



Ihr neuester Trumpf im Showdown mit der EnEV.



OBJEKT: Sonnenschutz mit exzellenten Noten

MARKT: Innovative Insektenschutzsysteme

R+T ASIA: Neuer Besucher- und Ausstellerrekord

Erlebniswelt unter Glas



Von der Planung bis zur Einrichtung: Schritt für Schritt zum eigenen Wintergarten

- Baumaterial,
- Verglasung,
- Beschattung und Klimatisierung,
- Checkliste für das Bauvorhaben,
- 10 Wintergärten-Beispiele,
- Expertentipps.

Für alle, die sich über den Bau von Wintergärten, über Lifestyle, Hersteller und praktische Tipps für die Umsetzung ihres Bauvorhabens informieren möchten.



116 Seiten
inkl. 24 Seiten Serviceteil
des Bundesverbands Wintergarten e. V.
€ 5,- zzgl. Versandkosten
www.vh-buchshop.de/wintergarten.html
oder unter 0211/390 98-27

Zwischen den Welten

Theoretisch ist es ganz einfach, einem Paar erfolgreich eine Markise zu verkaufen: Die Herren müssen mit technischen Details umworben werden, die Damen mit Tuch-Dessins. Aber ganz so einfach ist es dann in der Praxis leider irgendwie doch nicht. Das liegt vermutlich daran, dass sich die Verkaufs-Knöpfe, mit deren Hilfe man das jeweilige Geschlecht stets zu überzeugen wusste, immer mehr miteinander vermischen oder gar verschieben.

Dieser Tatsache sollte man sich meiner Meinung nach unbedingt bewusst sein. Aus eigener Erfahrung weiß ich nämlich, dass es wirklich ganz, ganz schlecht ist, wenn man die Signale dafür nicht erkennt. Das Wissen einer Dame zu unterschätzen und sich an Klischees der letzten Jahrzehnte entlang zu hangeln, verhindert 100-prozentig den Verkauf eines Produkts im oberen Preissegment an diese. Und eins ist geblieben, so wie es

schon immer war: Die Dame trifft die Kaufentscheidung. Ich wage an dieser Stelle zu behaupten, dass sich das auch niemals ändern wird.

Einen Mann mit technischen Begriffen zu beeindrucken, war früher sicher recht einfach. Es mussten nur viele aneinandergereiht werden, eben die, die einem so in den Sinn kamen. Nachgefragt wurde schließlich eher selten, da ein Herr nur ungern mögliches Unwissen Preis gab. Und heute? Gibt es wahrhaftig Männer, die im Beisein ihrer Frau sagen, dass sie etwas nicht verstanden haben. Noch schlimmer ist aber vielleicht einsehen zu müssen, dass in puncto Technik von Damenseite Ungemach droht. Die nutzen nämlich nicht nur ziemlich viel Technik, sondern verstehen sie häufig auch noch. Das hat die

gängige Internet-Recherche mit sich gebracht und die ureigene weibliche Angewohnheit Gebrauchsanleitungen zu lesen, ohne sich dabei minderwertig fühlen zu müssen. In einem Punkt unterscheidet sich der Technik-Knopf, der bei beiden Geschlechtern gedrückt werden kann, meines Erachtens dennoch: Herren reicht es manchmal, dass Technik möglichst ausgefeilt vorhanden ist, Damen hingegen müssen deren klaren Nutzen vor Augen haben.

Bei der Wahl des Dessins für Markisentücher ist es leider auch nicht besser geworden. In der Aufbereitung der Kollektionen müssen sich alle wiederfinden, weil gemeiner Weise Herren jetzt auch Stil haben und atmosphärische Terrassen-Welten erleben wollen. Die „Ich suche die Markise aus und Du dafür das Tuch“-Nummer ist definitiv vom Aussterben bedroht. Hier kommt dem Beratungsgespräch wiederum die Vermischung der Verkaufs-Knöpfe zu Gute. Schließlich macht das Dessin nicht mehr nur etwas mit der Dame, sondern auch mit dem Herrn. Und da sie mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit zusammen leben, wenn sie eine Markise kaufen, sind da Empfindungen vielleicht in eine ähnliche Richtung gepolt.

Da die Tücher nun mal den größten Teil einer Markise ausmachen, haben sie an dieser Stelle die Technik ein wenig in die Tasche gesteckt. Was natürlich nichts daran ändert, dass es ohne sie keine hochwertigen, langlebigen und vor allem sichere Markisen gäbe. Schaut man sich die Unterlagen der verschiedenen Anbieter an, wird deutlich, dass die Notwendigkeit, Endkunden über andere Knöpfe zu erreichen, dort längst angekommen ist. Die Produkte schaffen Wohnwelten und in denen liegt der direkte Nutzen für den Endkunden. Glücklicherweise lässt sich ja auch richtig gute Technik hinsichtlich des Designs ansprechend umsetzen, so dass ein wirklich gelungenes Ganzes entsteht. Und bei allen Irrungen und Wirrungen rund um die Verkaufs-Knöpfe können so letztendlich doch noch alle auf ihre Kosten kommen.

Beste Grüße
Maren Meyerling

m.meyerling@verlagsanstalt-handwerk.de



UNSERE NEUEN ÜBERZEUGEN MIT LEISTUNG!

Sie sind die Highlights im FEIG-Sortiment: die neue Steuerungs-generation mit Frequenzumrichter TST FUZ2, FUF2 und FU3F.

- Verbessertes Motormanagement
- Onboard-Applikationen zur schnelleren Parametrierung
- Einheitliches Plattformkonzept
- Elektronik auf Wechselrahmen für den variablen Einbau in unterschiedlichen Gehäusen
- Gleichbleibendes Anschlussbild (Plug & Play)



TST FUF2



TST FUZ2

FEIG ELECTRONIC GmbH

Lange Straße 4 · D-35781 Weilburg
Tel.: +49 6471 3109-0 · Fax: -99
www.feig.de



Seite 18



Seite 20

■ Editorial

Zwischen den Welten3

■ Titelstory

Ihr Trumpf im Showdown mit der EnEV
Komplettsystem in zweiter Generation.....6

■ Branche

Vielseitig und flexibel8
Starke Partner10
Erfolgreicher Geschäftsjahresabschluss 2015.....12
Neuer Außendienstleiter.....12
Verstärkung für das Dozententeam13
Langjähriger BVT-Geschäftsführer verstorben14
Meilenstein für das Rollladen- und
Sonnenschutztechniker-Handwerk14
Noch mehr Antrieb fürs Lernen.....16
Verbände gründen Netzwerk16
Detlef Timm ist neuer VFF-Präsident.....17

■ Objekt

Guildford Harbour Hotel, Surrey:
Eine Baldachinlösung für Open-Air-Feeling.....18
Bildungszentrum Domino, Bern:
Sonnenschutz mit exzellenten Noten.....20
Penta Scala Rietvelden College, Spijkenisse:
Licht- und Wärmeschutz im Einklang24
Bürokomplex Proximo, Warschau:
Arbeiten Deluxe26

■ Technik

Studie belegt: Smarte Verschattung ist die
wichtigste Maßnahme gegen Überwärmung.....28
Gu(r)t gewickelt mit Lean Production.....30
Sommerhitze wegdämmen32
Beim Qualitätsmanagement die Nase vorn33
Für die Ewigkeit gebaut34

■ Produkte

Aktuelle Produktneuheiten35-46

■ Markt

Innovative Insektenschutzsysteme	47
„Das Gesamtpaket stimmt“	48
Einbruchschutz-Dossier 2016	49
Sonnenschutzbranche in Österreich: Zufriedenstellende Entwicklung hält an	50
„Lebenslanges Lernen“	51
Einbruchhemmung und Barrierefreiheit wird gefördert	52
Mit einem Klick alles im Blick	53
Weitere Arbeitgeberauszeichnung	54
Fuhrpark erweitert	54
Design mit überzeugenden Argumenten	55

■ Messen und Veranstaltungen	56
■ Inserenten- und Unternehmensverzeichnis	64
■ Rückblick	66
■ Impressum	66



Zum Titel

Die zweite Generation der Fenster-Komplettsysteme feiert Premiere: ROKA-CO₂MPACT® 2 erfüllt alle Anforderungen der Energieeinsparverordnung, die den Bereich rund um das Fenster betreffen.



Seite 24



Seite 26

Erweiterte Auswahl serienmäßig

**Unsere Farben:
Ganz nach Ihrem Geschmack.**

Sie haben die Wahl: Fast alle VARISOL-Markisen bieten wir jetzt serienmäßig in 10 Gestellfarben an. Ebenfalls neu: Statten Sie unsere Fenstermarkisen mit dem hochwertigen Gewebe Tempotest STARSSCREEN aus – natürlich ohne Aufpreis. Alle Informationen rund um unser Sortiment erhalten Sie in unserer aktuellen Technikmappe und unter www.varisol.de.

VARISOL
Wir sind Markisen.

Ihr Trumpf im Showdown mit der EnEV

Komplettsystem in zweiter Generation

Weniger Fehler durch Gewerkreduzierung sowie die Minderung des Primärenergiebedarfs, das versprechen die Komplettsysteme für die Fenstermontage von Beck+Heun. Jetzt hat der Hersteller von Beschattungs- und Dämmsystemen rund um das Fenster die Auslieferung der zweiten Generation gestartet. ROKA-CO₂MPACT® 2 erfüllt sämtliche Anforderungen der Energieeinsparverordnung, die den Bereich rund um das Fenster betreffen: den um 25 Prozent verschärften Primärenergiebedarf, die luftdichte Gebäudehülle sowie den ausreichenden Mindestluftwechsel.

Verbesserte Dämmung bis hin zu Minus-Psi-Werten

Seit dem 1. Januar 2016 gilt der um 25 Prozent verschärfte Primärenergiebedarf. Als Schwachstelle in der Gebäudehülle bekannt, kann der Fensterbereich hierbei das Zünglein an der Waage sein. ROKA-CO₂MPACT® 2 integriert sämtliche Anschlüsse rund um das Fenster in einem Neopor®-Korpus mit Lambda (λ) = 0,032 W/(mK). Darüber hinaus ist der Rollladenkasten jetzt kompakter bemessen. So werden Wärmebrückenverluste auf ein Minimum reduziert. Im Ergebnis werden die geforderten Referenzwerte gemäß DIN 4108 Beiblatt 2 durchweg weit unterschritten. Im Bereich der Laibung und des unteren Fensteranschlusses sind sogar Minus-Psi-Werte (ψ) die Regel.



Durch die Thermo-Laibungen sind alle Anschlüsse umlaufend gedämmt.

Beck+Heun (4)



Ein Längsschnitt von ROKA-CO₂MPACT® 2 in der Mauerwerksöffnung.

Durch die Produktkombination von ROKA-CO₂MPACT® 2 und AIRFOX® ist nach Angabe des Herstellers die Erreichung des KfW 55-Standards möglich – bei einer Investition für weniger als ein Prozent der Bausumme*. Beck+Heun unterstützt dabei, diesen Gebäude-Energiestandard auf kostenoptimierte Weise zu erreichen. So können Angebote für konkrete Bauvorhaben erstellt werden. Darüber hinaus übernimmt die Bauphysik-Abteilung von Beck+Heun kostenlos die Wärmebrückenberechnung im Fensterbereich.

Noch mehr vorgerichtet

Auch zu der Sicherstellung einer luftdichten Gebäudehülle trägt ROKA-CO₂MPACT® 2 maßgeblich bei. Aufgrund der zahlreichen, teils gewerkübergreifenden Arbeitsschritte ist die übliche Herstellung eines luftdichten Anschlusses zwischen Fenster und Mauerwerk sehr fehleranfällig. Mit dem Einsatz des Fenster-Komplettsystems sind sowohl der Sitz des Fensters als auch die Dichtungsebene bereits vorgegeben. In den Bereichen der Laibung und des Rollladen-



Die Varianten der Serie ROKA-CO₂MPACT® 2.

kastens befindet sich eine umlaufende Nut zum Einbringen des Kompribandes. Neu ist außerdem das U-Profil im unteren Bereich – es verfügt über drei integrierte wartungsfreie Schlauchdichtungen.

Dezentrale Lüftung mit Wärmerückgewinnung

Damit die luftdichte Gebäudehülle nicht zu Feuchteschäden führt, muss ein ausreichender Mindestluftwechsel gegeben sein. Die DIN 1946-6 schreibt ein Lüftungskonzept vor, dass nutzerunabhängig funktioniert und in der Lage ist, Feuchtigkeit abzutransportieren. Ausgestattet mit AIRFOX® erfüllt ROKA-CO₂MPACT® 2 auch

diese Kriterien. Das dezentrale Lüftungssystem arbeitet auf Knopfdruck oder vollkommen automatisch. Durch die fortwährende Be- und Entlüftung gewährleistet es auch den geforderten Feuchte-Abtransport. Dabei gewinnt AIRFOX® bis zu 91 Prozent der Raumwärme zurück und arbeitet zudem besonders energiesparend. Ist der optionale Feuchte-Sensor vorhanden, erreicht das Lüftungssystem die Energieeffizienzklasse A.

Jetzt auch mit jalousierbarem Rollladen oder Textilbehang

Wie ihre Vorgänger enthalten die Systeme der Serie ROKA-CO₂MPACT® 2 hochdämmende Thermo-Laibungen. Darin integriert

sind zweiteilige Führungsschienensysteme, die vom Fenster thermisch entkoppelt und schlagregendicht sind. Außerdem beinhaltet ROKA-CO₂MPACT® 2 individuelle Anschlüsse unterhalb des Fensters – für eine Fensterbank, den Estrich oder ein Hebeschiebe-System. Bisher standen drei Varianten zur Auswahl: Zum einen die beiden mit voll ausgestatteter Rollladen- oder Raffstore-Einheit. Zum anderen die schlanke UNI-Variante ohne Beschattung, zum Beispiel für Türen oder kleine Fenster.

Neu im Sortiment ist ROKA-CO₂MPACT® 2 SCREEN mit robustem Textilstoff, der bei jeder Witterung stabil und faltenfrei in den Laufschienen sitzt. Auch wer sich nicht zwischen den Funktionen eines Raffstores oder eines Rollladens entscheiden möchte, wird jetzt fündig: ROKA-CO₂MPACT® 2 ist auch mit einem jalousierbaren Rollladen erhältlich (ORIENTA_ROLLSTORE). Komplettiert wird das neue Sortiment durch platzsparende Rollladen- und Raffstore-Lamellen zur Verschattung großer Fensterflächen bei kompakter Kastenhöhe.

www.beck-heun.de

*Ausgehend von einem Einfamilienhaus mit zehn Fenstern zu einem Preis von 250.000 bis 300.000 Euro.

Kontaktbox

Produktberatung

E-Mail: info@roka-compact.de

Tel.: 06476 / 9132-899

Angeboterstellung

Tel.: 06476 / 9132-579

Bauphysik & Wärmebrückenberechnung

E-Mail: bauphysik@beck-heun.de

Tel.: 0361 / 74056-53



ROKA-CO₂MPACT® 2 ist wahlweise mit AIRFOX®, vorbereitet für dessen nachträglichen Einbau oder ohne AIRFOX® erhältlich.

Vielseitig und flexibel

Eine eigens errichtete Produktionshalle, eine neu entwickelte Software, veränderte Produktionsabläufe: Die neue Pulverbeschichtungsanlage des Markisenherstellers Rödelbronn GmbH zeigt, dass mittelständische Unternehmen immer wieder innovative Wege einschlagen. Ziel ist es, eine Vielzahl von Gestellfarben besonders flexibel liefern zu können.

Weiß und Grau, Silber oder gar Pink: Markisengestelle können heutzutage nahezu jeden Farbwunsch technisch einwandfrei erfüllen. Allerdings: Die Logistik und der Produktionsprozess dahinter sind aufwendig. So verwundert es nicht, dass Sondertöne oft nur mit langen Wartezeiten und kräftigen Aufpreisen zu haben sind.

Die Herausforderung: flexiblere Produktion

Markisenhersteller wie die Mönchengladbacher Rödelbronn GmbH mit ihrer Marke Varisol-Markisen stehen daher vor der Herausforderung, die Abläufe rund um die Farbbeschichtung der Gestelle zu optimieren, um unter anderem eine hohe Vielfalt und sehr gute Qualität zu ermöglichen. „Bislang haben wir unsere Markisen von einem externen Anbieter beschichten lassen“, erläutert Geschäftsführer Karl Rödelbronn. „Alleine der Transport und die Logistik er-



Für die neue Beschichtungsanlage hat das Unternehmen eigens eine neue Produktionshalle errichtet. Die Maschine umfasst Komponenten zur Vorbehandlung, zur Beschichtung sowie zwei Öfen.

fordern einen erheblichen Aufwand. Uns war daher klar: Wenn wir hier einen deutlichen Fortschritt erzielen wollen, müssen wir diesen Prozess direkt in unser Werk integrieren.“

Große Dimensionen

Eine solche Beschichtungsanlage ist allerdings eine erhebliche Investition. Die Anlage selbst nimmt im Falle der Rödelbronn GmbH eine Fläche von 1000 Quadratmetern ein, dafür war der Bau einer neuen Halle notwendig. Hinzu kommt ein Schienensystem, das bis in die benachbarte Produktionshalle reicht. An sogenannten Shut-

tles werden die einzelnen Markisenkomponenten aufgehängt und dann über das Schienensystem durch die vier Stationen der Beschichtungsanlage geschleust: die chemische Vorbehandlung, der Trockenofen, die eigentliche Beschichtungsstation und der Brennofen. Ein kompletter Durchlauf dauert rund vier Stunden. Anschließend fährt das Shuttle wieder zurück in die Produktion, wo der Zusammenbau der Komponenten erfolgt.

Neue Wege eingeschlagen

„Eine solche Anlage bietet viele Spielräume zur Optimierung“,



Der Beschichtungsprozess ist automatisiert, schwer zugängliche Stellen können bei Bedarf manuell nachbearbeitet werden.

so Karl Rödelbronn. „Wir haben uns für ein sehr intelligentes System entschieden und sind bei der Software sogar komplett neue Wege gegangen.“ Ein Vorteil des auf Schienen basierenden Shut-



Die Beschichtungsanlage kann nahezu alle Farbtöne verarbeiten – im Vordergrund sind die Kartons mit dem Farbpulver zu sehen.



Die Shuttles mit den fertig beschichteten Markisenteilen: Eine neu entwickelte Software sorgt für eine optimale Bestückung.



Rangierbahnhof für Markisen-gestelle: Das intelligente Schienen-system der Beschichtungsanlage.



Ein Blick in die Station zur chemischen Vorbehandlung.

tesystems ist, dass die einzelnen Shuttles sehr flexibel rangiert und im Beschichtungsprozess zwischengelagert werden können. Dadurch sind die einzelnen Teilprozesse der Beschichtung weniger abhängig voneinander: Müssen einzelne Teile an der Beschichtungsstation etwa besonders fein nachgearbeitet werden, kommt es in der Vorbehandlung dennoch nicht zum Stau.

Ein digitales Puzzle

Einzigartig ist die Software, anhand derer die einzelnen Shuttles bestückt werden. Die Idee dahinter: Die Komponenten verschiedener Markisen können beliebig in einem Shuttle kombiniert werden. Das hilft dabei, den

Platz im Beschichtungsprozess optimal auszulasten und diesen so zu beschleunigen. Diese Idee ist nicht neu, scheiterte bislang aber immer an einer Frage: Wie können die einzelnen Teile so markiert werden, dass sie sich nach der Beschichtung wieder eindeutig den jeweiligen Markisenmodellen zuordnen lassen? Da die Teile vollständig beschichtet werden, ist eine solche Markierung – etwa ein Strichcode – schlicht nicht möglich. Daher hat die Rödelbronn GmbH ein Programm entwickelt, das von vorne herein automatisch berechnet, welche Teile sich wie in den Shuttles optimal kombinieren lassen. Jedes Shuttle erhält eine virtuelle Abbildung, in der alle Informationen hin-



Nach der Beschichtung erfolgt der Zusammenbau der Komponenten.

terlegt sind. Alle Mitarbeiter in dem gesamten Prozess können also stets nachvollziehen, welche Teile für welchen Auftrag gerade beschichtet werden.

Nahezu unbegrenzte Farbauswahl

Die neue Beschichtungsanlage kann fast jeden Sonderton verarbeiten. Für einen effektiven Ablauf ist es allerdings sinnvoll, viele gleichfarbige Markisen in einer Serie zu beschichten. So kann es zum Beispiel sein, dass an einem Vormittag nur weiße Gestelle gefertigt werden. „Wir haben festgestellt, dass sich mit zehn Standardfarben fast alle Aufträge abdecken lassen“, erklärt Karl Rödelbronn. „Diese Farben können wir jetzt durchweg ohne Aufpreis anbieten. Weitere Farbtöne betreffen oft nur Einzelaufträge – doch es ist gut, dass wir auch diese jetzt wesentlich flexibler fertigen können.“

Wettbewerb um effiziente Systeme

Die neue Anlage ist bereits in vollem Einsatz. Sie zeigt, dass es auch bei Herstellern von Sonnenschutzsystemen – bei denen nach wie vor viele Prozesse von Hand erledigt werden – einen Wettbewerb um besonders intelligente und effiziente Produktionsmethoden gibt. Die Kunden profitieren am Ende von größerer Vielfalt und Flexibilität bei der Farbauswahl, möglicherweise wird es dadurch zukünftig sogar einen stärkeren Trend zu Markisen in individuellen Tönen geben. Die Rödelbronn GmbH hat jedenfalls schon einmal vorgesorgt: Die neue Produktionshalle wurde groß genug für eine mögliche Erweiterung der Pulverbeschichtungsanlage geplant.

www.varisol.de



Eine fertige Markise: Individuelle Farbkombinationen sind heute problemlos möglich.

Starke Partner

Als eingetragene Marke von Hunter Douglas, dem Weltmarktführer für Sonnenschutz und Fensterdekoration, steht Luxaflex für Qualität, Vielfalt, Innovation und Exklusivität. Nun ist das gesamte Luxaflex Programm bei Germania, als neuem Luxaflex Partner, verfügbar.

Die Germania Manfred Giese KG ist ein Hersteller für maßgefertigten Sonnen- und Insektenschutz. In drei Hallen fertigen ca. 130 Mitarbeiter Rollos, Plissees, Duette Wabenplissees, Jalousien, Flächenvorhänge, Insektenschutz, Doppelrollos und Raffrollotechniken. Die Produkte werden bundesweit über den Fachhandel vertrieben. Das Familienunternehmen wird von Sven Giese geführt.

Manfred Giese übernahm 1974 das Unternehmen Germania. Damals war es in der Kieler Innenstadt ansässig, beschäftigte drei Mitarbeiter und produzierte ausschließlich Rollos. 1976 zog das Unternehmen nach Altenholz und baute Angebot und Produktion stetig weiter aus. Vor ca. 25 Jahren kam die Produktgruppe Plissee hinzu. Nach dem Tod seines Vaters übernahm Sven Giese 2007 die Geschäftsführung. Heute fertigt Germania acht Produktgruppen und gilt damit als Vollsortimenter und Mar-



Die Produkte des Unternehmens werden bundesweit über den Fachhandel vertrieben.

kenhersteller von Luxaflex und Neher Produkten.

Über die Zusammenarbeit

Hunter Douglas ist im Markt Hauptlieferant für Komponenten, Maschinen und Werkzeuge für die Herstellung von Sonnenschutzprodukten. Im Hauptfirmensitz in Rotterdam finden

Produktentwicklung und Innovation statt. Hier wird auch die europäische Markenstrategie für Luxaflex festgelegt. Die individuellen Lösungen für den Fachhandel werden von der deutschen Niederlassung in Kassel Hand in Hand mit Germania entwickelt.

In anderen europäischen Ländern ist Luxaflex gleichbedeutend mit Sonnenschutz und auch außerhalb der Branche ein Begriff. Gesucht wurde ein Partner, mit dem Luxaflex diesen Bekanntheitsgrad auch in Deutschland erreichen kann. Gespräche zwischen Germania und Hunter Douglas ergaben, dass nur ein ganzheitliches Marken-Konzept zum Erfolg beitragen kann. Dies will Germania als Hersteller auch in Deutschland umsetzen.

