hochwertiger Leinen-Einband mit einer
Titelzeichnung von Sabine Wilharm

19,80 Euro

mit Lederschild und
goldener Namensprägung

39,00 Euro

Block/Klefisch/Mechtenberg (Hrsg.)



Macher, Tüftler, Könner.

33 außergewöhnliche Porträts
aus dem Handwerk

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



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

www.die-fassade.de

verbreitete Auflage: 5.690
IVW II/18



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

www.glas-rahmen.de

verbreitete Auflage: 9.132
IVW II/18

Umfassendes Know-how rund um die Gebäudehülle



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

www.rts-magazin.de

verbreitete Auflage: 11.682
IVW II/18



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

www.forum-wintergarten.de

verbreitete Auflage: 4.568
Verlagsangaben II/18