Gute Partner-Wahl

Germania hat sich in den letzten Jahren zu einem bedeutenden Anbieter für Sonnenschutz und Partner für den Fachhandel entwickelt. Kurze Entscheidungswege, Flexibilität und Ehrgeiz

zeichnen Germania aus. Wichtig für eine erfolgreiche Zusammenarbeit ist auch der Umgang mit Kunden und Lieferanten, er ist freundschaftlich und unkompliziert, was Vertrauen schafft. Der wirtschaftliche Erfolg und die Beständigkeit eines Familienunternehmens führten zur Entscheidung, Germania die Marke anzuvertrauen.

An der Unternehmensstruktur wird sich nichts ändern. Neu ist, dass Germania künftig als reiner Hersteller auftritt – das erste Mal in der Branche, in der typischerweise Herstellername und Produktlabel identisch sind. Um dies zu unterstreichen, wurde das Corporate Design von Germania angepasst. Der vielzitierte Leitspruch „Hallo Sonne!“ ist nun fester Bestandteil des Logos. Weitere sichtbare Änderungen sind der neue Metallgriff, der Schnur-sammler und das Aussehen der Kollektionen. Gemeinsam mit dem Fachhandel wird Germania den Bekanntheitsgrad von Luxaflex in Deutschland steigern. Mit exklusiven Stoffen und Produktgruppen sowie Hard-



Sven Giese führt das Familienunternehmen.



In der neuen Jalousie-Kollektion zeigen viele Inspirationsbilder und Karten die verschiedenen Details.

ware-Komponenten von Luxaflex haben Fachhändler nun die großartige Chance und den Vorteil, sich vom Wettbewerb abzuheben.

Was ändert sich für den Fachhandel?

Wohntrends, Einrichtungsverhalten, Käuferschaft, Kaufverhalten: Es ist schwer am Ball zu bleiben. Das Vertrauen in Marken hilft sowohl dem Konsumenten als auch dem Fachhandel, weil Vertrauen die Kaufentscheidung beeinflusst. Germania investiert in Zukunft sehr viel in die Marke Luxaflex, damit Fachhändler nicht nur ein Produkt verkaufen – sondern das Gefühl, sich für das Richtige entschieden zu haben. Ein brandneues Shop-System veranschaulicht die Produkte in einem angemessenen Rahmen und unterstützt so das Markenbild. Es ist geplant die Fachhändler im Marketing individuell zu fördern, damit Endverbraucher gezielt nach nachhaltigen Fensterlösungen fragen können. Die neue Luxaflex Webseite leitet den Benutzer zum nächstgelegenen Fachhändler, denn eine tiefergehende Beratung bleibt unerlässlich. Daher wird der Fachhandel noch intensiver geschult.

Von Hunter Douglas werden viele Produkte ausschließlich für Luxaflex entwickelt. Deswegen sind Luxaflex Produkte unvergleichlich und bleiben etwas Besonderes. Ein unschlagbarer Vorteil für den Fachhandel.

Die neue Jalousiekollektion

Ursprünglich stand Luxaflex für Jalousien mit formstabilen Lamellen aus Aluminium. Damals als revolutionär gefeiert, trug die Marke dazu bei, dass auch heute noch in vielen Haushalten Jalousien eingesetzt werden. Es ist Zeit

große Fensterfronten eine schöne Alternative. Viele Inspirationsbilder und Karten zeigen die verschiedenen Bedienmöglichkeiten im Detail. Die Lamellen sind nach Farbe sortiert und zum Teil in den tatsächlichen Breiten dargestellt. Der neue Lamellenfächer ist leicht zu transportieren und enthält alle Jalousielamellen.

versehen. Prospektständer und Kollektionsregale werden nach und nach aktualisiert. Als erstes wird die Luxaflex Jalousiekollektion im Fachhandel platziert, im Spätsommer folgt eine Rollo/Flächenvorhang-Kollektion. Die neue Luxaflex-Webseite wird immer weiter ausgebaut. Eine umfangreiche Fachhändlersuche ist in der Umsetzungsphase. Eine neue Webseite wird auch für Germania kommen. Dabei wird der Fachhändlerbereich um den Punkt Luxaflex mit vielen Marketinginstrumenten ergänzt. Ab nächstem Jahr will sich das Unternehmen stark auf den Fachhandel konzentrieren und die Marke Luxaflex ausbauen. Dies ist auch an der Teilnahme an der Heimtextil im Rahmen des Decoteams ersichtlich.

Die Markenziele

Luxaflex will mit exklusiven Markenprodukten Stil, Komfort und Innovation in jeden Haushalt bringen. Die Strategie: Zeige die Produkte, wo der Verbraucher sie sucht. Mittels moderner Kollektionen, charakteristischer Fotografie, Online-Medien, Händler Schulungen, Produktpräsentationen und Service wird die Marke dem Endverbraucher näher gebracht. Kollektions-Updates mit Trendkarten werden wesentlich öfter aufgelegt, um auf Trendveränderungen schnell zu reagieren. Begeisterung wecken, das ist die Mission.

www.germania.de



PRODUKTE UND LÖSUNGEN
RUND UM FENSTER UND TÜREN

FENSTERZUBEHÖR-SYSTEME

**TRENDIGE
FARBEN**

FÜR PROFILE & LEISTEN

WWW.EXTE.DE

für eine neue Revolution: Geflockt, bedruckt, geprägt sind die neuen Lamellen-Oberflächen in den „Couture“-Karten der neuen Jalousiekollektion. Neu sind auch die breiten, gemusterten oder unifarbenen Leiterbänder. Sie geben der Jalousie einen wohnlichen und individuellen Stil – für

Ausblicke

Ein Schritt nach dem anderen, das ist zunächst die oberste Devise. Wichtig ist, dass die Marke Luxaflex im Fachhandel sichtbar wird. Das heißt, Musteranlagen und Shopsysteme werden mit dem Luxaflex Label

Erfolgreicher Geschäftsjahresabschluss 2015



Warema (2)

„Wir sind bereits seit über 60 Jahren erfolgreich im Markt“, so Angelique Renkhoff-Mücke.

Die Warema Gruppe blickt auf eine stabile Entwicklung im vergangenen Geschäftsjahr zurück. Der führende Sonnenlicht-Manager generierte 2015 weltweit Umsätze in Höhe von rund 419 Millionen Euro (+ 3,7 Prozent). Die Erlöse wurden vorwiegend im Heimatmarkt Deutschland erwirtschaftet, die Exportquote ist wiederholt leicht angestiegen. Als Komplettanbieter mit dem umfangreichsten Produktportfolio im Markt kann Warema seine Position als europäischer Marktführer für technische Sonnenschutzprodukte weiterhin klar behaupten. Das Familienunternehmen beschäf-

tigt weltweit mehr als 3400 Mitarbeiter.

„Wir sind bereits seit über 60 Jahren erfolgreich im Markt“, so Angelique Renkhoff-Mücke, die Vorstandsvorsitzende des Marktheidenfelder Familienunternehmens. „Um unsere Wettbewerbsfähigkeit dauerhaft sicherzustellen, setzt sich Warema permanent mit dem Marktgeschehen und den sich verändernden Kundenansprüchen auseinander und stellt sich flexibel darauf ein.“

Rückblick und Ausblick

Das vergangene Jahr war geprägt von gezielten Investitionen in die Unternehmensstandorte. Durch den Bau eines Blockheizkraftwerks sowie eine neue Heiz- und Technikzentrale konnte Warema seine Emissionen 2015 erfolgreich weiter senken. Darüber hinaus wird ein Standort in Marktheidenfeld dank der neuen Hackschnitzel-Heizung jetzt CO₂-neutral beheizt. Die von Grund auf sanierte Pulverbeschichtungsanlage in Marktheidenfeld erhöht nicht nur die Produktivität, sondern optimiert auch die Beschichtungsqualität bei effizienterem Energieeinsatz. Die Mitarbeiter profitieren zudem von der ergonomischen Gestaltung der Arbeitsplätze.

2016 steht für die Warema Renkhoff SE im Zeichen von strukturellen Veränderungen. Damit Warema weiter wachsen kann, bündelt das Unternehmen die Synergien der verschiedenen Produktionsstandorte. So wird die sächsische Tochtergesellschaft Warema Sonnenschutztechnik GmbH schrittweise die gesamte Raffstoreproduktion übernehmen, die derzeit noch auf die Standorte Marktheidenfeld und Limbach-Oberfrohna verteilt ist. Der Standort Marktheidenfeld erhält dadurch neue Kapazitäten für die Fertigung von Markisen.

Innovative und energieeffiziente Lösungen

Warema bietet eine einzigartige Vielfalt an individuellen Lösungen aus einer Hand. Sie ermöglichen die optimale Regelung und Nutzung von Tageslicht und

Sonnenwärme, wodurch sich der Energieverbrauch für Heizung, Klimaanlage und Kunstlicht deutlich reduziert – sowohl für Wohn- als auch Geschäftsgebäude. So gelingt es Warema, die Lebens- und Arbeitsqualität zu erhöhen und gleichzeitig einen wichtigen Beitrag zur Energieeffizienz sowie zur Reduzierung des CO₂-Ausstoßes zu leisten. Dadurch trägt der Sonnenschutz zur Wertsteigerung von Immobilien bei. Moderne Technologien und zahlreiche Produktinnovationen wie die Kassettenmarkise K50, Smart Home Steuerungen für den privaten sowie den Gewerbebau und der komplett überarbeitete Raffstore 80 S beweisen ebenso die Innovationsstärke des Unternehmens wie eine Vielzahl an Auszeichnungen.

www.warema.de

Neuer Außendienstleiter

Lars Wettern ist neuer Außendienstleiter der Käuferle GmbH & Co. KG, Tor-, Trennwand-, Fenster- und Türenhersteller für das Gebiet Nordwest. Dazu gehören Hamburg, Bremen, Niedersachsen und Schleswig-Holstein.

Zu den Aufgabenfeldern von Lars Wettern gehören die Betreuung von Architekten und Ingenieuren sowie die technische Beratung und der Verkauf von Garagen- und Hallentoren, Trennsystemen, Vario-box-Überdachungen und Parkboxen.

„Käuferle ist ein zuverlässiger und qualitätsorientierter Partner. Mit meiner Arbeit werde ich diesen Anspruch weiter vorantreiben“, erklärt der 47-Jährige.

Der gelernte Industriekaufmann arbeitet seit mehr als 16 Jahren im Außendienst verschiedener Unternehmen aus dem Baubereich. Er verfügt über eine langjährige Erfahrung in der Fensterbranche. „Mit Lars

Wettern gewinnen wir einen erfahrenen Mitarbeiter, der das für unser Unternehmen nötige, technische Wissen mitbringt“, sagt Sebastian Käuferle, Geschäftsführer der Käuferle GmbH & Co. KG. „Mit dem Ausbau des Vertriebsbüros Nordwest gehen wir einen weiteren

Schritt, um unser deutschlandweites Service- und Vertriebsnetz zu erweitern.“

www.kaeuerle.de



Die sächsische Tochtergesellschaft wird schrittweise die gesamte Raffstoreproduktion übernehmen.

Verstärkung für das Dozententeam

Lakal



Jörg Schedler hat die Aufgabe das Schulungsangebot in Deutschland deutlich auszuweiten und damit den Partnern im Handwerk einen echten Mehrwert anzubieten.

Seit vielen Jahren bietet Lakal für die Kunden auf dem französischen Markt ein umfangreiches Schulungsprogramm an. In den letzten Jahren ist dieses Angebot nach und nach auch in Deutschland eingeführt worden. Mit Jörg Schedler verstärkt seit 1. Juni 2016 nun ein ausgewiesener Fachmann das Dozententeam. Er hat die Aufgabe das Schulungsangebot der Lakal Academy in Deutschland deutlich auszuweiten und damit den Partnern im Handwerk einen echten Mehrwert anzubieten.

„In Frankreich erhalten wir sehr positive Rückmeldungen auf unser Angebot an Produkt- und Montage-Schulungen“, berichtet Yannick Groß, Gesamtverantwortlicher Vertrieb und Marketing der Lakal GmbH. „Für unsere Kunden sind diese Schulungen gerade bei Produktneueinführungen eine große Unterstützung – in der Argumentation gegenüber den Kunden und in der Montage.“ Gemeinsam mit Jörg Schedler, der als gelernter Metallbaumeister mehr als 30 Jahre Erfahrung und Fachkenntnisse im Bereich Rollläden, Tore, Raffstores und Insektenschutz mitbringt, baut La-

kal sein Angebot nun auch in Deutschland weiter aus. Kunden und Partnerbetriebe erhalten damit einen Einblick in die Produkte von Lakal und erhalten Hinweise und Tipps für einen effizienten und sicheren Einbau der Elemente.

„Die zunehmenden Komfort- und Sicherheitsaspekte von Rollläden, Toren und auch Raffstores erhöhen fast automatisch die Komplexität der Produkte“, schildert Alexander Koch, Leiter des Kundenzentrums bei Lakal. „Dabei geht es nicht alleine um die Produkte, sondern auch um die Beratung der Bauherren – etwa in Fragen der Motorisierung von Rollläden, Toren und Raffstores.“

Lakal plant, das Angebot der Academy in den nächsten Jahren systematisch auszubauen. „Die enge Beziehung zu unseren Kunden ermöglicht uns neben dem passgenauen Einsatz unserer Produkte auch eine zielgenaue Weiterentwicklung. Ein dickes Plus für die Bauherren, die auf Qualitätsprodukte von Lakal vertrauen“, ist sich Geschäftsführer Alfons Ney sicher.

www.lakal.de

„Die neuen commeo-Funkantriebe – da weiß ich, was ich habe!“



150 JAHRE 1866 - 2016

commeo-Antriebe – die neue Generation

Mit dem **SEL Plus-RC** in ein neues Funk-Zeitalter starten. Der Antrieb ist so ausgelegt, dass der Einsatz mit iveo- (unidirektional) oder commeo- (bidirektional) Steuerungen je nach Bedarf jederzeit möglich ist. Das ist einzigartig in der Branche und bedeutet noch mehr Komfort.

Vorteile und Funktionen

- Automatische Einstellung der Endlagen
- Sensible Hinderniserkennung
- Verbau mit normalen Einhängefedern
- Hohe Funkreichweite durch intelligentes Repeating
- Automatische Rückmeldung an den Sender
- Geringer Standby-Verbrauch < 0,5W



Vielfältig in der Anwendung!
Auch alle anderen SELVE-Antriebstypen sind als commeo-Funkantrieb verfügbar.

SELVE

Technik, die bewegt

www.selve.de

Langjähriger BVT-Geschäftsführer verstorben



Günter Lippe (r.), hier mit dem BVT-Vorsitzenden Dr. Claus Schwenzer zu sehen, verstarb Ende Mai im Alter von 80 Jahren.

Am 27. Mai ist Günter Lippe, langjähriger Geschäftsführer des Fachverbandes Industrie verschiedener Eisen- und Stahlwaren IVEST e.V., des BVT – Verband Tore und des Fachverbandes und der Gütegemein-

schaft Metallzauntechnik e.V., im Alter von 80 Jahren in Düsseldorf verstorben.

Nach Beendigung seines Studiums der Wirtschaftswissenschaften hat Günter Lippe am 15. Mai 1964 seine Tätigkeit für den Fachverband IVEST aufgenommen. Der Diplom-Kaufmann übernahm zunächst die Betreuung der damals noch als Metall-Rolltorverband benannten Fachgruppe. Schnell hatte er sich umfangreiche technische Fachkenntnisse angeeignet und wurde zu einem kompetenten Partner der von ihm betreuten Mitgliedsunternehmen. Schon früh erkannte er die Bedeutung der 1990 begonnenen Tormormung und brachte sein Wissen in die nationalen und internationalen Normungsgremien ein. Seine besondere Aufmerksamkeit galt der stetigen Qualitätsverbesserung von Toren, insbesondere hinsichtlich ihres Sicherheitsniveaus. So

trug die erstmalig im Jahr 1974 von der Berufsgenossenschaft herausgegebene Richtlinie für kraftbetätigte Tore ZH 1/94, die heutige ASR A1.7, seine deutliche Handschrift.

Auf die Initiative von Günter Lippe gehen auch die BVT-Schulungen für Sachkundige für die Prüfung kraftbetätigter Tore zurück, von denen bis heute die Monteure vieler Mitgliedsunternehmen profitieren. 1988 führte die erfolgreiche Verbandsarbeit zur Umbenennung des Metall-Rolltorverbands in BVT – Verband Tore und damit zur Öffnung auch für Nicht-Rolltorhersteller.

Mit engagiertem Einsatz überzeugte Günter Lippe die Torbranche, 1991 zum ersten Mal an der „R – Internationale Rolladenmesse“ in Stuttgart teilzunehmen. Nur drei Jahre später fanden sich die Tore im Namen der Veranstaltung wieder, die Messe hieß fortan R+T

und hat sich zur Weltleitmesse für Rollläden, Tore und Sonnenschutz entwickelt. Der BVT ist heute ideeller Träger und langjähriger Partnerverband der R+T.

Günter Lippe war zudem Autor verschiedener Fachbücher und einer Vielzahl von Fachartikeln. Von Juli 1995 bis zu seinem altersbedingten Ausscheiden im März 2003 übernahm Günter Lippe auch die Geschäftsführung des IVEST e.V. und hatte maßgeblichen Anteil daran, dass ab dem Jahr 2001 der IVEST auch die verbandliche Betreuung des Fachverbandes Metallzauntechnik und seiner Gütegemeinschaft e.V. übernommen hat.

Vorstände, Geschäftsführer und Mitglieder der im IVEST organisierten Verbände werden Günter Lippe ein ehrendes Andenken bewahren.

www.bvt-tore.de

Meilenstein für das Rollladen- und Sonnenschutztechniker-Handwerk

Einen wichtigen Meilenstein sieht der Bundesverband Rollläden + Sonnenschutz e.V. in der im Bundesgesetzblatt veröffentlichten und ab 1. August 2016 gültigen neuen Ausbildungsordnung Rollläden- und Sonnenschutzmechatroniker/in.

„Was lange währt wird endlich gut!“, kommentiert Verbandspräsident Georg Nüssgens die einschließlich Vorüberlegungen und Eckwertverfahren in einem über insgesamt vierjährigen Neuordnungs-Marathon erarbeiteten Ausbildungsinhalte und Prüfungsanforderungen. „Sie geben unseren Fachbetrieben eine noch solidere Basis, mit qualifizierten Fachkräften weiter zur Lösung der großen Herausforderungen der Zukunft beizutragen: Moderne Antriebs- und Steuerungstechnik, Energie-

sparen, Sicherheit des eigenen Heims, altersgerechtes Wohnen und Leben. Sie machen unseren Zukunftsberuf noch attraktiver.“

Dazu tragen vor allem die Einführung der gestreckten Gesellenprüfung und ein neuer eigener Prüfungsbereich Antriebs- und Steuerungstechnik bei.

Die Gesellenprüfung wird künftig in zwei Teilen abgenommen, am Ende des zweiten Ausbildungsjahres und am Ende der dreijährigen Lehrzeit. Damit sollen die Lehrlinge dazu motiviert werden, wesentliche Grundfähigkeiten und -fertigkeiten nicht erst vor Ende der Ausbildung zu erwerben. Das bedeutet höhere berufliche Qualifikation schon während der Lehrzeit, ein Vorteil für Ausbildungsbetriebe wie die Auszu-

bildenden gleichermaßen, deren Einsatzbereiche während der Lehrzeit erweitert werden können.



„Was lange währt wird endlich gut!“, so Verbandspräsident Georg Nüssgens.

Der neue fachtheoretische Prüfungsbereich Antriebs- und Steuerungstechnik dient der eingehenden Prüfung elektrotechnischer Fertigkeiten und Kenntnisse. Eine eigene Benennung erleichtert den Betrieben die Einstellung qualifizierter Elektrofachkräfte, wie sie aufgrund von Digitalisierung und Smart-Home-Technik immer unverzichtbarer werden.

In Vorbereitung auf diesen neuen von insgesamt fünf Prüfungsbereichen wird der Zeitannteil der elektrotechnischen Inhalte in betrieblicher und schulischer Ausbildung nicht nur spürbar erhöht, sondern auch detaillierter und genauer festgelegt.

www.rs-fachverband.de



SONNENSCHUTZ
IST EINFACH

IHN WINDSTABIL ZU MACHEN,
IST UNSER VERSPRECHEN

Viel mehr als nur Sonnenschutz

heroal VS Z IST WINDLASTBESTÄNDIG BIS 145 km/h

Das innovative Zip-Screen-Sonnenschutzsystem heroal VS Z besticht durch große Flexibilität und enorme Windstabilität. Solide Materialien und intelligente Technik sorgen dabei für eine lange Lebensdauer und verschiedene Gewebearten helfen, die Klimatisierungskosten zu senken. Dank Breiten von bis zu 6 Metern und einer Auswahl von vielen Farben kann das System vielseitig verwendet und auch bei großflächigen Beschattungen eingesetzt werden. Genießen Sie mit dem heroal VS Z an heißen Tagen ein angenehmes Raumklima, ohne dass wertvolles Tageslicht verloren geht.

Weitere Informationen erhalten Sie auf **www.heroal.com**

Rolläden | Sonnenschutz | Rolll Tore | Fenster | Türen | Fassaden | Service



Noch mehr Antrieb fürs Lernen

Tatkräftige Schützenhilfe für die Fachhandwerker von morgen steht bei Selve schon seit Langem auf dem Plan. Dazu gehören nicht nur regelmäßigen Schulungen künftiger Rollladen- und Sonnenschutzmechaniker, sondern auch die handfeste Unterstützung des Unterrichts mit technischem Equipment: Beispiel dafür ist das Elektrolabor der Berufsschule Wiesau. Hier sind jetzt bei praktischen Übungen der Schüler mehr als 20 Selve-Antriebe sowie Schalter und Steuerungen vom Lüdenscheider Unternehmen im Einsatz.

„Aus der Praxis für die Praxis“ ist die Devise, wenn Diplom-Ingenieur Guido Schildbach am Staatlichen Beruflichen Schulzentrum in Wiesau ist. Seit mittlerweile 15 Jahren reist der Marketingleiter von Selve hier mehrmals im Jahr an, um dem Nachwuchs bei sogenannten „ÜLU“ (Überbetriebliche Lehrlingsunterweisungen) regelmäßig neueste Entwicklungen der Antriebs- und Steuerungstechnik näher zu bringen. Nicht nur in Wiesau wird dem Nachwuchs geballtes Fachwissen vermittelt, das Unternehmen Selve arbeitet bundesweit mit allen vier R+S-Berufsschulen zusammen. „Die enge Kooperation mit dem Fachhandwerk und die kompetente Unterstützung der Auszubildenden ist Selve ein besonders wichtiges Anliegen“,



Uwe Heider (l.), Thomas Dierl (z.v.r.) und Schulleiter Dr. Wolfgang Eckstein (r.) freuen sich über die Unterstützung durch Josef Walter (z.v.l.) und Guido Schildbach.

sagt Guido Schildbach. Direkt vor Ort in der Berufsschule Wiesau wurde er auch auf ein Projekt aufmerksam und bot für die Ausstattung des „Elektrolabors“ gemeinsam mit Josef Walter, Selve-Gebietsverkaufsleiter Bayern, handfeste Hilfestellung an.

Dieses Angebot nahm der Fachbereich Rollläden und Sonnenschutz der Berufsschule mit den beiden Fachlehrern Thomas Dierl und Josef Grassy (Diplom-Ingenieur Elektrotechnik) gerne an: Seither profitiert das Schulzentrum Wiesau unmittelbar vom Know-how des An-

triebs- und Steuerungsspezialisten aus Lüdenscheid. Neben diversen Materialien für die Steuerungstechnik wurden von Selve mehr als 20 Rohrmotoren gespendet, um im Unterricht deren Verdrahtung und Einlernen einüben zu können. „So werden die Selve-Produkte für unterschiedlichste Anwendungen im Bereich der Ausbildung der Rollladen- und Sonnenschutzmechaniker eingesetzt, wie beispielsweise in der Messtechnik, dem Aufbau verschiedenster Szenarien in der Steuerungstechnik, so auch als Einzel- oder Gruppensteuerun-

gen, oder etwa bei Steuerungsvorgängen von Toren oder Rollläden“, berichtet Thomas Dierl.

„Ein solche gute Zusammenarbeit von Schule und Wirtschaft ist äußerst wichtig, denn nur so können junge Leute, sowohl theoretisch, als auch praktisch befähigt werden, herausragende Leistungen zu erzielen“, betont der Fachlehrer. Insgesamt sieben Muster- und Stecktafeln wurden im Elektrolabor Wiesau mit Selve-Technik bestückt – und sind seither regelmäßig im Einsatz.

www.selve.de

Verbände gründen Netzwerk

Die Initiative kam von Wilhelm Hachtel, Delegierter des Industrieverbands Technische Textilien – Rollläden – Sonnenschutz e. V. (ITRS) im Europäischen Dachverband European Solar-Shading Organization (ES-SO): Die Interessen der nationalen Verbände im Sonnenschutz-/Beschattungsbereich zu bündeln.

Am 28. April fand ein Sondierungsgespräch statt. Vertre-

ten waren Heike Fritsche (Zentralverband Raum und Ausstattung), Axel Schindler und Martin Auerbach (Verband innenliegender Sicht- und Sonnenschutz e.V.), Christoph Silber-Bonz (Bundesverband Rollläden und Sonnenschutz e.V.) sowie Wilhelm Hachtel, Hermann Frentzen und Gertrud Müller vom ITRS e.V.

Wilhelm Hachtel erläuterte zunächst, dass die ökologisch

nachhaltigen Produkte von Sonnenschutz und Beschattung besser in das Bewusstsein der Öffentlichkeit dringen müssten. Schließlich verbrauchten Gebäude 47 Prozent der Energie. Ziel sei es nun, einen Meinungsprozess aus allen Branchen zu bilden und diesen im Europäischen Dachverband zu vertreten. Gefordert seien hier Industrie und Handwerk gemeinsam, um nicht nur den

Endverbraucher anzusprechen, sondern auch die politische Arbeit zu verstärken.

Alle Anwesenden stimmten der Gründung eines Verbände-Netzwerks zu. Das nächste Treffen findet im November statt. Geplant ist auch, die Verbände in der Schweiz und in Österreich anzusprechen.

www.itrs-ev.com

Detlef Timm ist neuer VFF-Präsident

Detlef Timm (58) von der Hans Timm Fensterbau GmbH & Co. KG in Berlin ist neuer Präsident des Verbands Fenster + Fassade. Timm wurde am 3. Juni 2016 auf dem Jahreskongress der Fensterverbände in Palma de Mallorca vom VFF-Präsidium zum Nachfolger von Bernhard Helbing gewählt, der das Amt seit 2006 ausgeübt hatte.

Nach seiner Wahl bedankte sich Detlef Timm für das Vertrauen des Präsidiums und die Unterstützung, die ihm insbesondere von seinen beiden Vorgängern Franz Hauk und Bernhard Helbing bei seiner neuen Tätigkeit zugesagt wurde. Als Geschäftsführer eines in allen Rahmenmaterialien erfahrenen Familienbetriebs nannte Detlef Timm das einheitliche Auftreten des Verbandes im Interesse der gesamten Branche, die noch bessere Nutzung der Informationsmaterialien des Verbandes wie Merkblätter oder Leitfäden sowie Werbung neuer Mitglieder als erste Schwerpunkte seiner Amtsführung. „Ich weiß, dass ich in die großen Fußstapfen meines Vorgängers trete“, erklärte Detlef Timm. „Deswegen werde ich mich darum bemühen, dieses Amt auch in seinem Sinne kontinuierlich weiterzuführen, wobei ich mich, wie ich weiß, auf die gut aufgestellte Geschäftsstelle um Geschäftsführer Ulrich Tschorn in Frankfurt verlassen kann. Insbesondere die Lobbyarbeit, die Bernhard Helbing zusammen



Detlef Timm nach seiner Wahl auf dem Jahreskongress in Palma de Mallorca.

mit Ulrich Tschorn so erfolgreich etabliert hat, ist für mich Neuland. Für die zugesagte Unterstützung aus dem Präsidium bedanke ich mich gerne schon im Voraus. Mit dem Standort unseres Unternehmens in Berlin hat der VFF jetzt auch eine Hauptstadtpräsenz.“

Detlef Timm ist nach Abschluss seines Wirtschaftsingenieurstudiums an der TU Berlin im Jahr 1984 in das 1957 von seinem Vater Hans Timm begründete Unternehmen eingetreten. Heute ist er zusammen mit seinem Vater und seinem Bruder Bernd Timm Geschäftsführer der Hans Timm Fensterbau GmbH & Co. KG. Das Unternehmen fertigt und montiert hochwertige Fenster aller Rahmenmaterialien im Objektbau und Denkmalschutz. Eine besondere Kompetenz hat die Hans Timm Fensterbau im Bereich der Runderneuerung von Kastenfenstern entwickelt. Das von der Berliner Senatsverwaltung für Wirtschaft und Technologie unterstützte Projekt „Runderneuerung von Kastenfenstern“ mündete 2003 in den VFF-Leitfaden „HO.09 Runderneuerung von Kastenfenstern aus Holz“, der in der aktualisierten Ausgabe von 2014 beim VFF erhältlich ist.

VFF-PC1 (2)



Der neue Präsident Detlef Timm (r.) zusammen mit seinem Vorgänger Bernhard Helbing.

www.window.de



WO&WO Sonnenlichtdesign GmbH & Co KG – entwickelt und produziert seit mehr als 50 Jahren maßgefertigte Produkte zur Regulierung des Sonnenlichts und garantiert für Top Qualität aus Österreich. Jahrzehntlange Erfahrung auf heimischen und internationalen Märkten haben WOUNDWO zu einem führenden Anbieter am Sonnenschutzmarkt gemacht.



Als erfolgreiches und konstant wachsendes Unternehmen sucht WO&WO Sonnenlichtdesign GmbH & Co KG zum baldigen Eintritt

Gebietsmanager/innen in Festanstellung

für die Regionen Bayern, Baden Württemberg, Hessen, Rheinland-Pfalz, NRW

Ihre Aufgaben

- Neukundenakquisition
- Betreuung und Beratung bestehender Fachhandelskunden
- Schulung der Kunden in Verkauf, Maßabnahme und Montage
- Beobachtung des Marktes und Entwicklung der Zielkunden
- Präsentation von Neuprodukten
- Schnittstelle zu Architekten und Planungsbüros
- Repräsentation des Unternehmens nach außen
- Umsetzung von Marketingstrategie (Messestätigkeit, Einsatz von Werbematerial, etc.)
- Reporting an die Leitung Vertrieb

Ihr Profil

- Abgeschlossene technische und/oder betriebswirtschaftliche Ausbildung
- PKW-Führerschein
- Sehr gute Umgangsformen
- Kommunikationstalent mit Verhandlungsgeschick
- Unternehmerisches Denken und Handeln
- Hands-on-Mentalität/Umsetzungsstärke
- Hohe Eigeninitiative und Selbständigkeit
- Hohe Reisebereitschaft

Wir bieten Ihnen eine angemessene Vergütung (Fixgehalt und variable Provision sowie Zielprämie) in Abhängigkeit von Berufserfahrung und Qualifikation sowie einen Dienstwagen - auch zur Privatnutzung.

Für diese Positionen sind eine mehrjährige einschlägige Berufserfahrung (idealerweise im Bereich Sonnenschutz und/oder Fenster/Fassade) sowie sehr gute MS-Office-Kenntnisse Voraussetzung. Wenn Sie ein flexibles Umfeld schätzen und gerne Herausforderungen annehmen, freuen wir uns über Ihre Bewerbung (Lebenslauf und Lichtbild).

WO&WO Sonnenlichtdesign GmbH & Co KG, c/o Personalleitung
Hafnerstraße 193
8054 Graz, AUSTRIA
bewerbung@woundwo.at



WWW.WOUNDWO.COM



Das flexible Dach schützt die Terrasse mit Außengastronomie und Eventbereich zuverlässig.

Guildford Harbour Hotel, Surrey:

Eine Baldachinlösung für Open-Air-Feeling

Briten lieben es, draußen zu sein. Selbst das Picknick ist offenbar auf der Insel erfunden worden. Wer in den Sommermonaten in Großbritannien unterwegs ist, kann sich vom kühnen Umgang mit jeder Wetterlage überzeugen. Er zeigt sich im herrlich rauen Humor ebenso wie in unbekümmert leichten Architekturlösungen. Ein herausragendes Beispiel ist der fahrbare Wetterschutz der Dachterrasse am Guildford Harbour Hotel, zuvor Radisson Blu Guildford Edwardian Hotel, einem Luxushotel im Herzen der Grafschaft Surrey.

Flexibel, schnell, beständig

Wetterbedingungen vielerorts mögen eine Herausforderung sein. Es gilt, sie im eigenen Sinne zu nutzen, was dem Inhouse-Architektenteam von Radisson mit seinem hohen Anspruch an zeitgemäße Detail-Lösungen – umgesetzt mit modernen Materialien und bewährter Technik – in besonderer Weise gelungen ist. Innerhalb von vier Minuten entfaltet sich das flexible, mit Sefar

Architecture Tenara 4T40HF Gewebe ausgestützte, Dach und schützt die Terrasse mit Außengastronomie und Eventbereich zuverlässig.

Wenn das Dach komplett ausgefahren ist, überspannt der rechteckige Baldachin eine beeindruckende Fläche von 11,25 mal 13,10 Metern. 38 Prozent Lichttransmission und eine einzigartige textile Materialität vermitteln das geschätzte Open-Air-Feeling, eine natürliche Lichtatmosphäre

und geben dabei den Hotelbetreibern langfristige Planungssicherheit und Flexibilität. Plätze draußen bleiben attraktiv, auf Reservierungen ist Verlass. Der Outdoor-Umsatz wird so zur sicheren Größe.

So überzeugend das Outdoor-Gewebe Sefar Architecture Tenara 4T40HF im Einsatz ist, so überzeugend ist es für Planer: Hohe Spannkraft bei gleichzeitig geringem Flächengewicht eröffnen einen beeindruckenden gestalterischen Freiraum. Als wert-

ALUKON

S Y S T E M



Innerhalb von vier Minuten lässt sich das Dach komplett entfalten.



38 Prozent Lichttransmission und eine einzigartige textile Materialität vermitteln eine natürliche Lichtatmosphäre.

voll erweist sich die Entscheidung für Sefar auch auf lange Sicht. Hoch UV-beständig, farbecht, ohne Vergilbung und höchst pflegeleicht, resistent gegen Feuchtigkeitseinfnahme und schmutzunempfindlich bleiben die erwiesenen robusten Gewebe dauerhaft

optisch überragend und trotzen selbst Fallwinden und intensiver Sonneneinwirkung, wie sie in Surrey keine Seltenheit ist.

www.sefar.com



AL-IS Insektenschutz in seiner schönsten Form

Sicherer Schutz vor Mücken und lästigen Plagegeistern mit den hochwertigen Insektenschutz-Produkten aus dem Hause ALUKON.

- Spannrahmen
- Insektenschutz-Rollos
- Dreh-, Pendel-, Plissee- und Schiebetüren für ein- und mehrflügelige Fenstertüren
- Lichtschachtdeckungen



www.alukon.com
www.facebook.com/ALUKON



Bildungszentrum Domino, Bern:

Sonnenschutz mit exzellenten Noten

Das Bildungszentrum Domino bildet als Gebäudeduo den Auftakt zur Neuentwicklung des Areals rund um die neue S-Bahn-Station in Bern-Wankdorf. Die Fassade ist durch ein besonderes Wechselspiel von raumhohen Fenstern und Wandscheiben in verschiedenen Breiten charakterisiert, das in seinem Aufbau an das Aufeinanderstapeln von Dominosteinen erinnert. Um für die Schüler und Lehrenden des Bildungszentrums einen optimalen Klimakomfort zu gewährleisten, wurde die Fassade innerhalb eines Sanierungsprojekts mit außenliegenden Sonnenschutzscreens aus Soltis 86 ausgerüstet. Das Sonnenschutzmaterial von Serge Ferrari überzeugte neben einem wirksamen Sonnenschutz vor allem durch die ausgezeichnete Transparenz.

Das Feusi Bildungszentrum ist eine der größten Privatschulen der Schweiz. Das im Jahr 2008 neu erstellte Gebäude umfasst eine Vielzahl von Schulungsräumen, verschiedene Ausbildungsbereiche für Spezialfächer wie Naturwissenschaften und Informatik, eine Aula, eine Cafeteria sowie

ein Foyer. Für einen möglichst angenehmen Aufenthalt an der Schule wurden umfangreiche Arbeits- und Aufenthaltsbereiche für Lernende, für Lehrkräfte und für die Verwaltung konzipiert. Gleichzeitig mit der Feusi-Schule und nach demselben Konzept geplant, entstand das Gebäude Medi, das

vom Kanton unterstützte Zentrum für medizinische Bildung. Diese beiden Baukörper, die als „Bildungszentrum Domino“ fungieren, begrenzen und definieren zusammen mit der S-Bahn-Station Bern-Wankdorf den neuen Max-Daetwyler-Platz und fungieren als Auftakt für ein neues Stadtquartier.

ZIP-Screen



Trotz des großen Baukörpers wirkt die Fassade nicht massiv.



Der von außen homogen gestaltete, neungeschossige Gebäudekörper des Feusi Bildungszentrums prägt mit seiner charismatisch in Erscheinung tretenden Volumetrie und tragenden Betonfassade den neuen städtischen Ort und gibt ihm seine eigene, unverwechselbare Identität. Trotz des großen Baukörpers wirkt die Fassade nicht massiv, sondern beeindruckt mit spielerischer Leichtigkeit und Offenheit dem Betrachter gegenüber. Dies gelingt mit einer raffinierten Aneinanderreihung von unterschiedlich breiten, fein austarierten Fensterflächen, die zudem innerhalb der Geschosse in ihrer Abfolge wechseln: eine Konstruktion, die an übereinandergestapelte Dominosteine erinnert.

Wirksamer Schutz gegen Gebäudeüberhitzung

Die opulenten Fensterflächen führten bei sonnigem Wetter zu einer Überhitzung des

Raumklimas durch zu hohe Wärmeeinträge in das Gebäude. Um den Raumkomfort zu verbessern und die Klimakosten zu senken, wurde so innerhalb einer Sanierungsmaßnahme eine wirksame Sonnenschutzanlage konzipiert. Unter mehreren Lösungen entschied sich das Architektenteam von Büro B, Bern für außenliegende Sonnenschutzscreens auf Basis des Typs Sunlux 6016 von Kästli Storen in Bern-Belp, die mit dem Premium-Sonnenschutzmaterial Soltis 86 von Serge Ferrari ausgestattet wurden.

Da die Proportionen der Fenster aufgrund ihrer extrem schmalen Form (teilweise nur 57 Zentimeter breit) und großen Höhe (290-330 Zentimeter) für rollbaren Sonnenschutz nicht unbedingt ideal waren, hat Kästli Storen eine Spezialausführung entwickelt und realisiert. Damit sich das Sonnenschutzmaterial beim Aufrollen auf der Tuchwelle nicht asymmetrisch zeigt, setzte man auf eine mit größerem Durchmesser. Zudem musste der Sonnenschutz

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

elero GmbH

Linsenhofer Str. 65
72660 Beuren
T +49 7025 13-01
F +49 7025 13-212
E info@elero.de





Damit sich das Sonnenschutzmaterial beim Aufrollen auf der Tuchwelle nicht asymmetrisch zeigt, setzte man auf eine mit größerem Durchmesser.

für die Windwiderstandsklasse 3 (bis 49 km/h) ausgelegt werden. Um dieser Anforderung zu entsprechen, wurden die Saumstangen besonders beschwert.

Auch das Compositmaterial Soltis 86 bot hier wertvolle Unterstützung: Aufgrund seiner herausragenden Dimensionsstabilität wickelt es sich auch unter kritischen Bedingungen oder Formaten sehr symmetrisch auf und bleibt völlig formstabil, auch in der Diagonalen. Die besonderen Eigenschaften des Materials sind auf die patentierte Précontraint-Technologie von Serge Ferrari zurückzuführen, die das Material während des gesamten Beschichtungsprozesses von allen Seiten vorspannt, so dass es sich auch während oder nach der Montage nicht verformt. Durch diese spezielle Stabilität konnte auf die Verstärkung mittels Seitensäume verzichtet werden. Dies bot nicht nur einen Vorteil bei der Verarbeitung, sondern unterstützt ebenfalls eine optimalen Aufwicklung, die besonders in Anbetracht der großen Fensterflächen mit Höhen von bis zu 330 Zentimetern eine wichtige Rolle spielte. Soltis 86 zeichnet sich zudem durch eine geringe Dicke des Materials aus, so dass trotz der größeren Tuchwelle eine kompakte Aufwicklung gestaltet werden konnte, die sich fast unsichtbar in die Fensterlaibungen einfügt. Die Befestigung der Tuchrolle erfolgte dabei mittels spezieller Konsolen an den Fensterrahmen, die in enger Kooperation mit den Architekten gestaltet wurden. Einen weiteren Beitrag

leistet die hohe mechanische Beständigkeit und Reißfestigkeit des Materials, um starken Wind- und Sogkräften widerstehen zu können.



Das Material verfügt über eine hohe mechanische Beständigkeit und Reißfestigkeit, um starken Wind- und Sogkräften widerstehen zu können.

Ein weiteres Detail innerhalb der Spezialausführung diente der Sicherheitsoptimierung: Hierzu wurde für die Führung der Fallstange ein entsprechender Schlitz gefräst. „Ein entscheidendes Detail für die Sicherheit“, erklärt Marc Kästli von Kästli Storen, „da z.B. bei einem Achsbruch des Motors beim Runterfallen der Fallstange nicht der außenliegende Kunststoffzapfen brechen kann, mit dem die Sonnenschutzanlage üblicherweise ausgestattet ist.“

Am meisten überzeugte die Architekten jedoch die herausragende Transparenz des Sonnenschutzmaterials Soltis 86, das für die Schüler eine perfekte Sicht nach draußen gewährleistet. So wird das offene und freie Raumkonzept in die Umgebung durch den Sonnenschutz nicht einschränkt, sondern weiterhin erlebbar gemacht. Zudem vermindert Soltis 86 auch bei intensiver Sonneneinstrahlung den Wärmeeintrag spürbar und schafft eine Reduktion der Temperatur von ca. 5 Grad Celsius, wie es in einem Vorher-/Nachher-Vergleich von Lehrern gemessen wurde.

Individuelle Fassadensteuerung

Die beiden Gebäude, „Feusi“ und „Medi“, wurden jeweils mit einer Steuerung ausgerüstet, welche den Sonnenschutz fassadenweise aktiviert, d.h. nur diejenigen Fassadenscreens bekommen einen Ab-Befehl, welche auch von der Sonneneinstrahlung



Das Sonnenschutzmaterial überzeugt nicht nur als wirksamer Sonnenschutz, sondern auch durch seine ausgezeichnete Transparenz.

betroffen sind. Analog verhält es sich mit dem Windrichtungsgeber, der mit einem beheizten Windfühler kombiniert ist, wel-

cher nur die Behänge zum Aufrollen aktiviert, die vom Wind betroffen sind. Das heißt, wenn ein beispielsweise starker Wind von Osten kommt, bleiben die Behänge im West unten, im Osten werden sie aber zur Sicherheit eingefahren.

Insgesamt überzeugte die neue Sonnenschutzanlage besonders die Nutzer des Gebäudes, die vor allem den gewonnen Klimakomfort auch bei intensiver Sonneneinstrahlung sowie den hohen visuellen Komfort mit optimaler Durchsicht nach draußen positiv bewerten.

Projektdaten

Bildungszentrum Domino, CH-Bern
Architekten: Büro B Architekten AG,
 CH-Bern

Sonnenschutzanlagen: Kästli & Co.
 AG, CH-Bern-Belp

Umfang: ca. 4000 qm

Formate: 1508 Screens mit Breiten
 von 57-349 cm und Höhen von
 290-330 cm

Eingesetztes Material: Soltis 86,
 Farbe 86-2043 Bronze

www.sergeferrari.com



**Ihr zuverlässiger Partner
 für den Rollladen-
 und Fensterbau**



ROLLLÄDEN



VORBAUELEMENTE



AUFSATZELEMENTE



KOMPONENTEN



RAFFSTORE AUSSEN



TEXTILER BEHANG



ROLL-/DECKENTORE



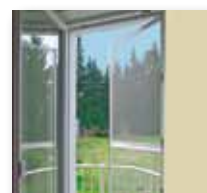
SEKTIONALTORE



ROLLGITTER



SCHERENGITTER



INSEKTENSCHUTZ



**LICHTSCHACHT-
 ABDECKUNGEN**

ak-technik

Heinz Peuster GmbH & Co. KG

42781 Haan · Schallbruch 67

Tel. 02129 9395-0

Fax 02129 9395-100

kundenservice@ak-technik.de

www.ak-technik.de



Insgesamt werden 265 Rollos in den Klassenräumen montiert.

Penta Scala Rietvelden College, Spijkenisse:

Licht und Wärmeschutz im Einklang

Hunter Douglas stellt ein neues Material für Innenrollos vor: Panama Chrome

Sonnenschutz. Dieses Material verbindet in einer außergewöhnlichen Mischung Licht- und Wärmeschutzeigenschaften und gewährleistet dabei gute Sicht von innen nach außen.

Die Bildungseinrichtung Penta Scala Rietvelden College in Spijkenisse in den Niederlanden wird das neue System zuerst verwenden: Bis Ende August 2016 werden 265 Panama Chrome Rollos mit dem EOS 500 System in den Klassenräumen als Alternative zu einem außenliegenden Sonnenschutz montiert.

Die neuen Panama Chrome Sonnenschutz-Rollos bleiben unbeeinträchtigt von Wettereinflüssen, Schmutz und anderen äußeren Einflüssen. Dies bedeutet weniger Instandhaltung, längere Lebensdauer und in der Folge niedrigere Betriebskosten. „Dies war genau die Lösung, nach der die Schule

gesucht hat“, so Hunter Douglas Vertriebsleiter Ronald Fleer. „Eine wesentliche Voraussetzung war, dass unsere Jalousien ähnliche Licht- und Wärmeregulationseigenschaften wie Außenrollos haben und die Leute hinaussehen können. Das neue Panama Chrome Material verbindet all diese Eigenschaften in einer Lösung.“

Alle fünf Farben, in denen das Rollo erhältlich ist, haben einen zertifizierten Solarreflexionsgrad von mehr als 75 Prozent. Somit zählen die Panama Chrome Varianten laut Hersteller zu den leistungsfähigsten Innenrollos auf dem Markt. Zusätzlich zur Wärmeregulierung besitzt Panama Chrome

ebenfalls hervorragende Lichtregulierungseigenschaften. Die spezielle Metallbeschichtung des Materials sorgt für weniger als 2 Prozent diffuse Lichtdurchlässigkeit. Gleichzeitig liegt der direkte Lichtdurchlässigkeitswert bei 3 Prozent. Diese Kombination ergibt eine EN145032-basierte Glare 3 Klassifizierung. Die Kombination der Metallbeschichtung, die Webart des Materials und des Öffnungsfaktors von 3 Prozent stellt sicher, dass alle Jalousien gute Sicht nach außen bieten. Diese Sicht bleibt selbst bei den hellen Farbtönen White, White Linen und Pearl White erhalten. Ronald Fleer: „Durch hebt sich das Material auf dem Markt



Das Sonnenschutzsystem verbindet hervorragende Licht- und Wärmeschutzeigenschaften miteinander und bietet gute Sicht nach außen.

ab. Die Wahl eines hellen Farbtons für die Innenausstattung bedeutet meist, dass ein weiteres besonders dichtes Verdunklungsge- webe verwendet werden muss, um den vi- suellen Anforderungen gerecht zu werden. Das hat dann jedoch fehlenden Sichtkontakt nach außen zur Folge. Viele helle Materialien haben eine hohe Dichte und bieten weit we- niger Sicht nach außen.“

Dank der Kombination aus Fiberglas und PVC ist das neue Sonnenschutzsystem von Hunter Douglas robust und widerstandsfä- hrig, ein wichtiger Faktor in einer Schulum- gebung mit jungen Schülern. In den neuen Klassenräumen des Penta Scala Rietvelden College in Spijkenisse werden insgesamt

265 Rollos angebracht. Die ersten 100 Rollos wurden im Mai und Juni 2016 angebracht, gefolgt von einer weiteren Charge im Au- gust. Insgesamt werden an der Schule 1150 Quadratmeter Panama Chrome Sonnen- schutz in der Farbe Black Pearl zu sehen sein.

Die Rollos werden mit Hilfe des EOS 500 System montiert, für das Hunter Dou- glas 2012 einen iF Design Award erhalten hat. Das EOS 500 bekam die Auszeichnung für den modularen Aufbau des Systems, das aus nicht weniger als 300 austauschbaren Teilen besteht. So können die Rollos nach exakten Projektvorgaben gefertigt werden.

www.hunterdouglascontract.com



Durch die Montage innerhalb der Räume sind die Rollos weniger Umwelteinflüssen ausgesetzt und dadurch langlebiger.

TWILIGHT

THE FABRIC FOR A NEW GENERATION.

TWILIGHT - SONNENSCHUTZ MIT AUSBLICK

PEARL



SPACE



METAL



- Schwer entflammbar
- 100 % PVC-frei
- Idealer sommerlicher Wärmeschutz
- Optimaler Blendschutz bei guter Durchsicht
- Textiler Charakter
- Geruchsneutral
- Innen und außen einsetzbar
- Ideale Durchsicht nach Außen

www.sattler-twilight.com



SATTLER 
thinking highTEX



Der Bürokomplex Proximo besticht durch ein hohes Maß an Ästhetik und Funktionalität dank modernster technischer Ausstattung.

Bürokomplex Proximo, Warschau:

Arbeiten Deluxe

Für die Warschauer dürfte sich der Büroalltag in Zukunft höchst angenehm gestalten: Im Herzen der Hauptstadt entsteht das neue Aushängeschild des Warschauer Geschäftszentrums – der moderne Bürokomplex Proximo. Hinter dem imposanten Neubau steht die weltweit agierende Hines Immobiliengesellschaft, als Konstrukteure konnten der mehrfach ausgezeichnete Architekt Rolfe Judd und die italienische Designfirma Pininfarina gewonnen werden. Sie legten bei der Entwicklung von Proximo höchsten Wert auf die Qualität der Materialien und eine umweltschonende Bauweise, was dem Neubau die BREEAM Zertifizierung, eine der ältesten und am weitesten verbreiteten Zertifizierung für nachhaltiges Bauen, einbrachte.

Dabei steht der Bürokomplex, der sich trotz seiner Größe gut in das Stadtbild einfügt, ganz im Zeichen der Nutzerfreundlichkeit. Die Arbeitsplätze werden auf 13 Etagen von futuristisch anmutenden organischen und gradlinigen Formen gebildet. Zusätzlich steht den Mietern auf einer Fläche von 2000 Quadratmetern eine eigene Mall mit Einzelhandel, Fitness-Center, Kantine, Friseur und weiteren Dienstleistungen zur Verfügung und erleichtert ihnen dadurch den Arbeitsalltag.

Für die moderne Fassadengestaltung Proximos ist Aluprof, einer der führenden globalen Hersteller von Aluminiumsystemen,



Der Neubau hat einen attraktiven Standpunkt im Herzen Warschaus mit guter Zuganbindung, der Nähe zum Warschauer Chopin-Flughafen sowie zu kulturellen Institutionen.



Die Innengestaltung des Bürogebäudes wird von der Kombination aus organischen und gradlinigen Formen dominiert.

verantwortlich. Die Vorhangfassade MB-SR50N Effekt lässt den Eindruck einer glatten Glaswand entstehen, MB-SR50N HI+ Pfosten-Riegel-Fassaden überzeugen durch ihre optimale Wärme- und Schalldämmung. Als Sonnenschutz wurden die Sonnenblenden MB-Sunprof eingesetzt, deren Aluminiumlamellen zur Verringerung der Gebäudeerwärmung beitragen und gleichzeitig die Gebäudehülle optisch aufwerten. Proximo wurde zudem mit den bewährten Fenster- und Türsystemen MB-86SI von Aluprof ausgestattet, deren Profile neben den neu geformten, hoch wärmedämmenden thermischen Trennungen eine einbruchshemmende Verglasung aufweisen. Im Sinne des Brand- und Rauchschutzes

kamen im modernen Gebäudekomplex darüber hinaus die MB-DPA Schiebetürensysteme zum Einsatz, die sowohl automatisch als auch manuell bedient werden können.

„Es freut uns sehr, dass wir die Planer und Entscheider dieses repräsentativen Bauprojekts von uns überzeugen konnten. Die große Vielfalt und technische Ausgereiftheit unseres Sortiments sowie unser Anspruch an Service und Logistik waren mitentscheidend für den Zuschlag“ erklärt Handelsdirektorin Margaret Wojtasik von Aluprof die große Verantwortung, mit der der führende Aluminiumhersteller betraut wurde.

www.aluprof.eu



ROLLLADEN



RAFFSTORES



INSEKTENSCHUTZ



TÖRSYSTEME



www.lakal.de

LAKAL®

Studie belegt: Smarte Verschattung ist die wichtigste Maßnahme gegen Überwärmung

Die Umsetzung der Gebäuderichtlinie bis 2020 und der prognostizierte Klimawandel führen zu neuen Herausforderungen bei der Planung von Gebäuden insbesondere in Hinblick auf deren Sommertauglichkeit. Im Rahmen einer Studie wurden die geltenden Bauregeln auf den Prüfstand gestellt und Vorgaben für den zukünftigen Planungsstandard hinsichtlich der Vermeidung von Überwärmung erarbeitet.

Das Projekt RIOPT Holzbau (Risiko-optimierte Gebäudeentwicklung im Holzbau aufgrund des Klimawandels) wurde gemeinsam von der TU Graz und der Österreichischen Energieagentur durchgeführt. In der Studie wurde das Sommerverhalten unterschiedlicher Bauweisen bei differierendem Nutzungsverhalten sowie bei verschiedenen Kühlstrategien analysiert und in weiterer Folge untersucht, inwiefern die relevanten Normen und Richtlinien den Anforderungen tatsächlich gerecht werden.

Johann Gerstmann, Sprecher des Bundesverbandes Sonnenschutztechnik: „Diese Studie liefert viele Beweise für das, was einem der Hausverstand sagt, und sie belegt, dass alte Konzepte nicht unbedingt auf das neue Bauen übertragbar sind. Sie liefert also viele Antworten auf jene Fragen, die sich Planer, Investoren, Bauherren und Mieter unbedingt stellen sollten, wenn es um zeitgemäßes, vor allem aber auch zukunftsorientiertes Bauen und Sanieren geht.“

Bauweise beeinflusst nicht maßgeblich

In der Studie wurden Klimaszenarien entworfen, klimatische und bauliche Parameter festgelegt und Wien-Umgebung als Referenzstandort für die Simulationen ausgewählt. Weitere gebäudespezifische Parameter ergeben den Simulationsprototypen: Bauweisen (Leichtbau-Holz sowie Massivbau-Holz / Ziegel / Beton), Nutzungsverhalten (Wohnung und Büro), Kühlstrategien (Beschatten und Lüften sowie Klimatisieren), Gebäudeausrichtung, gängige Grundrisse, Raumkonfigurationen und -größen, übliche Fensterflächenanteile. Bei der Klimatisierung wurde auf die OIB Richtlinie 6 (Version 2011) Bezug genommen, und damit auf die Vermeidung mechanischer Kühlung bei Wohngebäuden. In Hinblick auf die effektiven Klimabelastungen war damit für die Autoren die Implementierung von automatisch gesteuerten Außenverschattung von vornherein unumgänglich.



„Aus Sicht des Sonnenschutzexperten ist zu sagen, dass wir uns nicht in die Debatte schwere versus leichte Bauweise einmischen, denn eines zeigt die Studie ganz deutlich – eine smarte Verschattung ist die wichtigste Maßnahme für jede Bauweise und jede Gebäudenutzung“, so Ing. Johann Gerstmann.

In Summe zeigen die Simulationsergebnisse aus 80 Varianten mit insgesamt 280 Mio. Ergebniswerten, dass der Effekt der verschiedenen Bauweisen auf die durchschnittlichen operativen Temperaturen nicht so deutlich ausgeprägt ist, wie es allgemein erwartet wird. Über den gesamten Betrachtungszeitraum, von Anfang Mai bis Ende September, bewegen sich bei Wohnnutzung die gemittelten Stundenwerte abhängig von der Bauweise zwischen 21,6 Grad Celsius und 21,9 Grad Celsius. Der hauptsächlich wahrnehmbare Effekt, der auf die Speichermasse zurückzuführen ist, ist die geänderte Trägheit und damit die Reaktionszeit des Gebäudes auf Temperaturschwankungen: Gebäude in massiver Bauweise überschreiten in der Studie das 27-Grad Celsius-Kriterium für den Tag seltener, führen aber zu höheren Nachttemperaturen. Andererseits sind Gebäude mit leichter Bauweise in der Lage, rascher auf nächtliche oder wetterbedingte Abkühlungen zu reagieren. Dieser gegenteilige, sich positiv auswirkende Effekt durch eine Begrenzung der Speichermasse wird durch die Anwendung des Überschreitungskriteriums derzeit in der einschlägigen Norm nicht abgebildet.

Die Verschattung macht den Unterschied

Die Speichermasse spielt als passiver Sonnenschutz eine deutlich geringere Rolle als gemeinhin angenommen. Auch an je-

nen Tagen, an denen die operativen Raumtemperaturen über 27 Grad Celsius liegen, zeigt sich, dass die wirksamsten Maßnahmen temporäres Beschatten und wirksames Nachlüften sind. In Zeiten, in denen die Tropennächte deutlich zunehmen – wie z. B. im letzten Sommer – und die Nachtauskühlung schwierig bis unmöglich wird, kommt es vor allem auf eine bestmögliche Prävention gegen Überwärmung mittels konsequenter, guter Beschattung an. Die Anzahl jener Tage, an denen am Tag die operative Raumtemperatur 27 Grad Celsius und in der Nacht 25 Grad Celsius nicht überschreitet, geht deutlich gegen Null, wenn die Einstrahlung am Tag auf unter 240 W/m² Fensterfläche gehalten wird. Ing. Johann Gerstmann: „Das entspricht einem Abschattungswert von $F_c < 0,25$, womit dennoch für ausreichend Tageslicht gesorgt ist.“

Die niedrigsten Raumtemperaturen ergeben sich – unabhängig von der Bauweise – durch eine konsequente, daher am besten automatisch gesteuerte und gute temporäre Beschattung. Die Sommertauglichkeit nur über den Luftwechsel zu erreichen, funktioniert nur theoretisch in der Simulation. In der Praxis stehen der Privatsphäre, Tropennächte, Lärm, Insekten und Sicherheitsbedürfnisse entgegen – sowie technische Gründe, denn ein hoher Luftwechsel bedeutet nicht automatisch, dass er auch kühlwirksam ist.

Eine zeitgerechte Beschattung am Tag und ein kühlwirksamer Luftwechsel in der Nacht schaffen behagliche Nachtstunden mit Temperaturen unter 25 Grad Celsius.

Für die Büronutzung kommt die Studie zu einem ähnlichen Ergebnis wie für die Wohnnutzung. Effiziente Beschattung und intelligente Nachtlüftung können den Kühlenergiebedarf um 25 bis 30 Prozent reduzieren, was sich auf das Referenzgebäude der Simulation bezieht.

Ing. Johann Gerstmann: „Aus Sicht des Sonnenschutzexperten ist zu sagen, dass wir uns nicht in die Debatte schwere versus leichte Bauweise einmischen, denn eines zeigt die Studie ganz deutlich – eine smarte Verschattung ist die wichtigste Maßnahme für jede Bauweise und jede Gebäudenutzung.“

Was empfehlen die Ersteller der Studie?

Auf die Planung und Ausführung der Verschattung ist zukünftig jedenfalls vermehrt

tes Augenmerk zu richten. „Wohngebäude sind heute tagsüber häufig nicht durchgehend bewohnt und Büroarbeitsplätze nicht durchgängig besetzt. So kann niemand situationsangepasst in die Beschattung eingreifen. Daher ist es wichtig, dass die Beschattung bei Bedarf von sich aus aktiv wird. Sie muss allerdings – aus welchen Gründen auch immer – vom Nutzer over-ruled werden können“, meint Ing. Johann Gerstmann.

Ebenso darf die aktivierte Beschattung nicht als einschränkend oder gar störend wahrgenommen werden. Ing. Johann Gerstmann: „Die Anforderungen an den Sonnen- und Blendschutz sind komplex. Zum einen leistet diese grüne Technologie einen wesentlichen Beitrag hinsichtlich Energieeffizienz. Zum anderen sichert sie den visuellen Komfort, insbesondere bei der für den Sehapparat sehr herausfordernden Aufgabe der Bildschirmarbeit bei großen Glasflächen. Außerdem erwarten sich die Nutzer einen Sichtkontakt zur Außenwelt, und zudem soll die Beschattung dem ästhetischen Anspruch des Gebäudes oder Raumes Genüge leisten.“

Um diesem breiten Anforderungsspektrum hinsichtlich Energie, Komfort und De-

sign gerecht zu werden, bietet die Sonnenschutz-Industrie eine Vielzahl bedarfsge-rechter Lösungen an. „Für die Energie- und Wohnbaupolitik sowie für die Gebäudeplanung sollte auf Grund der Studie klar sein, dass weder Glas noch Speichermasse das Problem der Überwärmung lösen können“, so Ing. Johann Gerstmann.

Das liebe Geld

Weiter wurden die Gesamtkosten und die CO₂-Emissionen von drei Gebäudetypen (Einfamilienhaus, Mehrfamilienhaus und Bürogebäude) – basierend auf den Vorgaben der Gebäuderichtlinie – analysiert. Bewegliche Beschattung ist bei der RIOPT-Studie in den Gesamtkosten enthalten und liegt laut Analyse des Bundesverbandes Sonnenschutztechnik üblicherweise bei 1,5 bis 2,5 Prozent der Gesamtkosten. Wird zeitgemäße Beschattung effektiv eingesetzt, reduzieren sich im Gegenzug im LifeCycle die Gesamtkosten um 2 Prozent, womit auch allfälligen Kosten für die Nachrüstung und den Betrieb von mechanischer Kühlung vorgebaut ist.

Wenn allerdings im geförderten Wohnbau die Beschattung nicht Teil der Standard-

ausstattung sein soll, sondern die Überwärmung im Wohnbau mittels intensiver, nicht auf die Bedürfnisse der Nutzer abgestimmte Nachtlüftung vermieden werden soll (siehe Ausstattungskatalog des Landes OÖ), werden die Lebenszykluskosten durch das Nachrüsten von Split-Geräten um 2 Prozent steigen. Und damit wird Wohnen für die Bewohner ganz sicher nicht billiger. Werden Beschattung und Lüften in der Planung gänzlich außen vor gelassen und wird stattdessen eine Klimaanlage in ein Bürogebäude eingebaut, erhöhen sich die Lebenszykluskosten um 15 Prozent.

Ing. Johann Gerstmann: „Unsere Forderung, den Sonnenschutz zu fördern, wie dies der „Österreichische Sachstandsbericht Klimawandel 2014“ fordert, wird durch die RIOPT-Studie deutlich untermauert.“

www.bvst.at

Quellen und Links:

- Österreichischer Sachstandsbericht Klimawandel 2014 APCC, Verlag der Österreichischen Akademie der Wissenschaften, ISBN 978-3-7001-7699-2 OIB-Richtlinie 6 – Ausgabe 2011
- ÖNORM B 8110-3: Wärmeschutz im Hochbau – Teil 3: Vermeidung sommerlicher Überwärmung. Österreichisches Normungsinstitut, Wien 2012.

bewährt

40er-Serie, 9Nm & 12Nm

50er-Serie, 8Nm bis 40Nm

& NEU

60er-Serie, 55Nm & 75Nm

elektronisch geregelt als EL4 & EL4F

SIRAL
Ihr Rolladen-Innovator

Auch dieses Produkt von SIRAL hat seine komplette Fertigung in Deutschland - der Qualität, dem Land und den Mitarbeitern verpflichtet.

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

Gu(r)t gewickelt mit Lean Production

Wer bei voller Fahrt seinen Motor justiert und dabei noch die Leistung steigert, der versteht sein Geschäft. Gleiches gilt für Selve: Bei laufender Fertigung – und für die Kunden völlig unbemerkt – wurden im Zweigwerk im hessischen Bad Arolsen nicht nur Vorgaben der „Lean Production“ umgesetzt, sondern auch neue Wachstumsergebnisse erzielt. Auf rund 4,2 Millionen Gurtwickler kletterte die Produktion in 2015. Das sind Zahlen, die klar die Ausnahmestellung des Weltmarktführers für Rollladenbauteile unterstreichen. Und sie verdeutlichen, warum Selve zielgerichtet auch in diesen Standort investiert. Denn dank systematisierter Fertigung und hochmoderner Maschinen bleibt der Wickler „made in Germany“ ein Produkt mit Zukunft.

Seit mittlerweile 28 Jahren ist Otto Emde Betriebsleiter des Selve-Zweigwerks in Bad Arolsen. Stillstand gibt es hier nicht, kontinuierliche Weiterentwicklungen haben seither den Produktionsstandort geprägt. Ohne hochmoderne Fertigungsautomaten läuft in Bad Arolsen nichts. Mit ihnen werden mittlerweile 80 Prozent aller Wickler produziert. „Der hohe Automatisierungsgrad macht die Fertigung nicht nur wirtschaftlicher, sondern auch prozesssicherer“, betont Otto Emde. Und so wird von Selve in den Maschinenpark auch im Laufe dieses Jahres nochmals investiert. Ein neuer Automat für die Fertigung der Federdosen schlägt mit rund 500 000 Euro zu Buche. Nahezu die gleiche Summe hat das Lüdenscheider Unternehmen bereits in die weitere Standort- und Zukunftssicherung seines Zweigwerks eingebracht: Mit der Einführung der schlanken, systematisierten „Lean Production“ hat sich



In dem Zweigwerk in Bad Arolsen dreht sich alles um Gurtwickler – nun nach den Vorgaben von „Lean Production“.

hier etliches verändert – zeitgleich wurde zudem die Fertigungshalle erheblich renoviert.

„Lean“ als Erfolgsfaktor

„Lean spielt in ganz viele Bereiche mit hinein und sorgt für entscheidende Vorteile“, sagt Otto Emde. Im Zuge des jetzt umgesetzten „Mammutprojektes“ wurde mit erheblichem internem Aufwand die gesamte Fertigung nach Lean-Gesichtspunkten neu strukturiert. „Das war eine große Herausforderung, die wir in gemeinsamer Projektarbeit mit Unterstützung aus Lüdenscheid in den vergangenen zwei Jahren gemeistert haben“, resümiert der Betriebsleiter. So wurden Arbeitsprozesse effizienter gestaltet und auch die Lagerhaltung nachhaltig optimiert.

Am Selve-Standort in der Nähe von Kassel dreht sich ausschließlich alles um Gurt- und Schnurwickler. Über 20 000 Stück werden hier täglich produziert: Allen voran als Verkaufsschlager die Mini-Wickler (0848 und 0846) mit oder ohne aufklappbarem Kunststoffgehäuse sowie die sogenannten Neubau-Wickler für die Unterputz-Montage. Auf eine Vielfalt von 60 Wicklertypen insgesamt bringt es Selve, die in gut 300 verschiedene Varianten nach Kundenwünschen ausgeliefert werden. Die benötigten Metallteile dafür werden direkt vor Ort gefertigt, der Standort verfügt über eine eigene Stanzerie und auch einen eigenen Werkzeugbau. Zwei- bis dreimal wöchentlich rollen zudem die Laster aus Lüdenscheid mit am Hauptsitz produzierten Kunststoffteilen an.

Seit 1960 besteht das Zweigwerk in Bad Arolsen. Besonders in den letzten Jahren hat Komplettanbieter Selve hier zielgerichtet investiert und grundlegend modernisiert. Im heutigen Lean-Zeitalter präsentiert sich in der 3200 Quadratmeter großen Fertigungshalle alles im optimalen (Material-) Fluss. Genau das ist die Kernidee von Lean. Es gilt, Werte und Wertschöpfungsprozesse ohne Verschwendung zu schaffen. Zu „Verschwendung“ zählen beispielsweise überhöhte Lagerbestände oder auch Warte- oder Transportzeiten an den Arbeitsplätzen sowie Fertigungsautomaten. Dafür wurde im Selve-Zweigwerk bei laufender Produktion im wahrsten Wortsinn vieles bewegt: Fertigungsmaschinen und Anlagen wurden teils neu angeordnet, Arbeitsplätze neu gestaltet, ein neues, hochmodernes Lagersystem mit Barcode-Scannern eingeführt und auch ein Kanban-System aller Fertigungsmaterialien realisiert.



Neue systematische Produktionssteuerung, mehr Transparenz: Mit „Lean“ sind für Otto Emde viele Vorteile verknüpft. Eine wesentliche Neuerung ist auch die Einführung eines Kanbansystems für die Fertigung von Baugruppen und Fertigprodukten.



Mithilfe dieses Fertigungsautomaten werden hier Mini-Wickler gefertigt, im Anschluss steht dann die Qualitätsprüfung an.



Nach dem Einlegen einzelner Gehäuseteile übernimmt dann der Automat von Station zu Station die Endmontage dieser aufklappbaren Mini-Wickler.



AREA⁺
EXPAND YOUR HORIZONS

AREA⁺, DIE REVOLUTION FÜR
DIE PERGOLA-GESTALTUNG.

AREA⁺ IST EINE INNOVATIVE KOLLEKTION, DIE DEN BEGRIFF "PERGOLA" VÖLLENDEN NEU DEFINIERT. DANK AREA⁺ LÄSST SICH JETZT JEDE PERGOLA GANZ INDIVIDUELL MIT EINER VIELZAHL VON FARBEN UND MOTIVEN GESTALTEN – ABGESTIMMT AUF VERWENDUNGSZWECK UND EINSATZORT. SO WIRD DIE PERGOLA ZU EINER WAHREN WOHLFÜHLOASE UND EINEM HERAUSRAGENDEN GESTALTUNGSELEMENT IM AUßENBEREICH.



► NEUER KOMFORT – NEUE ELEGANZ

Die Leichtigkeit der Stoffe, ihre Haptik und die Farben machen jede Pergola zu einem Kunstwerk, zu einem wahren Hingucker. Die beinahe unbegrenzten Kombinationen zwischen Farben und Schattierungen, Dessins und Stoffarten erlauben es, nahezu überall einzigartige und hochwertige Objekte zu realisieren. Damit wird ihre Pergola fortan zu einem ganz individuellen, komfortablen und zugleich schönen und edlen Ort der Entspannung und Intimität.

► DIE TEXTILE KOMPLETTLÖSUNG

Zunächst haben wir auf Basis einer Marktanalyse unsere hierfür geeigneten Produkte zusammengestellt. Anschließend haben wir eine Reihe von Geweben speziell für diese Anwendung entwickelt. Ergebnis dieser umfangreichen Arbeit ist eine homogene und innovative Kollektion als Komplettlösung für dieses interessante Marktsegment. Mit der einmaligen und vielfältigen Auswahl an Geweben für Tuchbespannungen, Baldachine, Vorhänge, Markisen und ZIP-Systeme ist die Kollektion AREA⁺ richtungsweisend für die Zukunft von Pergolasystemen.

► UMFASSENDES KNOW-HOW UND ZAHLEICHE INNOVATIONEN

In dieser Kollektion vereinen sich unsere langjährige Erfahrung und intensive Entwicklungsarbeit. Sie bietet Ihnen gleichzeitig hohen thermischen, visuellen und akustischen Komfort sowie je nach Bedarf wasserdichte, widerstandsfähige und formstabile Gewebe. Mit AREA⁺ wird Ihre Pergola zu einem angenehmen Aufenthaltsort das ganze Jahr über.

Mehr Effizienz, mehr Flexibilität

„Das japanische Wort Kanban heißt übersetzt Karte und beinhaltet die systematische Bestandsführung und Produktionssteuerung immer wieder kehrender Teile und Baugruppen“, erläutert Otto Emde. Jeder Produktionsbereich in Bad Arolsen verfügt über Steuerungsboards, mit denen die Reihenfolge, die benötigten Materialien, Stückzahl und Zeitvorgabe der zu produzierenden Teile und Produkte genau festgelegt wird. „Über ebensolche Kanbankarten steuert sich die Fertigung sozusagen selbst“, hebt der Betriebsleiter hervor. „So sind innerhalb von nur zwei Tagen die bestellten, oftmals auch kundenspezifischen Wickler schon zur Auslieferung auf dem Lkw.“ Das verdeutlicht, dass mit Lean kürzere Reaktionszeiten und eine größere Flexibilität einhergehen.

„Mit dem Einzug von Lean ist die gesamte Produktion transparenter geworden“, sagt Otto Emde. Die Resonanz der rund 35 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist sehr positiv, sie empfinden die Neuerungen klar als Verbesserung ihrer Arbeitsbedingungen. Bei der Neugestaltung ihrer Arbeitsplätze – auch unter ergonomischen Gesichtspunkten – waren sie von Anfang an involviert. Was von ihnen im Zwei-Schicht-Betrieb bei einem hohen Standardisierungs- und Automationsgrad und damit nach stets gleichen Qualitätsmaßstäben gefertigt wird, ist national wie international stark nachgefragt.

Gefragtes Qualitätsprodukt

Das Hauptabsatzgebiet der Gurtwickler ist nach wie vor Deutschland, aber die Nachfrage hat ebenso in anderen Ländern, wie beispielsweise Osteuropa, stark zugenommen. Rund 2500 Kunden – darunter allen voran große Konfektionäre sowie Fach-

händler – bauen auf die Selve-Wickler. „Wir bieten Gurt- sowie Schnurwickler in Top-Qualität und überzeugender Technik zu einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis“, betont Udo Pingel, Selve-Produktmanager für Rollladentechnik.

„In Zeiten zunehmender Rollladen-Automation sind Wickler immer noch ein Produkt mit reichlich Potenzial und Zukunft“, sagt Udo Pingel. Das vielfältige Wickler-Programm bleibt ein wesentlicher Grundpfeiler des Produktportfolios. Mehr noch: „Selve gewinnt in diesem Bereich zusätzliche Marktanteile und konnte im Jahr 2015 einen Wachstumssprung verzeichnen“, berichtet der Produktmanager. Gründe dafür sieht er in der weiter schrumpfenden Zahl von Wettbewerbern am Markt sowie in der stark steigenden Bautätigkeit. Zudem gebe es auf Jahre hinaus Ersatzbedarf an neuen Wicklern. Selve sei hierfür mit seinen ständigen Weiterentwicklungen und Produktmodifikationen bestens aufgestellt.

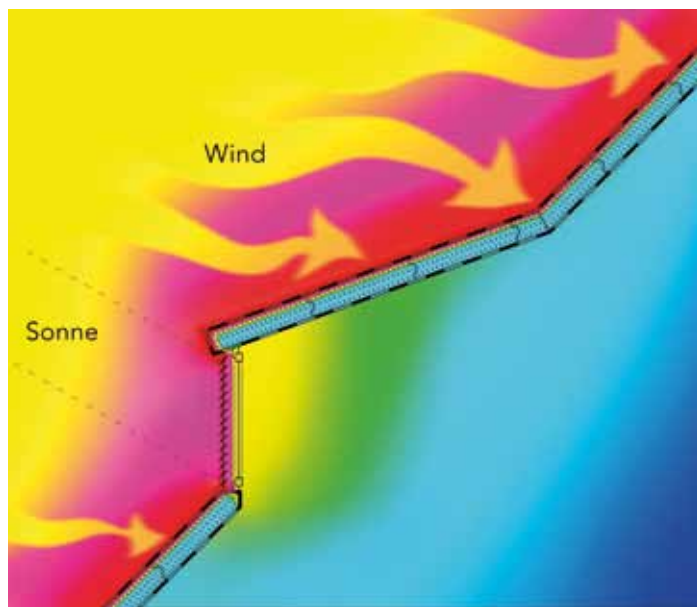
Gleiches gilt für die Produktion, an der auch kontinuierlich gearbeitet wird. „Lean Production sichert unserem Unternehmen, das auf eine hohe Fertigungstiefe setzt, dauerhaften Erfolg sowie eine hohe Leistungs- und Konkurrenzfähigkeit“, unterstreicht Geschäftsführer Andreas Böck. Der jetzt erfolgten Umsetzung in Bad Arolsen ging bereits vor einigen Jahren die erfolgreiche Lean-Einführung am Hauptsitz in Lüdenscheid zuvor. „Mit der damit verbundenen hohen Kunden- und Prozessorientierung ist Selve organisatorisch für heutige und künftige Herausforderungen optimal aufgestellt“, sagt Andreas Böck. Im Jahr seines 150-jährigen Bestehens zeigt sich das Unternehmen nicht zuletzt deshalb auch moderner und schlagkräftiger denn je.

www.selve.de

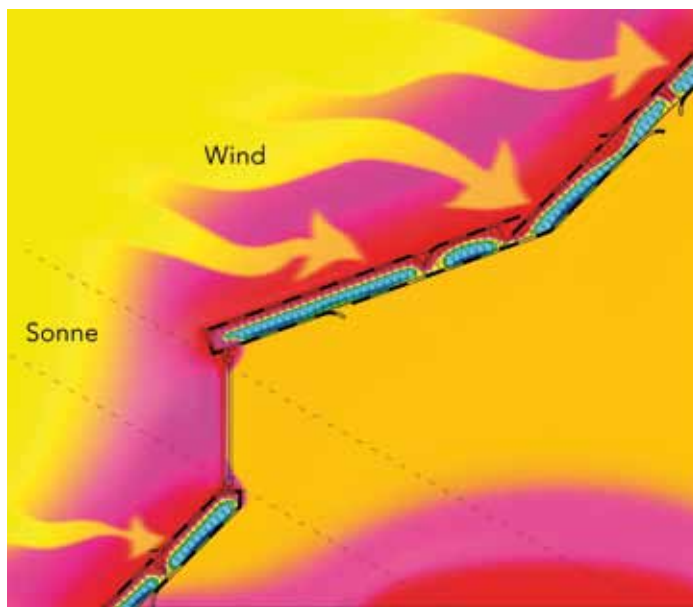
DICKSON
solar protection

WWW.DICKSON-CONSTANT.COM

Sommerhitze wegdämmen



Vollflächig gedämmt, luft- und winddicht verklebt und gut beschattet sind Dachräume auch bei sommerlicher Hitze angenehm zu bewohnen.



Lückenhaft gedämmt, luftdurchlässig und ohne Verschattung sind Dachräume im Winter zwar beheizbar, im Sommer aber gnadenlose Hitzefallen.

Drei Merkmale weist ein intelligentes sommerkühles Dach auf: einen hervorragenden Wärmeschutz (U-Wert), eine funktions-tüchtige Luft- und Winddichtung und von außen verschattete Dachfenster. Werden diese drei Grundforderungen nicht beachtet und gelangt Wärme ins Dachgeschoss, wendet sich die oft beschworene Speichermasse gegen die Bewohner. Dann heizt sich ein Dachgeschoss von Tag zu Tag mehr auf und die Nächte werden unerträglich.

Wichtig im Sommer: der U-Wert

Ein gut gedämmtes Dach ist im Winter warm und im Sommer angenehm kühl. Doch während im Winter der Wärmeverlust mit der Heizung automatisch auf Komfortniveau ausgeglichen wird, haben die wenigsten Haushalte für den umgekehrten Fall im Sommer eine Kühlung bereit. Die wahre Qualität einer Dachdämmung wird daher erst im Sommer erkannt, wenn keine Kühlttechnik zum Gegensteuern vorhanden ist. Denn im Sommer kehrt sich die Bauphysik um. Die Dachfläche kann durch Sonneneinstrahlung bis zu 80 Grad Celsius heiß werden. Wenn es dann innen angenehm kühl bleiben soll, hilft nur eine exzellent funktionierende Dämmung.

Die Wirkung von Dämmstoffen basiert weitgehend auf unbewegten Luft- und Gaspolstern. Geraten die in den Dämmstoffen festgehaltenen Luftpolster in Bewegung, geht damit auch Dämmwirkung verloren. Dies ist vor allem bei offenzelligen Dämmstoffen der Fall, wenn Wind im Som-

mer die bis zu 80 Grad Celsius heiße Luft auf der Dachoberfläche in die Dachkonstruktion hineinbläst. Deshalb ist es für den sommerlichen Hitzeschutz extrem wichtig, Dämmstoffe luft- und winddicht zu verbauen. In dieser Disziplin sind geschlossenzellige Aufsparrendämmungen, wie die von Puren, mit Nut-Feder-System und rundum verklebbaren Unterdeckbahnen bestmögliche Lösungen.

Verschattung: wirkungsvoll nur außen

Verschattungen von Dachfenstern spielen beim sommerlichen Hitzeschutz eine entscheidende Rolle. Jeder Quadratmeter unverschatteter Fensterfläche transportiert im Sommer bis zu 1000 W Heizenergie in den Dachraum! Werden diese großen Energieeinträge in das Dachgeschoss nicht unterbunden, ist innerhalb kürzester Zeit im Dachgeschoss mit sommerlicher Überhitzung zu rechnen.

Speichermasse vernachlässigbar

Speichermassen in der Dachkonstruktion beispielsweise durch schwere Dämmstoffe verursachen oft gegenläufige Effekte. Um einen U-Wert vergleichbar mit PU-Dämmstoffen zu erzielen, müssen schwere Dämmstoffe in größeren Dämmdicken verbaut werden. Das bedeutet hohe Massen und hohe Kosten und fordert gegebenenfalls einen tragfähigeren und damit teureren Dachstuhl. Weil massive Dämmstoffe nicht

so gut dämmen, dringt die Sommerhitze tiefer in die Dämmkonstruktion ein und erwärmt zugleich diese Speichermasse. Die positiven und negativen Effekte heben sich weitgehend gegenseitig auf.

Dämmung und Verschattung wichtig

Eine hochwirksame Dämmung mit bestmöglichem U-Wert, luft- und winddicht verbaut, sorgt für sommerlichen Komfort unter dem Dach. Außen liegende Verschattungen unterbinden unnötige Energieeinträge durch Sonneneinstrahlung. So bleiben Dachgeschosse auch im Sommer kühl.

Über den Einfluss von Speichermassen auf den sommerlichen Hitzeschutz im Dachgeschoss wird vielfältig diskutiert. Die tatsächlichen bauphysikalischen Vorgänge sind sehr komplex und die vereinfachten Rechenverfahren (z. B. nach Haindl) unter Fachleuten umstritten. Der Einfluss einzelner Bauteile auf die sogenannte Phasenverschiebung ist mit wenigen Zahlen ganzheitlich nicht erfassbar. In extremen Fällen kann Speichermasse sogar kontraproduktiv sein und den sommerlichen Hitzeschutz unterlaufen. Fazit: Jenseits von hochwirksamen Dämmungen (U-Wert) und Verschattungen gibt es keine einfachen Antworten.

Beim Qualitätsmanagement die Nase vorn

Bereits jetzt – zwei Jahre vor Ablauf der Übergangsfrist – erfüllt Elero die Revision 2015 der internationalen Qualitätsmanagement-Norm DIN ISO 9001. Bei der Sicherung seiner Service- und Produktgüte nimmt der europaweit erfolgreiche Antriebs- und Steuerungshersteller für Sicht- und Sonnenschutz traditionell eine Vorreiterrolle ein. So ließ sich Elero schon 1994 als einer der ersten seiner Branche nach der DIN ISO 9001 auszeichnen. Nun geht der Hersteller abermals mit gutem Vorbild voran und führt seit Juni 2016 das Zertifikat nach neuesten Maßstäben. Damit beweist er, dass seine Kunden Produkte und Services nach

weltweit gültigen, aktuell höchsten Qualitätsstandards erhalten.

„Da wir alle qualitätsrelevanten Unternehmensbereiche fortlaufend verbessern, war die Basis für die Zertifizierung nach DIN ISO 9001:2015 bereits gegeben. Bestehende Prozesse haben sich dabei allenfalls sehr geringfügig geändert“, erklärt Elero-Qualitätschef Martin Schweizer und fährt fort: „Aber der Gesamtkontext sowie die Definition und Dokumentation der Abläufe rücken mehr in den Fokus. Entsprechend der Revision betrachten wir Chancen und Risiken in den Prozessen genauer. Letztere müssen identifiziert, analysiert und bewertet werden, um bei Bedarf mit passenden Maßnahmen gegenzusteuern. Mithilfe einer neuen Systematik können wir zudem noch schneller entstehende Chancen erkennen und erfolgreich nutzen.“

Durch jährliche Kundenzufriedenheitsbefragungen sowie den engen und persönlichen Kontakt zu seinem Klientel weiß der Hersteller genau, in welchen Bereichen er bereits bestens aufgestellt ist und wo unter Umständen noch Verbesserungspotenzial besteht. Gibt es kritische Stellen, werden wirksame Maßnahmen definiert und implementiert. Die hohe Produktqualität sichert der Hersteller in allen Fertigungsphasen. Hierbei werden auch externe Partner wie Lieferanten und Dienstleister eng in die Prozesse eingebunden und müssen eine zufriedenstellende Leistung erbringen.



Martin Schweizer: „Als lernende Organisation streben wir stets nach kontinuierlicher Verbesserung.“



Alle Bereiche und Mitarbeiter kommunizieren regelmäßig miteinander, zum Beispiel per Shopfloor-Management.

Indem Elero Lean Management zunehmend in allen Bereichen umsetzt, laufen Prozesse beherrscht ab und können ständig analysiert und optimiert werden. Zudem wird jegliche Verschwendung vermieden. Die Mitarbeiter verschiedener Bereiche stehen in regelmäßiger Kommunikation. Durch die Lean Prinzipien kann Elero schnell und flexibel auf Nachfrageschwankungen reagieren. Nun hat der Hersteller es schwarz auf weiß: Er tut alles, um seinen Kunden hochwertige Produkte, optimale Services und Liefertreue zu bieten.

www.elero.de

Markisentücher * Technische Konfektion * Couponservice



**Manufaktur für
technische Textilien**

GEORG
MUSCULUS

Georg Musculus GmbH Co. KG * Ernst-Reuter-Str. 20-22 * 51427 Bergisch Gladbach * Tel.: 0 22 04 / 92 29 0

www.markisentuch.com

Für die Ewigkeit gebaut

Eine Glas-Faltwand von Solarlux wird im Handumdrehen ganzflächig geöffnet und genauso leicht wieder geschlossen. Eine Herausforderung für die Stabilität des Systems: Die einzelnen Elemente wirken beim Betätigen mit einigen Belastungen auf die Lauf- und Führungsrollen – für die Glas-Faltwand von Solarlux kein Problem. Um die ausgesprochene Langlebigkeit zu bestätigen, werden in unabhängigen, akkreditierten Prüflaboren kontinuierlich alle Systeme getestet und zertifiziert.

Welche physikalischen Kräfte beim Öffnen und Schließen einer Glas-Faltwand wirken, zeigt die Praxis: Kaum werden die innenliegenden Verschlüsse geöffnet, bewegt sich jedes zweite Gelenk leicht nach außen. Schon jetzt zieht sich die Glas-Faltwand minimal in der Öffnungsrichtung zusammen. Mit einer Hand lässt sich das erste Element ganz leicht aufschieben, die weiteren gleiten im Zickzack vorne weg und falten sich in einer flüssigen Bewegung, ganz ohne großen Kraftaufwand, zu einem schmalen Paket. Im 90 Grad Winkel geöffnet werden die Faltelemente nun im Ziehharmonika-Prinzip an der Seite geparkt.

In der Regel handelt es sich bei den Faltelementen um Mehrfachverglasungen, die über drei Meter hoch und einen Meter breit sein können – ein Gewicht, das nun im He-



Auch stabil in der Teilöffnung: Die Glas-Faltwände zeigen nach innen und können auch halboffen Frischluft in die Wohnräume lassen.

belprinzip auf die Laufwerke wirkt – von dem aber durch die leichtgängige Handhabung bei den Solarlux-Systemen kaum etwas zu spüren ist.

Anspruch an Langlebigkeit

Eine Glas-Faltwand lässt sich ganzflächig öffnen und ist als Fassadenlösung ein wichtiger Bestandteil der Immobilie. Nicht nur bei privaten Wohnhäusern wird die Faltwand gerne eingesetzt, durch die ganzflächige Öffnung ist sie oft auch die erste Wahl bei Geschäftseingängen in der Gastronomie – ein Dauerbetrieb, den die Glas-Faltwände von Solarlux über Jahre hinweg spielend meistern.

Edelstahl-Lauftechnik für permanente Stabilität

Die Führungsschiene sowie die Laufrollen der Glas-Faltwände von Solarlux sind aus Edelstahl und solide genug, um die einwirkenden Hebelkräfte in jedem Öffnungswinkel zu kompensieren. Die Glas-Faltwandssysteme werden in der Laborsituation viele tausende Male geöffnet und geschlossen. Nur so lässt sich prognostizieren, wie viele Jahre sie ohne Verschleißerscheinungen, quasi wie geschmiert, läuft.

Doppelt so stabil

Ein Richtwert für das Ausweisen der Langlebigkeit ist das CE-Kennzeichen der Klasse 2. Um diesem zu entsprechen, muss die Glas-Faltwand 10 000 Öffnungszyklen ohne Verschleiß der Lager überstehen. Innerhalb ei-

nes Zyklus wird der Drehflügel sowie das jeweilige Faltflügelpaar einmal geöffnet und geschlossen. Solarlux besitzt die CE-Kennzeichnung der Klasse 2 für alle wärmege-dämmten, also wohnraumtauglichen Glas-Faltwandssysteme – für das Unternehmen aus Niedersachsen ein Leichtes: Im Labor bestehen die eigenen Faltsysteme sogar die doppelte Anzahl an Öffnungszyklen.

Was bedeuten 10 000 Öffnungszyklen in der Praxis? Mit einem einfachen Rechenbeispiel lässt sich diese Zahl veranschaulichen: Angenommen, die Faltwand wird tatsächlich jeden Tag im Jahr geöffnet und geschlossen, ergibt sich eine verschleißfreie Zeit von über 25 Jahren, die notwendig wäre um das CE-Kennzeichen der Klasse 2 auszuweisen. Die doppelte Zahl an Öffnungszyklen, also 20 000, die die Systeme von Solarlux schaffen, bedeutet, dass die Glas-Faltwand „unter Laborbedingungen“ tatsächlich ein halbes Jahrhundert verschleißfrei funktioniert.

Lebenslange Funktion

Auch in allen weiteren wichtigen Aspekten zeigen sich die Glas-Faltwände von der robusten Seite: Alle wärmege-dämmten Systeme weisen eine hohe Dichtigkeit aus, die nicht nur starke Temperaturunterschiede aushält, sondern auch Wind und Schlagregen abweist. Zu guter Letzt weist die Glas-Faltwand je nach Modell eine Einbruchhemmung nach RC2 aus, ein hoher Sicherheitsstandard, der für den kontinentaleuropäischen Raum gilt.

www.solarlux.de



Je weiter der Öffnungswinkel ist, umso höher sind die wirkenden Kräfte.

Effiziente Hitzeabwehr

Wintergärten und Terrassen-Glasdächer bieten Licht, Wärme, Schutz vor Regen und zusätzlichen Raum. Doch damit man sie auch durchgängig nutzen kann, benötigen sie einen wirksamen Sonnenschutz. Erst dann sorgen sie laut Markisenexperte Markilux für die gewünschte Wohnqualität. Dessen Markisenanlagen lassen sich nahezu an jeder Fassadenkonstruktion montieren.

Licht tanken, selbst in den Herbst- und Wintermonaten. Die Sonne genießen, wenn es draußen noch kühl ist oder einfach einen Sommertag unter einem geschützten Dach verbringen. Gründe gibt es viele, ein Haus mit einem Wintergarten oder einem Terrassen-Glasdach zu erweitern. Diese zusätzlichen, lichtdurchfluteten Glasräume liegen im Trend. Doch so schön sie sind, so schweißtreibend kann im Sommer die Wärme in ihnen oder unter ihnen werden, sofern ein Sonnenschutz fehlt.

Markilux bietet mit einem technisch und optisch aufeinander abgestimmten Programm aus Wintergarten- und Untergrasmarkisen Beschattung für diesen Zweck. „Wir bauen zwar keine Terrassendächer, doch unsere Markisen, die markilux 8800, 889 und 879, sind das alles Entscheidende: eine wirksame Abwehr von zu viel Sonne und Hitze. Denn ohne Sonnenschutz



Erst ein effizienter Sonnenschutz liefert die gewünschte Wohnqualität in einem Wintergarten oder unter einem Terrassen-Glasdach.

bringt einem der schönste Wintergarten, das schicke Glasdach nichts“, sagt Klaus Wuchner, Vertriebsleiter von Markilux.

Markisen für jeden Zweck

Die individualisierbaren Sonnenschutzanlagen gibt es für verschiedene Zwecke, ob auf oder unter Glas sowie als Vertikal- oder Seitenmarkise für Sicht- und Wetterschutz. Das Design der Anlagen ist auf die Gestalt heutiger Glaskonstruktionen abgestimmt. Dabei spielt es laut Klaus Wuchner keine Rolle, wie die tragende Fassadenkon-

struktion für einen Wintergarten oder ein Glasdach gestaltet ist. Die Markisen lassen sich demnach an fast jeder baulichen Konstruktion anbringen, um als Sonnenschutz für ein konstant angenehmes Raumklima zu sorgen. „Neben einer komfortablen und wartungsarmen Technik sind vor allem die Eigenschaften unserer Markisentücher entscheidend. Feinste Alupartikel im Gewebe reflektieren ultraviolette Strahlen, zum Beispiel in Form von Wärmeenergie“, so Klaus Wuchner. So bleibt die Wärme draußen und die zusätzlichen Wohnräume können das ganze Jahr genutzt werden.

Bei dem Bau eines Wintergartens oder von Terrassen-Glasdächern spielt ein effektiver Sonnenschutz somit eine zentrale Rolle. Und das am besten mit automatisierter Technik, empfiehlt Klaus Wuchner, denn: „Richtig effizient ist ein Sonnenschutz, wenn er einen Raum beschattet, bevor die Wärme ins Innere gelangen konnte. Steuern lässt sich das mittels Sensoren und einer Technik, zum Beispiel in Form einer Hausautomation, die die Markise selbstständig ein- und ausfährt.“

www.markilux.com

Sonne rein, Insekten raus

Die Insektenschutzsysteme von Lakal lassen das Tageslicht fast ungehindert in den Raum einfallen und halten gleichzeitig Stechmücken, Bienen oder Wespen auf Distanz. Das verwendete Insektenschutzgewebe besteht aus einem superfeinen Faden, der Sonne nicht nur ins Haus lässt, sondern auch eine deutlich verbesserte Durchsicht nach Außen erlaubt.

Neben der Funktionalität von Insektenschutzsystemen sind für

die Haus- und Wohnungsbesitzer immer auch Komfort- und Ästhetik-Gesichtspunkte von Bedeutung. Standardmäßig bietet Lakal daher den Kunden die unterschiedlichen Lösungen – vom Spannrahmen über den Rollo bis zum Drehrahmen – in 14 Farben an. In den meisten Fällen kann damit bereits eine optisch ansprechende Lösung für den Insektenschutz realisiert werden. Und wenn es dann doch einer anderen Farbe bedarf, können

die Elemente in jeder erdenklichen Farbe lackiert werden.

Zusätzlich zu Einzellösungen liefert das Unternehmen mit dem integrierten Insektenschutz in seinen Vorbauelementen ein komfortables Komplettangebot. Das System ermöglicht den Einsatz bei Links- sowie Rechtsrollern und ist schnell und einfach für den Fachhändler zu installieren.

www.lakal.de



Das Unternehmen bietet seinen Kunden die unterschiedlichsten System-Lösungen an.

Zu jeder Jahreszeit ein ideales Raumklima



Die Fensterfolie isoliert die Verglasung schnell und hilft, Energiekosten zu senken.

Glaswolle im Dach, Schaumstoffplatten an den Wänden – das Isolieren von Wohnhäusern oder gewerblich genutzten Gebäuden ist wichtig, um Energie zu sparen. Aber was ist mit den Fenstern, über die behagliche Wärme verloren geht und Kälte eindringt? Die neue 3M Thinsulate Fensterfolie isoliert Fenster schnell und hilft, Energiekosten zu senken.

Im Winter ist in Büros und Wohnräumen behagliche Wär-

me gewünscht, im Sommer soll die Hitze draußen bleiben. Dafür wird zwar an vielen Stellen isoliert, Fenster sind aber oft bis zu 30 Mal weniger gedämmt als Dach und Mauerwerk. Dabei entfällt ein großer Anteil der Kosten für Heiz- und Kühlenergie auf Wärme, die über Fenster verloren geht bzw. ins Gebäude eindringt. Eine kostengünstige, schnelle und ganzjährig einsetzbare Lösung für die Bestandsverglasung bietet die 3M Thin-

insulate Fensterfolie Climate Control 75.

Reduzierter Wärmeverlust

Bei der patentierten Folie wird von einem Low-E-Produkt gesprochen. Low-E ist die Abkürzung für Low-Emissivity und bedeutet eine niedrige Wärmeabstrahlung. Die Fensterfolie reduziert also den Emissionsgrad der Verglasung und dient als Wärme- und Sonnenschutzschicht gegen UV-Strahlung. Zusätzlich schützt sie vor einem Wärmeverlust bei kaltem Wetter, indem sie die Wärme von innen in den Raum zurückreflektiert und kalte Zugluft in Fensternähe reduziert. Die Thinsulate Fensterfolie wird z.B. an historischen Gebäuden eingesetzt, bei denen der Erhalt des Erscheinungsbildes wichtig ist. Gleichzeitig kann der Einsatz der Folie den Energieverbrauch von öffentlichen Gebäuden und privatem Wohnraum senken.

50 Jahre Erfahrung

Seitdem 3M vor 50 Jahren das erste Patent für Sonnenschutzfolien erhalten hat, haben die Fensterfolien ihren Nutzen eindrucksvoll bewiesen. Auch die Thinsulate Technologie existiert seit nahezu 50 Jahren und isoliert erfolgreich z.B. Jacken, Handschuhe und Bettdecken. Der Mix aus beiden Technologien sorgt nun für Komfort und Qualität in Innenräumen.

www.3m.de



An historischen Gebäuden bleibt das Erscheinungsbild trotz der Fensterfolie erhalten.

Neue Gebäudefolien

Mit den neuen Produkten LX-80 und AX Plus 80 präsentiert die Firma Bruxsafol zwei neue Folien, die das umfangreiche Portfolio des bekannten Anbieters sinnvoll erweitern.

Sonnenschutzfolien für höchste Ansprüche bietet die Firma Bruxsafol schon seit vielen Jahren an. Das Spitzenprodukt LX-70 gehört laut Hersteller zum Besten, was in diesem Segment auf dem Markt erhältlich ist. Jetzt ergänzt das Hammelburger Familienunternehmen sein Angebot um die Folie LX-80, die sich in den Leistungsdaten stark an die LX-70 anlehnt, aber günstiger im Preis ist. Die LX-80 ist ebenfalls eine zweilagige Folie, die Metallbeschichtungen im Multi-Sputtering-Verfahren erzielen die guten

technischen Daten. Eine Filterung von mehr als 99 Prozent des UV-Lichts bei extrem hoher Lichttransmission wird ermöglicht, was die Folie am Glas quasi unsichtbar macht. Somit beeinträchtigt die Folie den architektonischen Charakter eines Gebäudes in keiner Weise. Die Kombination aus maximaler Wärmestrahlungsreduktion bei extrem geringem Lichtverlust sorgt gleichzeitig für kühle und helle Räume. Durch die Entlastung von Klimaanlage, können zusätzlich Energiekosten eingespart werden. Die LX-80 ist zur



Die Folie ist zur Innenverlegung auf zahlreichen Glasarten geeignet.

Innenverlegung auf zahlreiche Glasarten optimal geeignet und ist durch die kratzbeständige HardCoat-Oberfläche besonders langlebig.

Dazu bietet Bruxsafol ab sofort auch die Sonnenschutzfolie

AX Plus 80 an, die zur Außenverlegung geeignet ist. Diese zweilagige Polyesterfolie hat eine Nano-Keramik Beschichtung und ist nicht metallisiert. Die Wirkungsdaten des Produkts entsprechen im Wesentlichen denen der LX-80. Die AX Plus 80 hat einen dezenten Blautönen und besticht durch besonders hohe Lichttransmission. Sie ist die hellste Außenfolie, die Bruxsafol künftig anbieten kann.

Die LX 80 ist zusätzlich mit Garantien von bis zu 15 Jahren ausgestattet. Die Außenfolie AX Plus 80 mit bis zu 7 Jahren. Beide neue Sonnenschutzfolien wurden mit dem renommierten UV Standard 801 Siegel der Hohenstein Institute ausgezeichnet.

www.bruxsafol.de

Variabel, schön und wirtschaftlich

Sie sind ein Klassiker und kommen offensichtlich nie aus der Mode – die Rede ist von Kipptoren als Ein- und Ausfahrt in Tiefgaragen. Mit einem massiven Torflügel und den sich daraus ergebenden Möglichkeiten der optischen Gestaltung sind Kipptore stets modern geblieben. Mit der neuen, dazu noch besonders wirtschaftlichen Baureihe namens „eco“ macht Tiefgaragentor-Spezialist Meißner seinen Kunden ab sofort die Wahl des richtigen Tores noch einfacher.

Tiefgaragen-Steuerung, die alle Anforderungen (Ampelregelung, automatische Schließung, Funk, etc.) serienmäßig erfüllt. Der Kunde hat somit maximalen Bedienkomfort in Einklang mit 100 Prozent Sicherheit in Bezug auf Personen- und Fahrzeugschutz.

Moderne Oberflächen

Um der maximalen Belastung einer Tiefgarage Stand zu halten, baut Meißner seine Torflügel grundsätzlich aus Aluminium.



Um der maximalen Belastung einer Tiefgarage Stand zu halten, werden die Torflügel grundsätzlich aus Aluminium gefertigt.

Dass Kipptore, die im öffentlichen Bereich eingebaut sind, nicht nach außen aufschwingen dürfen, versteht sich heute von selbst. Dennoch ist bei ihnen zunächst einmal Vorsicht geboten, da es aufgrund seiner Beschaffenheit zahlreiche Quetsch- und Scherstellen aufweist. Dem wird bei Meißner konsequent mit einem umfassenden und vollständigen Sicherheitspaket begegnet, mit dem sowohl der einbauende Händler als auch der spätere Nutzer immer auf Nummer sicher geht. Sämtliche Gefahrenpunkte sind abgesichert, damit nichts und niemand in Gefahr geraten kann. Außerdem verfügen Meißner-Kipptore serienmäßig über eine spezielle

Das spart nicht nur Gewicht bei Montage und Betrieb, sondern sieht auch wesentlich hochwertiger aus als bei einem herkömmlich feuerverzinkten Rahmen. Außerdem ist Korrosion bei Aluminium ebenfalls kein Thema.

Der Grundrahmen des Torflügels bietet dabei alle Möglichkeiten: Es kann natürlich eine Schlupftür integriert werden und der Kunde kann aus einer Vielzahl unterschiedlicher Füllungen und Oberflächen auswählen. Immer passend zur optischen Gestaltung seines Gebäudes oder den Lüftungstechnischen Anforderungen in seiner Garage.

Neben offenen Füllungen wie Lochblechen, Lochgitter oder Streckgitter können auch ge-



Sämtliche Gefahrenpunkte sind bei den Toren abgesichert.

schlossene Varianten, wie z.B. Glattblech, Lamellen, Paneele, Sektionaltor-Optiken oder ähnliches zum Einsatz kommen. Und das natürlich auch farblich angepasst an die entsprechende Torumgebung.

Neue Baureihe

Mit dem brandneuen Tiefgaragen-Kipptor MKTG eco hat Meißner nun aktiv den Neubau fokussiert. Dort wo neben maximaler Sicherheit und gleichzeitiger optischer Gestaltungs-

freiheit der Anschaffungspreis im Vordergrund steht, ist diese neue Baureihe die perfekte Lösung. Das MKTG eco ist in dreifacher Hinsicht kompromisslos – beim Preis, bei der Sicherheit und auch bei der Gestaltungsfreiheit. Es ist die richtige Antwort auf die steigende Nachfrage nach Kipptoren für Tiefgaragen – eben variabel, schön und gleichzeitig wirtschaftlich.

www.meissner-gmbh.de



KMG-LITE

Bewährte Schließkraftmesstechnik

- ⇒ einfach
- ⇒ günstig
- ⇒ zuverlässig

Ideal für ASR A1.7

www.kmg-lite.de

GTE Industrie Elektronik
Tel.: 02162-3703-0



Industrietore nach Maß

Die alte Feuerwache, das neue Autohaus oder das erweiterte Logistikzentrum. Eines haben alle Gebäude gemeinsam: Sie brauchen verlässliche und sichere Industrietore. Von großer Bedeutung ist dabei die richtige Ausstattung – und hier wird es individuell. Während es bei Toranlagen für Ausstellungs- und Schauräume neben der ansprechenden Optik vor allem wichtig ist, den Durchblick zu gewährleisten und das vorhandene Tageslicht mit einzubeziehen, sollten Tore für Lagerräume darüber hinaus robust sein.

Das Unternehmen Entrematic hat sich mit seinen innovativen Tor- und Eingangslösungen einen Namen gemacht. Dazu gehören Industrietore und Verladesysteme, Schnellauftore, Automatiktüren und Hoftorantriebe. Neben Dynaco, EM und Ditec steht vor allem die Produktmarke Normstahl für innovative, qualitativ hochwertige, automatisierte Eingangslösungen sowohl für private als auch für industrielle Anwendungen. Mittlerweile gibt es eine umfassende Palette von langlebigen Produkten, die sicher, einfach zu installieren und besonders leicht zu bedienen sind. Im industriellen Objektbereich haben sich vor allem zwei Torsysteme bewährt.

Für den richtigen Durchblick

Für alle Anwendungen, wo Licht oder Einblicke benötigt



Technik trifft auf Tradition: Die neuen Tore in einer alten Feuerwache erstrahlen im klassischen Karminrot.

werden, ist das Industriesektionaltor Normstahl OSF42A ideal. Das verglaste Alu-Rahmentor findet vor allem in Feuerwachen, in Ausstellungsräumen oder dort Verwendung, wo die optimale Nutzung von Tageslicht gewünscht ist. Die von Entrematic verwendeten Fensterscheiben sind nicht nur witterungsbeständig, sie können optional auch kratzfest geliefert werden. Die modulare Konstruktion des Normstahl OSF42A Industriesektionaltores bietet, dank der Auswahl spezieller Konfigurationen, völlige Gestaltungsfreiheit. Die Aluminium-Rahmensektionen können beispielsweise vollständig verglast, mit Paneel-Füllungen oder auch in neun Vorzugsfarben lackiert geliefert werden. Zur Wahl stehen außerdem verschiedene

Schluftpür-Optionen, entweder mit normaler oder niedriger Schwelle. Letztere Variante erleichtert den Zugang und verringert die Stolpergefahr. Neben dem elektrischen Antrieb ist auch eine manuelle Bedienung möglich. Hierzu sind alle Normstahl Industriesektionaltore mit einem soliden Griff versehen. Auch mit den verschiedensten Laufschienenkonfigurationen geht Entrematic auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden ein.

Das Tor für alle Fälle

Ein verlässlicher Partner für Lagergebäude und Logistikzentren ist das Normstahl Tor OSP42A. Dieses Industriesektionaltor ist ein isoliertes Paneel-Tor zur Verwendung in Produktionsstätten aller Art. Zudem ist es bestens für Kunden geeignet, die gut isolierte und platzsparende Tore benötigen. Die optimale Isolierung verdankt die Torkonstruktion seinen 42 Millimeter starken Sandwich-Paneelen, die ohne Kältebrücken konstruiert sind – das gewährleistet beste Wärmedämmwerte. Eine Schluftpür kann optional eingebaut werden, auch hier wahlweise mit normaler oder niedriger Schwelle. Der elektrische oder manuelle Betrieb ermöglicht höchste Flexibilität, wäh-

rend verschiedene Laufschienenkonfigurationen sowie der neu konstruierte Fingerklemmschutz durch spezielle Sektionsverbindungen maximale Sicherheit garantieren. Ein ruhiger und solider Torlauf wird darüber hinaus durch die Verwendung von kugelgelagerten Laufrollen und massiven Scharnieren gewährleistet. Die Micro-Oberfläche der Paneele hat nicht nur einen optischen Grund, sie sorgt auch, besonders bei breiten Toren, für die nötige Stabilität. Die bereits endbehandelten Oberflächen sind in neun modernen Standardfarben zu haben. Zusätz-



Die Torsteuerung bietet neben einfachen Tasten zum Öffnen und Schließen auch ausgefeilte Steuerungsmöglichkeiten sowie Automatikfunktionen.



Moderne Lagergebäude setzen auf robuste Tor-Konstruktionen.

lich besteht die Möglichkeit das Normstahl OSP42A in nahezu allen RAL- oder NCS-Farben zu lackieren – gezielt einsetzbare Fenster- und Lichtbandvarianten lockern das robuste Aussehen der Tore auf und bringen auch hier Tageslicht in den Raum.

Bedien- und Steuersysteme

Kein Tor ist perfekt ohne einen komfortablen Antrieb. Dieser

sollte schnell, sicher und leicht zu bedienen sein, zusätzlich gilt es bei der Wahl des richtigen Systems einige Faktoren zu beachten – wie etwa das Nutzungsverhalten, das vorherrschende Klima oder auch das Gewicht des Tores. Alle Tore bis 650 Kilogramm Torgewicht können mit einem elektrischen Antrieb ausgestattet werden. Zur Notöffnung steht ein Handkettenzug oder eine Schnellentriegelung zur Verfügung. Generell können alle Normstahl Indus-

trietore nachträglich mit einem elektrischen Antrieb ausgerüstet werden. Als Ideal hat sich der Antrieb Normstahl IDO erwiesen: Eine Kombination aus der mechanischen Einheit und der Torsteuerung Normstahl C600, die in zwei gewichtsabhängigen Varianten angeboten wird. Die mechanische Einheit bildet zusammen mit einem Elektromotor, der die Ausgleichswelle mit den Seiltrommeln und den Torsionsfedern antreibt, die Basis des Systems. Verschiedenste

Steuerungsmöglichkeiten lassen sich durch die Torsteuerung Normstahl verwirklichen. Das geht von einfachen Tasten zum Öffnen und Schließen bis hin zu technisch ausgefeilten Automatik- und Zusatzfunktionen. Ein weiterer Vorteil: Bereits installierte Tore können mit dem Antrieb Normstahl IDO nachgerüstet werden.

www.normstahl.de

Durchdachtes Musterprogramm fürs Beratungsgespräch

Home Comfort beginnt bei Warema schon bei der bequemen Auswahl der passenden Stoffe und Muster für den innenliegenden Sonnenschutz. Die Inside Kollektion, die der Sonnenlicht-Manager speziell für den Fachhandel entworfen hat, bietet eine umfassende Auswahl an zeitlos schönen Stoffen in einer übersichtlichen, gut strukturierten Anordnung.

Die erfolgreiche Einführung der Inside Objekt-Kollektion im Jahr 2015 war der Startschuss für eine klare Trennung der Zielgruppen nach Objektgeschäft und Fachhandel bei der Gestaltung des Mustersortiments. Zwei angesehene Designauszeichnungen – der German Design Award und der Iconic Award – für die Inside Ob-

jekt-Kollektion bestätigen, dass dieser Ansatz zweckmäßig und richtig ist. Mit seiner neuen Inside Kollektion erleichtert der Sonnenschutz-Experte Warema jetzt auch dem Fachhandel die tägliche Arbeit. Der systematische Aufbau ermöglicht eine unkomplizierte und intuitive Orientierung innerhalb der großen Bandbreite an Farben und Qualitäten und erlaubt die gezielte Aktualisierung einzelner Kollektionsteile. So lassen sich jederzeit neue Trends integrieren.

Der Schubler enthält drei Kollektionsordner zu den Bereichen Rollos/Flächenvorhänge/Vertikal-Jalousien, Faltstores und Innen-Jalousien. Der Einstieg in die große Warema Vielfalt kann ganz flexibel nach Produkt,



Wichtige Informationen wie Stoffdaten oder Produkteignung finden sich nicht nur auf den Farbkarten, sondern sind zudem ausführlich in der Kollektionsbroschüre aufgeführt.

Transparenzstufe oder Farbe erfolgen. Wichtige Informationen wie Stoffdaten oder Produkteignung finden sich nicht nur auf den Farbkarten, sondern sind zudem ausführlich in der Kollektionsbroschüre aufgeführt. Eingehaftete Karten zur Wahl der richtigen Transparenzstufe sowie eine strukturierte Dessinübersicht, die Farben, Strukturen und Muster zeigt, dienen als kompakte, griffbereite Unterlagen im professionellen Beratungsgespräch.

Neues Rollo-Konzept

Ebenfalls neu in diesem Jahr ist das überarbeitete Rollo-Programm. Sinnvoll umsortiert und deutlich vereinfacht gliedert es sich jetzt auf in Träger-Rollos, Kassetten-Rollos und Sonderanwendungen. Die Größen

werden mit den Kürzeln XS bis L benannt. Dabei komplettiert das neue Träger-Rollo S das bisherige Programm um eine Variante, die sich perfekt für kleinere Anlagen eignet. Es lässt sich unter anderem mit der neuen Literise Technik bedienen, bei der durch Verschieben des Endstabes die Höhe des Behangs gewählt wird.

Zudem hat Warema die Optik sowie den Bedienkomfort seiner Glasleisten-Jalousie verbessert. Neuheiten im Insektenschutz wie der von außen nahezu unsichtbare Festrahmen mit Gaze innen und die praktische Pendeltür runden das Angebot des Komplettanbieters ab.

www.warema.de



Eingehaftete Karten zur Wahl der richtigen Transparenzstufe sowie eine strukturierte Dessinübersicht, die Farben, Strukturen und Muster zeigt, dienen als kompakte, griffbereite Unterlagen im professionellen Beratungsgespräch.

Sonnenschutz mit Ausblick

Die Twilight-Kollektion von Sattler umfasst nicht nur klassische Sonnenschutzprodukte, sondern bietet viel mehr: Sowohl im Innen- als auch im Außenraum anwendbar, garantiert Twilight optimalen Blendschutz und sorgt gleichzeitig dafür, dass ausreichend Tageslicht in die Räume fließt. Das ist ein wesentlicher Faktor für die Gesundheit, denn unzureichende Beleuchtung ist auf lange Zeit schädlich.

Dabei verschwindet die Außenwelt nicht aus dem Blickfeld: Twilight-Gewebe eignen sich ideal, um die optimale Durchsicht aus dem Fenster hinaus zu wahren. In den Abendstunden schirmt der Sichtschutz unliebsame Blicke von außen nach innen ab.

Im Sommer bietet Twilight Schutz vor Überhitzung und liefert optimale Beschattung. Das Raumklima wird durch hohe Reflexionswerte positiv beeinflusst, welche zu einem geringen Durchlassgrad der Gesamtenergie führen.

Besonders geeignet ist die Kollektion für den Einsatz in moderner Architektur mit großflächigem Glaseinsatz – beispielsweise in Bürogebäuden oder Hochhäusern. Die klassischen Strukturen in unterschiedlichen Farbkreationen passen sich ideal diversen Gebäudetypen an und erweisen sich dadurch als modernes Gestaltungselement.



Bei optimalem Blendschutz fließt trotzdem ausreichend Tageslicht in die Räume.

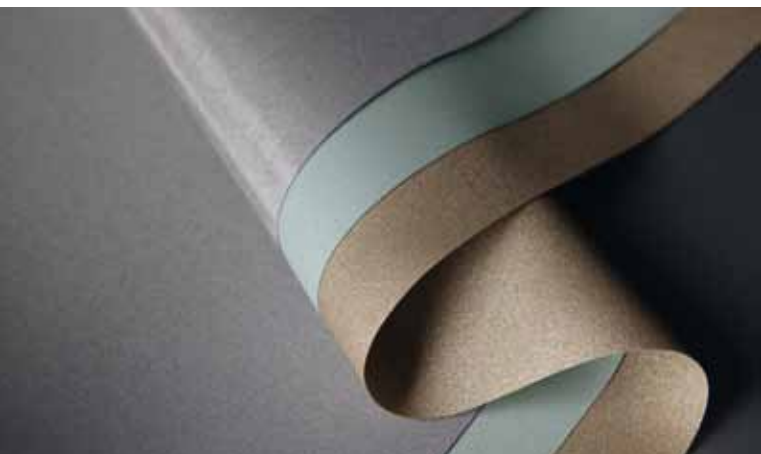
Bunte Auswahl

Die Kollektion besteht aus den Qualitäten Pearl, Metal und Space. Mit 16 unterschiedlichen Dessins in hellen, warmen wie auch in dunklen, kräftigen Tönen bietet Pearl farblich die größte Auswahl. Silber, Platin, Gold und Nickel überzeugen in der Design-Linie Metal, die beidseitig mit glänzenden Partikeln beschichtet für höhere Reflexionswerte sorgt. Space hingegen ist in Aluminium (in ein- und beidseitig) bedampfter Ausführung erhältlich.

Alle Twilight-Qualitäten sind geruchsneutral, dimensionsstabil und schwer entflammbar (Ausnahme Artikel 265 und 275). Sie verfügen über ausgezeichnete Hydrophobie und eine hohe

Wetterbeständigkeit. Außerdem sind sie zu 100 Prozent PVC-frei und dadurch ökologisch unbedenklich und umweltschonend.

www.sattler-elements.com



Die Qualitäten verfügen über eine ausgezeichnete Hydrophobie und eine hohe Wetterbeständigkeit.



Die Kollektion eignet sich besonders für den Einsatz in moderner Architektur mit großflächigem Glaseinsatz.

Effektiver Schutz vor Insekten



Die Produkte sorgen dafür, dass Insekten und Pollen draußen bleiben.

Gerade private Häuslebauer wollen kaum noch auf professionelle Defensivsysteme verzichten. Frische Luft bei wenig Gesumme und die Aussicht auf wespenfreie Kuchenbleche – der in Sekunden installierte Insektenschutz von Teba kommt bei jedem, der den Sommer ohne Mücken und Fliegen genießen möchte, gut an.

Ein Produkt, das kaum zu sehen und doch zu spüren ist – oder auch nicht: Denn mit Insektenschutzprodukten gibt es keine Insekten oder Pollen in den Wohnräumen. Teba bietet unterschiedliche Gewebearten und eine Vielzahl an Modellen: Rahmen, Schiebe- und Drehtüren, Rollos sowie Faltschiebeanlagen ermöglichen individuelle Lösungen.

Die eleganten Aluminiumrahmen bietet Teba in weiß, silberfarbig braun und jetzt auch in der Farbe Anthrazit (außer Lichtschachtdeckung und Basisrahmen) an. Das feine Gewebe ist aus Fiberglas und hat durch die Profileigenschaften eine dauerhaft stabile Spannung, die auch nach Jahren nicht nachlässt.

Gewebearten

Es stehen verschiedene Gewebearten für die unterschiedlichsten Anforderungen zur Verfügung. Das Standardgewebe aus Fiberglas (Rastergröße 1,5 Quadratmillimeter) wehrt die meisten Insekten ab und ist in allen Insekten-

schutz-Modellen einsetzbar. Das Gewebe ist in silbergrau und schwarz erhältlich.

Das kaum sichtbare Opti-Text Gewebe ist sehr fein und besteht aus einem Faden mit 0,13 Millimeter Durchmesser. Trotz der extrem kleinen Maschenweite sind 80 Prozent der Fläche offen.

Über 99 Prozent der Gräser- und Birkenpollen und 90 Prozent der besonders kleinen Brennnessel- und Ambrosia-Pollen werden durch das Poll-Text Gewebe zurückgehalten – und das bei bestem Durchblick und hoher Luftdurchlässigkeit.

Das Edelstahl-Gewebe ist feinmaschig mit einer Rastergröße von 1,6 Quadratmillimetern und eignet sich vor allem für Lichtschachtdeckungen.

Platzsparende Lösung

Ein besonderes Highlight ist die Faltschiebeanlage von Teba – geeignet für Türen, Fenster und Dachfenster. Sie ist besonders komfortabel und platzsparend bei minimaler Einbautiefe. Bei Nichtnutzung kann sie einfach nach oben oder zur Seite geschoben werden, ohne Aufwand und ohne optische Beeinträchtigung. Die Montage erfolgt in oder vor der Nische bzw. auf dem Blendrahmen. Im geschlossenen, zusammengefalteten Zustand reduziert sich die Gewebefläche auf ca. 2 Prozent der Anlagenbreite.

www.teba.de

schlotterer
Lenkt Licht und Schatten.

Das erste Außenrollo mit
einem einzigartigen Vorteil:

Keine Beschädigung von
Fenster und Tür.

Schutz vor sommerlicher
Überwärmung

Keine Beschädigung
des Fensters

Geringer Platzbedarf



Sonnenschutz für Wohnungsmieter BLINOS ROLLO

Das BLINOS ROLLO wird einfach mit der patentierten Klemmvorrichtung auf den Fensterrahmen montiert. Für die Montage muss nicht gebohrt und geschraubt werden. Das BLINOS ROLLO kann aber auch jederzeit ganz einfach wieder entfernt werden. Der ursprüngliche Zustand ist mit wenigen Handgriffen wiederhergestellt. Das freut Mieter und Vermieter.

Mehr Infos unter: schlotterer.at

Rollo mit vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten

Innenliegender Sonnenschutz reguliert nicht nur die Beschattung und den Blendschutz von Räumen, sondern erfüllt auch wichtige Funktionen in puncto Wärme- und Lichtregulierung. Zudem verleiht er durch sein Design Räumen einen eigenen, unverwechselbaren Charakter. Mit dem Rollo EOS 500 bietet Flexalum ein Sonnenschutzsystem für innen, das sich durch seine Modularität und Flexibilität auszeichnet: verschiedene Antriebsmöglichkeiten, zahlreiche Gewebe in umfangreicher Farbauswahl, variable Maße. Das breite Sortiment an Komponenten ermöglicht den Bau maßgeschneiderter Rollos nach Projektspezifikationen.

EOS 500 sorgt sowohl bei Fenstern in kleinen Büros als auch in großen öffentlichen Räumen wie Atrien, Hotellobbys und Empfangsbereichen für die optimale Beschattung. Dabei ermöglicht die Palette an formstabilen feuerhemmenden Hochleistungsgeweben und die große Auswahl an Farben, in denen das Rollo erhältlich ist, dass es sich ideal an die individuellen Anforderungen anpassen lässt. Die langlebigen Rollos wurden speziell für das Überspannen großer Glasfronten entwickelt. Das Rollo ist in den Standardmaßen bis 400 Zentimeter Breite und 600 Zentimeter Höhe erhältlich.

Komfortable und präzise Bedienung

EOS 500 lässt sich in Varianten vom einfachen Rollo mit seitlichen Haltern bis hin zur Kassette realisieren. Die einfache Installation mit Universalträgern ermöglicht die Montage an der Wand, an der Decke und in der Laibung. Dabei besteht die Möglichkeit, die Systeme manuell mit Kette, Kurbel oder motorgetrieben zu bedienen. Beim Motorantrieb sorgen leistungsstarke, geräuscharme Motoren für eine einfache und präzise Bedienung der Rollos. Elektrische Systeme in Kombination



Das Rollo sorgt sowohl bei Fenstern in kleinen Büros als auch in großen öffentlichen Räumen für die optimale Beschattung.

mit Gebäudeautomation bieten eine optimale Lichtregulierung und helfen zusätzlich bei der Verbesserung der Energiebilanz des Gebäudes.

Einfache Montage und Einstellung

Das System lässt sich durch seine integrierte Nivellierung der Welle leicht anbringen und einstellen. Dabei können mehrere Rollos zur gleichzeitigen Bedienung miteinander gekoppelt werden. Ein Federendträger mit Sicherungsring sorgt für den sicheren Gebrauch und eine einfache Wartung. Haltersystem und Montageprofilsystem gewährleisten eine einfache und schnelle Montage. Durch ein elegantes Abdecksystem sind die Vorderseite des Stoffes sowie die Unterseite geschützt. Beim Kassettensystem lässt sich die Montage mittels verborge-

ner Montageklappen einfach bewerkstelligen. Außerdem bietet es einen guten Staubschutz für das Gewebe. Um die Lösung zu ermitteln, die bei der Gestaltung und Einrichtung eines neuen Beschattungssystem für

den meisten Komfort sorgt, berechnet Flexalum die Licht- und Energiewerte mit Hilfe seines „HD Light and Energy Tool“.

www.flexalum.de



Das innen liegende Sonnenschutzsystem zeichnet sich durch seine Modularität und Flexibilität aus.

Für jeden Bedarf die passende Lösung

Mit einer attraktiven Auswahl an verdrahteten Steuerungen hat Somfy sein Produktsortiment für motorisierte Rollläden und Sonnenschutzprodukte erweitert. Die Programmschaltuhr Chronis Smoove und die Wind- und Sonnenautomatik Soliris Smoove mit integrierten Zeitfunktionen bieten für jede Anforderung die passende Lösung.

Höchster Anwenderkomfort

Die großen, hintergrundbeleuchteten Displays mit Volltextanzeige und die sensitiven Tasten machen die Bedienung der neuen Somfy-Steuerungen zu einem echten Erlebnis. Mit einem Blick kann sich der Anwender über den nächsten Fahrbehl und die aktivierten Sen-



Mit den neuen Steuerungen steht dem Fachhandwerk eine optimal aufeinander abgestimmte Produktreihe zur Verfügung, die Sonnen- und Windschutz mit individuellen Zeitschaltfunktionen kombiniert. Die Installation geht dank des steckbaren 50 x 50 Millimeter Moduls ganz leicht von der Hand. Dadurch ist eine nahtlose Integration in bestehende Schalterprogramme ohne Abdeckplatte möglich. Für eine deutliche Zeitersparnis bei der Programmierung sorgen voreingestellte Schaltzeiten und das batteriebetriebene Setting Tool QuickCopy: So kann der Monteur viele Einstellungen bereits am eigenen Rechner vornehmen und vor Ort einfach auf die Steuerungsmodule übertragen. Für noch mehr Flexibilität bei der optimalen Beschattungslösung sorgt ein optionaler Funk-Sonnensensor.

soren informieren. Zum Überspringen einzelner Schaltzeiten oder zur kompletten Deaktivierung der Automatik reicht ein Knopfdruck. Umgekehrt lassen sich in Sekundenschnelle intuitive Wochenprogrammierungen und Anwesenheitssimulationen einstellen, wodurch die Räume auch dann bewohnt erscheinen, wenn niemand zu Hause ist.

Und wer noch einen Schritt weitergehen möchte und sich für eine Smart Home-Funklösung interessiert, dem stehen alle Möglichkeiten offen: Mit dem Funkmotorsteuergerät Smoove Uno io lassen sich bestehende kabelgebundene Antriebe problemlos in die digitale Hausautomation einbinden.

www.somfy.de



Fliegengitter?

„Da setze ich als Fachbetrieb auf die Spezialisten vom Marktführer Neher. Das sind die Experten, die machen's mir leicht und unterstützen mich mit allem, was ich dafür brauche.“

- Große Produktvielfalt
- Ausgereifte Fertigungstechnologie
- Praxiserprobte Werbekonzepte
- Kontinuierliche Schulungen
- Innovative Produkte, wie z.B. das fast unsichtbare Transpatec-Gewebe
- Zugriff auf alle Informationen vor Ort mit der innovativen Neher App, immer topaktuell



www.neher.de
www.neher.de/app
Tel. 07426/52820

Die Nr. 1 im Insektenschutz.



Jederzeit sehen, was zu Hause los ist

Mit dem Sommer startet wieder die Einbreuchszeit: Sind die Bewohner verreist oder genießen die langen Sonnenstunden unterwegs, wittern Langfinger leichte Beute und versuchen sich Zutritt zu den Wohngebäuden zu verschaffen. Laut Polizeilicher Kriminalstatistik steigt die Zahl der Wohnungseinbrüche stetig: 167.136 Einbrüche wurden 2015 verzeichnet, rund 10 Prozent mehr als im Vorjahr. Für mehr Sicherheit in den eigenen vier Wänden kann ein Smart-Home-System wie der HomePilot von Rademacher sorgen. Damit laufen verschiedene Funktionen im Gebäude automatisch ab – auch wenn die Bewohner nicht zu Hause sind. Öffnen und schließen sich die Rollläden zur gewohnten Zeit und schaltet sich das Licht per Zufallsfunktion an und aus, wirkt das Haus bewohnt, was potentielle Einbrecher oftmals abschreckt. Per App kann man außerdem auch von unterwegs via Smartphone oder Tablet auf die Hausautomation zugreifen und überprüfen, ob beispielsweise ein Fenster oder die Terrassentür versehentlich offen gelassen wurde. In diesem Fall lässt sich mit einem Klick einfach der Rollladen davor schließen und damit die Gefahr vor unberechtigten Besuchern bannen.

Noch einfacher wird die Überwachung der eigenen vier

Wände mit den neuen HD-Kameras für innen und außen. Die Kamerabilder werden sowohl in der Bedienoberfläche als auch in der HomePilot-App dargestellt. Die Innenkamera ist um 355 Grad horizontal und 120 Grad vertikal schwenkbar und liefert damit eine komplette Rundumsicht. Die Kamera kann auch von unterwegs per App bewegt werden, so haben die Bewohner jeden Winkel des Wohnraums stets im Blick. Für ein Plus an Sicherheit sorgt die Bewegungs- und Geräuscherkennung: Erfasst die Kamera eine Bewegung oder Lärm, wird der Soundalarm alarmiert, um den Eindringling in die Flucht zu schlagen. Gleichzeitig wird ein Schnappschuss der Situation erstellt und per E-Mail verschickt, um die Bewohner über die Vorfälle zu informieren. Optional können die Bilder und Videos der Kamera auf einem TFP-Server, Cloud-Server oder dank integriertem Speicherkarten-Slot sogar auf Micro-SD Karte gespeichert werden.

Mit der neuen HD-Kamera für den Außenbereich hat man zusätzlich die volle Kontrolle über Garten und Terrasse. Auch sie erkennt neben Bewegungen ebenso Geräusche und ist mit einer Soundalarm- und Schnappschussfunktion ausgestattet. Im Dunkeln sorgen die integrierten Infrarot-LEDs für



Rademacher (2)

Die Kamera kann auch von unterwegs per App bewegt werden, so haben die Bewohner jeden Winkel ihres Zuhauses stets im Blick.

Sicherheit, denn sie ermöglichen eine Nachtsicht bis 20 Meter.

Schutz vor Stolperfallen und Bränden

Ein Smart-Home-System kann nicht nur einen großen Beitrag zum Einbruchschutz leisten – es kann die Bewohner auch vor alltäglichen Gefahren wirksam schützen. So bringen beispiels-

weise Bewegungsmelder, die in das HomePilot-System eingebunden werden, automatisch Licht ins Dunkel und schützen vor Stolperfallen. Dies ist besonders praktisch, wenn man keine Hand frei hat, um nach dem Lichtschalter zu tasten. Möglich ist auch die Kombination mehrerer Bewegungsmelder, etwa in Treppenhäusern. Dann übernimmt ein zweiter oder dritter Sensor, wenn der erste die Bewegung nicht mehr erfasst und sorgt so durchgängig für eine sichere Beleuchtung. Die Einbindung von Funk-Rauchwarnmeldern sorgt für zusätzlichen Schutz. Die Rauchmelder schlagen im Brandfall nicht nur Alarm sondern senden außerdem ein Signal an den HomePilot, der dann eine vorher festgelegte Szene auslöst: Die komplette Beleuchtung im Gebäude wird angeschaltet und die Rollläden fahren hoch und geben sofort lebenswichtige Fluchtwege frei.



Mit der neuen HD-Kamera für den Außenbereich hat man zusätzlich die volle Kontrolle über Garten und Terrasse.

www.rademacher.de

Smart Home macht das Wohnen sicher

Digital vernetzte Haustechnik macht das Leben einfacher und sicherer: TaHoma Premium vom Automationsspezialisten Somfy überzeugt mit einem Höchstmaß an intelligenten Funktionen und Bedienkomfort.

TaHoma Premium ermöglicht die flexible Steuerung und Kontrolle der Haustechnik über das Internet. Die digitale Steuerbox ist mit Funkprotokollen wie io-homecontrol, RTS, EnOcean oder Z-Wave kompatibel und verknüpft bis zu 100 Produkte zu persönlichen Anwenderszenarien – ein paar intuitive Bedienschritte auf der graphischen Benutzeroberfläche genügen. Wohnen kann so einfach sein: Rollläden, Jalousien, Beleuchtungen oder die Heizung passen sich automatisch an die individuellen Lebensgewohnheiten an, ohne dass man sich um irgendetwas kümmern müsste. Auch Wenn-Dann-Verknüpfungen sind möglich, so dass die Behänge beispielsweise erst ab einer bestimmten Raumtemperatur schließen.

Jederzeit alles unter Kontrolle

Ein Lieblingsszenario kann man jetzt auch durch sanftes Berühren der Box starten: Da fahren dann beim Verlassen des Hauses die Rollläden in die gewünschte Zwischenposition, die Heizung



Das System ermöglicht die flexible Steuerung und Kontrolle der Haustechnik über das Internet.

wechselt in den Energiesparmodus, und die Beleuchtung wird ausgeschaltet. Selbstverständlich sind die Bewohner auch von unterwegs immer mit ihrem Zuhause verbunden und können per Smartphone, Tablet oder Laptop überprüfen, ob alles in Ordnung ist und ganz schnell per Fingerwisch auf unvorhergesehene Ereignisse reagieren.

Ein besonderes Plus in Sachen Sicherheit bietet die optionale Serenity-Basisstation: Als spezielles Zusatzmodul erweitert sie TaHoma Premium

durch einfaches Andocken in eine kompakte Alarmanlage mit integrierbaren Rauchwarn-, Bewegungs- und Öffnungsmeldern sowie Sirene. Auch die neuen IP-Kameras Visidom mit automatischer Bewegungserkennung lassen sich problemlos einbinden und komplettieren den zuverlässigen Basisschutz.

Zur perfekten Anpassung an die räumlichen Gegebenheiten können zwei individuelle Überwachungszonen gebildet und einfach per Knopfdruck aktiviert werden. Auf der grafischen Be-

nutzeroberfläche kann man zwischen einer Komplettdarstellung des Hauses und einer speziellen Sicherheitsansicht wählen. Auf Serenity ist Verlass: Bei einem Einbruchversuch erfolgt eine sofortige Benachrichtigung der Bewohner per SMS oder E-Mail.

www.somfy.de



Wird die Box auf die Basisstation gestellt, profitieren die Bewohner vom aktiven Rundumschutz.



Weberstraße 21a
D-02794 Spitzkunnersdorf
☎ +49 (0) 35 84 22 29-0
☎ +49 (0) 35 84 22 29-55
✉ info@bfbgmbh.de
www.bfbgmbh.de

Markisen und Sondertücher aus:

Acryl / Acryl wasserdicht	PVC-Markisenstoff
Lumera	Soltis®, Sunworker, Glasfaserscreen
Polyester (Sunsilk, Sunvas u.a.)	Spezialgewebe

Technische Konfektion

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

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

Smarter Wohnkomfort

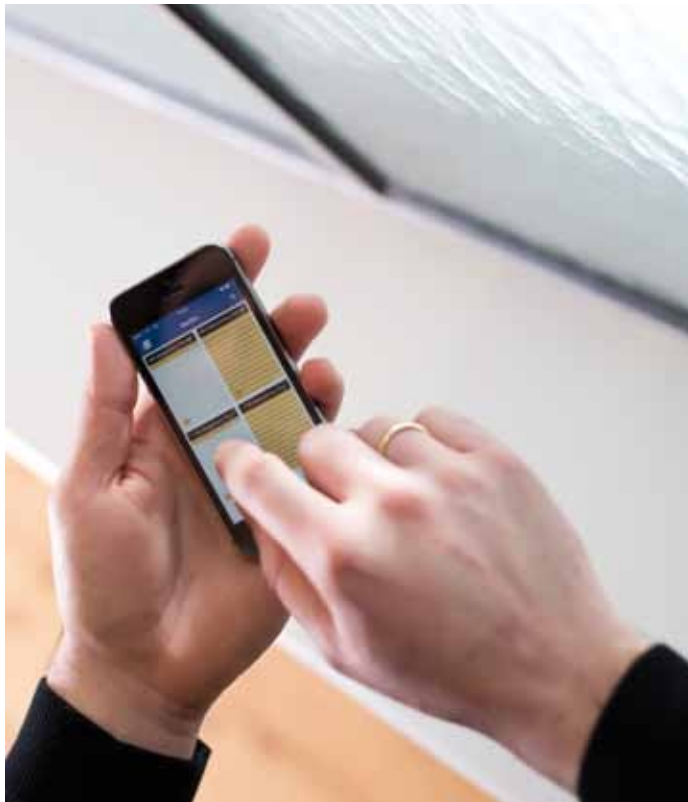
Kaum ein Thema ist derzeit so spannend wie die Mutation des Eigenheims zum „Smart Home“, zu einer Umgebung, in der Menschen und Dinge kommunizieren, um Energie zu sparen, um Sicherheit zu gewährleisten und schlicht um angenehmer zu leben. Im Wettlauf um die Wohnungs- und Hausbesitzer hat ein österreichisches Unternehmen mit europäischer Dimension sehr gute Karten: der Sonnenschutz-Hersteller Hella.

„Sonnenschutz ist bereits seit Jahrzehnten automatisierbar. Der Rollladen oder die Markise mit Motor und Fernsteuerung sind bei 50 Prozent unserer Kunden Standard. Das sind hunderttausende Anwender, die wir bereits haben und denen wir jetzt einen nahtlosen Einstieg in das Smart Home der Zukunft bieten“ erklärt Manuel Stanglechner, Chefentwickler des Smart Home-Systems von Hella.

Es trägt den Namen Onyx, kann über jedes beliebige



Hella (2)



Mit dem System kann der Sonnenschutz ganz einfach über das Smartphone oder Tablet gesteuert werden.

Smartphone fast alle Varianten von Sonnen- und Wetterschutz steuern, ist kostengünstig und leicht nachrüstbar. „Wir bieten unseren Kunden ein System, das mit wenigen Handgriffen installiert ist. Sofort sieht man auf dem Handy oder Tablet die einzelnen Jalousien oder Rollläden und kann intuitiv mit einem Fingertipp steuern und noch vieles mehr,“ so Manuel Stanglechner. Onyx funktioniert nicht nur mit Hella-Produkten und ist sehr vielseitig.

Virtuelle Sensoren wie Astrofunktionen werden mit realen Sensoren zu einem hochintelligenten und intuitiv steuerbaren System kombiniert. Onyx reagiert auf Wetterumschwünge, auf das Raumklima und auf individuelle Gewohnheiten. Man sieht mit einem Blick auf das Smartphone – auch vom anderen Ende der Welt – ob die Jalousien zu Hause geschlossen sind. Wenn die Windstärke einen bestimmten Wert erreicht, fährt die

Markise automatisch ein. Die Sonnenautomatik schützt die Pflanzen im Wintergarten vor zu viel Licht und die Zeitautomatik öffnet die Raffstores genau bei Sonnenaufgang, wenn das so gewünscht wird.

Onyx wurde bewusst so programmiert, dass es mit künftigen Applikationen der Global Player kompatibel ist. Manuel Stanglechner: „Wir erwarten in den kommenden Jahren eine Revolution im Smart Home-Sektor und haben deshalb unser System so angelegt, dass man damit schon heute die Zukunft kauft. Onyx wird mit künftigen Smart Home Anwendungen kompatibel sein. Das garantiert unsere Gesamtarchitektur.“

www.hella.info

Innovative Insektenschutzsysteme

Hochwertige Materialien, einfache Montage und ein sehr gutes PreisLeistungsverhältnis: Die neue Marke Outfly bietet innovative Insektenschutzsysteme für Fenster und Türen, von denen Handwerker und Kunden gleichermaßen profitieren. Neue Befestigungs- und Montagelösungen ermöglichen ein einfaches Zusammenbauen ohne Spezialwerkzeuge.

Ob Fenster, Türen oder Licht- und Kellerschächte: Outfly bietet für jeden Einsatzzweck die passenden Systeme, um die Innenräume vor Insekten, Pollen und Verschmutzungen zu bewahren. Das Sortiment umfasst alle Produkte, die im Wohnbereich relevant sind. Dazu zählen Plissees, Spannrähmen, Drehtüren, Rollos, Schiebetüren und Lichtschachtdeckungen.

Das Besondere: Sämtliche Produkte können maßkonfektioniert und die erforderlichen Zubehörteile als Systemware für die Eigenfertigung gekauft werden. Bei der Auswahl der richtigen Gewebe setzt Outfly auf den namhaften italienischen Zulieferer T.I.E. und verwendet exklusiv dessen bakterienabweisendes Sunox fiberglas mesh.

Das innovative Gewebe hält nicht nur Insekten ab, sondern kann auch das Wachstum von Bakterien und Viren verhindern. Nanotechnologie macht's möglich: Trifft Licht auf die Hightech-Fasern, wirken sie wie ein aktiver Filter und Bakterien und Viren können sich auf der Netzoberfläche nicht vermehren. Darüber hinaus hat Outfly ein Panorama-Gewebe im Angebot, das



Peter Müller (l.) und Manfred Klink sind die Köpfe der neuen Marke für Insektenschutzsysteme.

die Sicht nach draußen nicht beeinträchtigt. Auch wasser- und schmutzabweisende Gewebe mit Nanobeschichtung und Tigertext, ein kratz- und reißfestes Haustiergewebe, zählen zur Produktpalette. Letzteres ist extrem robust und besteht – im Gegensatz zum herkömmlichen PVC-basierten „petscreen“ – aus Fiberglas mit einer Spezial-PVC-Beschichtung. Damit gilt das Ge-

webe als schwer entflammbar und auch die Brennbarkeit ist deutlich reduziert.

Erfahrungen ausgeweitet

„Es ist durchaus ein wagemutiger Schritt, gleich mit einem Volls Sortiment in den Markt einzusteigen“, sagt Peter Müller, Geschäftsführer von Outfly. Doch der Unternehmer aus Ostrach am Bodensee hat für die Entwicklung der einzelnen Produkte mit Manfred Klink einen Branchenkenner an seiner Seite. Außerdem ist Peter Müller Geschäftsführer der Tegos GmbH – einem Zulieferer von Türen und Klappen für Caravans und Wohnmobile, der gleichzeitig Innovationsführer für Insektenschutzsysteme in diesem Bereich ist. „Outfly ist als Marke der Tegos GmbH ein konsequenter Schritt unser Angebot auszuweiten“, so Peter Müller. „Das, was wir im Caravaning-Bereich an Erfahrungen sammeln konnten, geben wir jetzt im Immobilien-Bereich an unsere neuen Outfly-Kunden weiter.“

Die Insektenschutzsysteme bewegen sich preislich in der oberen Mittelklasse. Verarbeitet werden ausschließlich hochwertige Materialien. Das macht sie sehr langlebig und sichert den Kunden laut Unternehmensführung ein sehr gutes PreisLeistungsverhältnis. Vertrieben werden die Outfly-Produkte bundesweit über Außendienstler, deren Netzwerk sich im Aufbau befindet.



Auf der Fensterbau Frontale wurde in diesem Jahr die Premiere der Insektenschutz-Systeme gefeiert.

www.outfly.de

„Das Gesamtpaket stimmt“



Veka

Das Unternehmen aus Vahlde hat sich seit seiner Gründung sehr positiv entwickelt.

Die Firma Hilka Sonnenschutztechnik aus dem niedersächsischen Vahlde hat ihr Angebot im Rollladenbereich auf den leistungsstarken Aufsatz-Rollladenkasten Veka Variant 2.0 von Veka umgestellt. Beide Partner eint der hohe Qualitätsanspruch.

Die aufstrebende Firma Hilka Sonnenschutztechnik hat seit kurzem einen neuen starken Partner an ihrer Seite. Das von den beiden Geschäftsinhabern Thomas Kahmann und Marco Hilscher im Jahr 2007 gegründete Unternehmen setzt im Rollladenbereich auf das Know-how von Veka. Hilka verarbeitet neuerdings den hoch dämmenden und sehr vielseitig einsetzbaren Aufsatz-Rollladenkasten Veka Variant 2.0 des Sendenhorster Systemgebers. Gründe für die Partnerschaft mit Veka sind für Hilka nicht nur die Einsatzbandbreite und Qualität des Kastensystems, sondern auch die Rundum-Betreuung – zum Beispiel im Hinblick auf technischen Support, Service und Marketing-Unterstützung durch Veka. „Bei Veka stimmt neben dem Produkt das Gesamtpaket. Das ist für uns entscheidend. Wir fühlen uns bestens betreut“, so Thomas Kahmann. Weitere Premiümlieferanten des Unternehmens sind Somfy und Heroal.

Entwicklung sehr positiv

„Qualität und Kundenzufriedenheit stehen bei uns an erster Stelle. Dazu gehören nicht nur Top-Produkte, die wir für unsere Kunden aus Handwerk und Handel bei Bedarf anpassen, sondern auch der persönliche Kontakt“, heben die beiden Geschäftsinhaber hervor. Hilka punktet mit hoher Flexibilität, kurzen Entscheidungswegen und ebensolchen Lieferzeiten. Die Kunden – überwiegend Tischlereien und Handwerksbetriebe in Norddeutschland – wissen das offensichtlich zu schätzen. Denn obwohl die Gründung noch nicht einmal zehn Jahre zurückliegt, hat sich Hilka Sonnenschutztechnik sehr positiv entwickelt. Schon 2008, im zweiten Jahr des Bestehens, erfolgte aufgrund des kräftigen Wachstums der Umzug an eine größere Betriebsstätte – den heutigen Firmensitz in Vahlde, zwischen Bremen und Hamburg gelegen. Das Unternehmen beschäftigt derzeit 14 Mitarbeiter – Tendenz steigend. Seit 2012 bildet Hilka Rollladen- und Sonnenschutzmechatroniker und seit 2013 Industriekaufleute aus. Zum Produktportfolio gehören Rollläden, Insektenschutz-Lösungen, Terrassenüberdachungen,

Sonnenschutzsysteme für innen und außen sowie Rolllstore.

Flexibles System

Mit Veka und Hilka haben sich zwei Partner gefunden, die der hohe Qualitätsanspruch verbindet. Insofern war die Entscheidung für den Wechsel zu Veka und für den Veka Variant 2.0 naheliegend. Das Aufsatzkasten-System erfüllt die Qualitätsanforderungen von Hilka – und vieler anderer Veka Partner – in idealer Weise. Es bietet maximale Flexibilität, da es dank passgenauer Adapterprofile auf allen im Markt verwendeten Fenstersystemen montiert werden kann. Die in der zweiten Generation des Produkts noch einmal optimierte Konstruktion, die leistungsstarke Kastendämmung und die innovative Kopplungstechnologie sorgen für höchste Luftdichtigkeit und leichte Revision. Die unkomplizierte Montage, Stabilität auch bei großen Fensterelementen und die Integration von Insektenschutzsystemen sind weitere Pluspunkte.

www.hilka.eu
www.veka.de

Einbruchschutz-Dossier 2016

Pünktlich zur Präsentation der Polizeilichen Kriminalstatistik 2015 mit ihren ernüchternden Zahlen, liegen die Ergebnisse einer bundesweiten Umfrage unter Hauseigentümern vor. Im Rahmen dieser Umfrage wurden im Februar und März dieses Jahres mehr als 1800 der Mitglieder des Verband Wohneigentum NRW e.V. zur Einbruchsicherheit befragt. Die detaillierten Ergebnisse des Einbruchschutz-Dossier 2016 sind auf der Website www.sicherheitsumfrage.de nachzulesen.

Von den befragten Verbandsmitgliedern gaben 53 Prozent an, dass bei ihnen in der Nachbarschaft im vergangenen Jahr eingebrochen wurde, 13 Prozent der Befragten waren sogar selbst schon einmal Opfer eines Einbruchs. Trotz dieser Zahlen antworteten 92 Prozent der Befragten auf die Frage „Fühlen Sie sich Zuhause sicher?“ mit „Ja“.



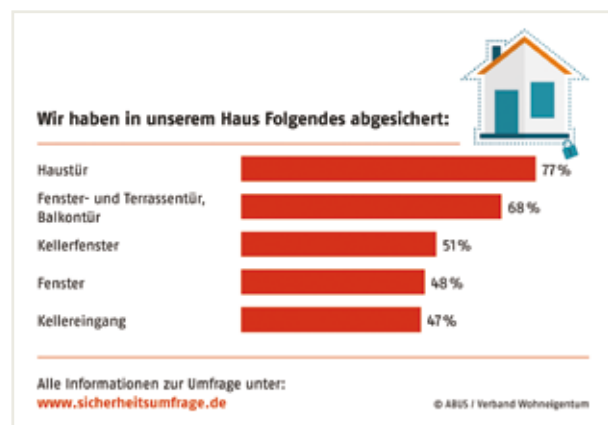
Alarmierungsfunktion kombinieren“, so Michael Bräuer, Marketing Direktor beim Sicherheitsexperten ABUS.

Guter Rat

Wenn es um Informationen rund um das Thema Einbruchsicherheit geht, genießt die Polizei großes Vertrauen. So gaben 80 Prozent der Befragten an, sich bei den Kriminalpolizeilichen Beratungsstellen Rat holen zu wollen. Immerhin 57

Prozent setzen auf die Kompetenz des Sicherheitsfachhandels und 34 Prozent vertrauen den Informationen aus dem Internet (Mehrfachnennungen waren möglich). Fast jeder Vierte Befragte (22 Prozent) hat bereits einen Sicherheitscheck seiner vier Wände durchführen lassen. „Die Befragten zeigen eine hohe Sensibilität in Bezug auf das Thema Einbruchschutz. Das ist gut so, denn nur wer sich mit dem Thema beschäftigt,

kann auch die für sich passenden Schlüsse ziehen und entsprechend handeln“, so das Fazit von Michael Bräuer zum ersten Einbruchschutz-Dossier von ABUS und dem Verband Wohneigentum NRW.



Das hängt sicher auch damit zusammen, dass 72 Prozent angaben, bereits Sicherungen für Haus-, Balkon- oder Terrassentüren, Fenster und Nebeneingänge angeschafft zu haben. „Ob es sich dabei wirklich um wirkungsvolle Schutzprodukte handelt, bleibt allerdings offen. Auch heute sind leider noch viele Bürgerinnen und Bürger der Meinung – die Studienergebnisse bestätigen uns dies –, dass ein abschließbarer Fenstergriff oder eine Außenbeleuchtung vor einem Einbruch schützt. Das führt dazu, dass die Menschen in trügerischer Sicherheit leben. Einen wirklich effektiven Schutz erzielt man durch den Einsatz von geprüften mechanischen oder mechanischen Zusatzsicherungen. Letzteres sind Lösungen, die den mechanischen Schutz mit einer elektronischen Überwachung und der

www.sicherheitsumfrage.de



AUSSENLIEGENDER SONNENSCHUTZ



INNENLIEGENDER SONNENSCHUTZ



Viele Neuigkeiten in unserem Sortiment finden Sie auf
www.servisclimax.eu

Sonnenschutzbranche in Österreich: Zufriedenstellende Entwicklung hält an

Der Trend zu immer größeren Glasflächen und dichten Gebäuden erfordert dynamische Lösungen, um den Wärme- und Lichteintrag zu managen. Die österreichische Sonnenschutz-Industrie hat für diese Ansprüche die richtigen Produkte und erreichte auch im vergangenen Jahr ein sehr zufriedenstellendes Ergebnis. Das trägt auch wesentlich zur Wertschöpfung der österreichischen Wirtschaft bei.

Der österreichische Sonnenschutzmarkt ist in Bewegung und zeigt zwei Tendenzen: Zum einen ist im Low-Budget-Bereich die Zahl der Anbieter gestiegen, und dies macht sich bei den Absatzzahlen einzelner Produktgattungen bemerkbar. Zum anderen ist jedoch die Nachfrage nach hochwertigen, ästhetischen und smarten Produkten im privaten Wohnbau, bei Dienstleistungsgebäuden und im Exportgeschäft gestiegen. Die österreichische Industrie hat sich für diese Entwicklung gut aufgestellt und konnte ihr Produktionsniveau – trotz leichtem Umsatzrückgang am Heimmarkt – halten.

Ing. Johann Gerstmann, Sprecher des Bundesverbandes Sonnenschutztechnik in Österreich: „Das Thema Komfort wird in unserer Branche für alle Zielgruppen immer relevanter. Die Konsumenten fordern beispielsweise leise laufende Motoren sowie smarte Steuerungen via App und Architekten fragen zunehmend windstabile Produkte nach. Und natürlich ist auch der Beitrag einer intelligenten Verschattung zu einer positiven Gesamtenergiebilanz von Gebäuden ein entscheidender Faktor.“ Hier sieht der Experte nach wie vor Marktpotenzial: Der Energieeinspareffekt smarter Lösungen am Fenster durch die Nutzung solarer Heizwärme, durch die Kühllastreduktion und durch eine sinnvolle Tageslichtnutzung ist längst noch nicht ausgeschöpft.

„Smarten, langlebigen und servicearmen Systemen gehört auch weiterhin die Zukunft, denn sie passen optimal in die Lebenszyklusbetrachtung von Gebäuden. Die Investition in eine gute Sonnenschutzanlage rechnet sich über geringere Investitionskosten bei der Verglasung und geringere Betriebskosten“, so Ing. Johann Gerstmann. Dazu kommt eine extrem positive CO₂-Bilanz – eine gute Außenverschattung spart in 20 Jahren knapp das 60-fache des eigenen CO₂-Fußabdrucks ein. Natürliches Licht und Schutz vor Überwärmung ohne Schadstoffbelastung der Raumluft



sorgen für ein artgerechtes Innenraumklima, was in Hinblick auf die Gesundheit und die Leistungsfähigkeit ein wesentlicher wirtschaftlicher Aspekt ist. Was den Experten besonders freut: Sowohl bei Planern wie auch bei den privaten Bauherren nimmt die Relevanz von Sonnenschutz deutlich zu: Jalousien, Raffstore und Markisen sowie Roll-, Falt- und Schiebeläden sind nicht mehr klassische Nachrüstprodukte. Viel mehr werden sie bei dem Neubau und der Sanierung bereits in der Planungsphase als Teil der Haustechnik mit eingeplant, um die Sommertauglichkeit der Gebäude trotz steigender Temperaturen zu gewährleisten.

Ing. Johann Gerstmann: „Wie die im Vorjahr fertiggestellte RIOPT-Studie der TU Graz zeigt, ist außenliegender Sonnenschutz die wirkungsvollste Prävention gegen Überwärmung. Er kann den Einsatz von Klima- und Splitgeräten, die den Energieverbrauch und CO₂-Ausstoß erhöhen, vor allem im Wohnbau vermeiden und in Bürogebäuden mindern.“

Automatisch motorisiert

Dementsprechend hoch ist mittlerweile auch der Motorisierungsgrad: Dieser liegt über alle Außenbeschattungen gerechnet bei über 59 Prozent und bei hochwertigen Außenbeschattungen sogar bei 75 Prozent.

„Motorisierung, Steuerung und auch das Smart Home werden immer stärker nachgefragt. Und zwar drinnen wie draußen. Wesentlich für die Entscheidung ist allerdings die hohe Zuverlässigkeit der eingebauten Erzeugnisse“, erklärt Ing. Johann Gerstmann. Diese bewegen letztendlich die dynamischen Systeme zum richtigen Zeitpunkt an den richtigen Platz – und zwar im Sommer genauso wie im Winter und auch bei Abwesenheit der Nutzer.

Positive Stimmung für 2016 dank Qualität

Aber nicht nur die Österreicher setzen auf qualitativ hochwertige Produkte. Die Exportquote von 32 Prozent zeigt, dass auch in den Nachbarländern Qualität „made in Austria“ immer stärker nachgefragt wird. Vergleicht man Import und Export, so bleibt ein kräftiger Außenhandelsüberschuss, denn die Importquote sank 2015 auf 13 Prozent.

Erfreulich ist, dass die Produktionsmenge in Österreich trotz schwieriger Rahmenbedingungen auf dem Heimmarkt knapp 900 000 Stück beträgt und somit dem Ergebnis von 2014 entspricht. Während die Produktionsmengen in den einzelnen Produktgattungen relativ konstant sind, haben sich die Absatzzahlen am heimischen Markt unterschiedlich entwickelt: Beim In-

sektenschutz gab es ein Plus von 3 Prozent, während der klassische Sonnenschutz (vor allem im Low-Budget-Bereich) um durchschnittlich 6 Prozent zurückging. Dieses Minus konnte jedoch durch Exporterfolge kompensiert werden. Ing. Johann Gerstmann: „Diese Zahlen für Österreich bedeuten nicht, dass der Sonnenschutzmarkt kleiner wird – ganz im Gegenteil, die zunehmende Überwärmungsproblematik macht auch den heimischen Markt attraktiver, so-

wohl für Mitbewerber aus Nachbarländern als auch für alternative Technologien. Dabei gilt es zum einen auf die Langlebigkeit der Produkte und zum anderen auf die Effektivität sowie Energie- und CO₂-Bilanz sogenannter innovativer Konzepte zu achten.“

Die Mitglieder des Bundesverbandes Sonnenschutztechnik erwirtschafteten 2015 einen Umsatz von 251 Mio. (inkl. Importe, exkl. Exporte) und liegen damit rund 4 Mio. unter dem Ergebnis von 2014. Der Beschäf-

tigungsstand bei den Anbietern Österreichs betrug Ende 2015 insgesamt 1618, das sind 33 Personen weniger als im Jahr davor. Ing. Johann Gerstmann zieht positiv Bilanz: „Der Ausblick im angelaufenen Jahr stimmt zuversichtlich, im Vergleich zu 2015 ist eine sehr deutliche Verbesserung der Stimmung vor allem am heimischen Markt bemerkbar.“

www.bvst.at

„Lebenslanges Lernen“

In der heutigen, sich permanent wandelnden Gesellschaft gewinnt „lebenslanges Lernen“ immer mehr an Bedeutung. Doch was verbirgt sich dahinter? Es meint die Anpassungsfähigkeit, den Willen zur Weiterentwicklung und die Fähigkeit des Menschen stetig zu lernen, um die ständig neuen Anforderungen des Alltags und des Berufslebens meistern zu können. Hörmann ist sich dieser Herausforderung bewusst und unterstützt seine Mitarbeiter und Partner deshalb mit einem umfangreichen Weiterbildungs- und Qualifizierungsangebot. Mit der neuen Hörmann Akademie bietet das Unternehmen zukunftsweisende Möglichkeiten zur Gestaltung persönlicher Weiterbildung.

Das umfangreiche Weiterbildungsangebot der Hörmann Akademie ist gezielt auf Mitarbeiter und Hörmann Partner zugeschnitten. Seminare zu den Produkten, Montagetrainings, IT- und Rechtsseminare werden ebenso angeboten wie überfachliche Angebote zu Themen wie Kommunikation oder Zeitmanagement.

Hörmann bietet dadurch für seine Partner und Mitarbeiter ein umfangreiches Angebot zur Weiterentwicklung des Vertriebswissens über die gesamte Produktpalette an. „Je besser die gesamte Partner über die Produkte informiert sind, desto mehr Vertrauen haben unsere Kunden. Kompetente Mitarbeiter und Partner sind ein wesentlicher Erfolgsfaktor der Hörmann Gruppe. Die Hörmann Akademie bringt uns durch spezielle Schulungen einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil“, so Oliver Thiemann, Leiter Personal und Recht.

Mit der Hörmann Akademie wurde zeitgleich die gleichnamige Online-Plattform eingeführt, die für Mitarbeiter und Partner die Or-



Oliver Thiemann:
„Das Konzept ist ein entscheidender Schritt in Richtung moderne Personalentwicklung.“

Die Online-Plattform der Akademie bietet einen Überblick über das Seminarangebot und stellt zusätzliche Inhalte wie E-Learning-Einheiten und Videos bereit.

ganisation der Weiterbildung vereinfacht. Das gesamte Seminarprogramm ist nun online zu sehen. Anmelde- und Informationsprozesse wurden vereinfacht. So weitet

Hörmann durch die Online-Plattform sein Angebot an Seminaren, Trainings und Workshops um digitale Inhalte aus. Im Sinne des lebensbegleitenden Lernens ermöglichen Videos und E-Learning-Einheiten jederzeit einen Zugang zu wichtigen Lernressourcen. Die Inhalte der auf der Online-Plattform zur Hörmann Akademie verfügbaren Wissensdatenbank werden, vor allem im E-Learning Bereich, stetig erweitert. So soll auch Blended Learning, eine Verknüpfung von Präsenzveranstaltungen und E-Learning,

etabliert werden. Ziel ist es Kunden und Mitarbeiter bestmöglich beim „lebenslangen Lernen“ zu unterstützen und selbstgesteuertes Lernen anzuregen. „Das Konzept ist ein entscheidender Schritt in Richtung moderne Personalentwicklung“, sagt Oliver Thiemann.

Für Hörmann spielen Weiterentwicklung und Qualifizierung von Mitarbeitern und Partnern eine große Rolle. Deswegen betreibt das Unternehmen ein Schulungszentrum in Rutesheim bei Stuttgart, ein Montagezentrum in Steinhagen sowie Seminarräume in 14 Niederlassungen und in den deutschen Werken. Außerdem wurde im September 2015 das Hörmann Forum eröffnet. Der Seminarort bietet modernste Technik, fünf große Seminarräume und die größte Ausstellung der Hörmann Produktwelt über drei Etagen.

www.hoermann.de

Einbruchhemmung und Barrierefreiheit wird gefördert

Das Bundesbauministerium hat beschlossen: Bei den sensiblen Öffnungen einer Immobilie steht gleichermaßen die Sicherheit vor Eindringlingen sowie die Barrierefreiheit im Fokus. Deshalb haben Bauherren, die bei Neubau- oder Umbaumaßnahmen zu entsprechend zertifizierten Fenster- und Türsystemen greifen, ab sofort Anrecht darauf, finanziell vom Bundesbauministerium unterstützt zu werden. Hier empfehlen sich Glas-Faltwände von Solarlux – sie verfügen über eine hohe Einbruchhemmung und können barrierefrei ausgeführt werden.

In Zusammenarbeit mit dem Kreditinstitut für Wiederaufbau (KfW) ist das neue Förderprogramm „Altersgerecht Umbauen“ aufgesetzt worden und schon seit dem 1. Januar 2016 gültig. Es beinhaltet Zuschüsse für alle geplanten Maßnahmen zum Einbruchschutz, zur Barrierefreiheit und bei Umbaumaßnahmen zum Standard „Altersgerechtes Haus“.

Hohe Zuschüsse bei Renovierung und Neubau

Die Zuschussätze belaufen sich auf ganze 10 Prozent der förderfähigen Investitionskosten, die mindestens 2000 Euro betragen müssen. Werden ausschließlich Maßnahmen zum Einbruchschutz durchgeführt, erhält der Bauherr je nach Höhe der Investitionskosten Zuschüsse von mindestens 200 Euro und maximal 1500 Euro. Eine Kombination aus Einbruchschutz und Barriere-Reduzierung kann mit bis zu 6250 Euro je



Solarlux [2]

Die Glas-Faltwände sind einbruchhemmend und je nach Ausführung wärmedämmend nach neuester EnEV.

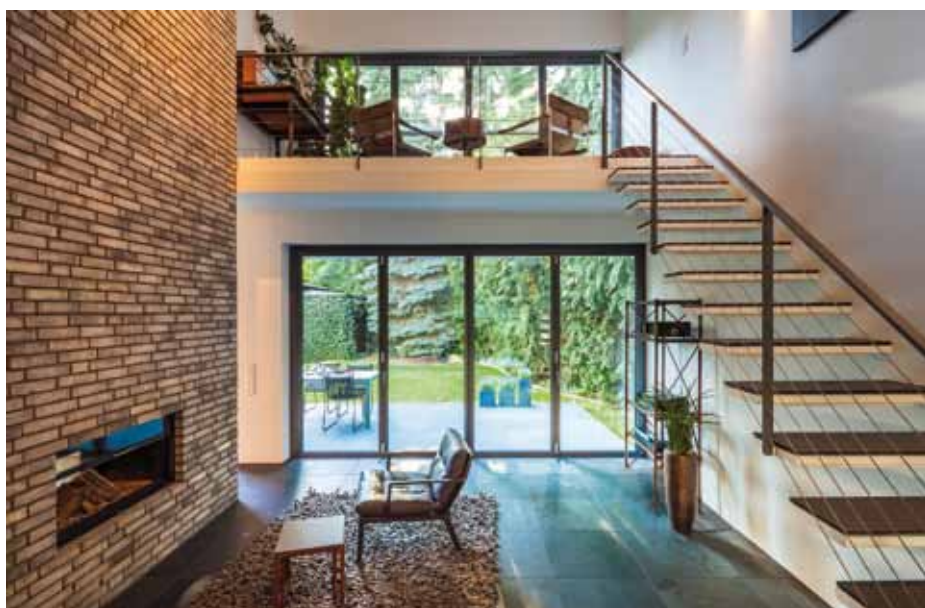
Wohneinheit unterstützt werden. Die Glas-Faltwände von Solarlux bieten sich für die Förderung an, denn sie weisen nicht nur die Einbruchhemmung nach RC2 aus, sondern auch Bodenschienen, die barrierefrei eingelassen werden können.

Einbruchhemmend zertifiziert

Die Einbruchhemmung ist ein zentraler Baustein zur Förderung. Als Referenz gilt hierbei die Europäische Norm EN 1627:2011. Die Norm definiert Widerstandsklassen, Widerstandszeiten, Tätertypen und

die Vorgehensweise des Eindringlings. Einbruchhemmende Fenster werden in sechs Widerstandsklassen RC1-RC6 (RC steht für resistance class) eingeteilt. Dazu die Kommission der polizeilichen Kriminalprävention: „Bei Neu- und Umbauten erhält man durch den Einbau geprüfter einbruchhemmender Fenster und Fenstertüren (Balkon- oder Terrassentüren) der Widerstandsklasse RC2 einen guten Einbruchschutz. Diese Fenster werden einer praxisgerechten Einbruchprüfung unterzogen. So ist sichergestellt, dass es in der Gesamtkonstruktion aus Rahmen, Beschlag und Verglasung keinen Schwachpunkt gibt.“

Wer eine Solarlux-Faltwand bei Neu- oder Umbauplänen integriert, sichert sich neben den Zuschüssen der KfW-Förderung einen hohen Grad an Transparenz und Flexibilität, sowie ganzseitige Öffnungen mit einem fließenden Übergang zwischen innen und außen. Neben verschiedenen Design- und Materialvarianten (Aluminium, Holz und Holz/Alu) kann der Kunde zwischen unterschiedlichen Dämmungsvarianten und Verglasungen bzw. Verglasungsstärken wählen. So werden die eigenen vier Wände nicht nur modernisiert und der Wohnkomfort gesteigert, sondern auch mit staatlicher Unterstützung Barrieren reduziert, der Schutz vor Einbrüchen erhöht sowie das altersgerechte Wohnen unterstützt – und das alles in „Made in Germany“ Qualität.



Auch im geschlossenen Zustand ist die Glas-Faltwand höchst transparent.

www.solarlux.de

Mit einem Klick alles im Blick

Ob online oder Face-to-Face – durch engen Kundenkontakt weiß Oknoplast genau, wobei seine Fachpartner Unterstützung brauchen und richtet danach seinen umfassenden Service aus. Dank dieser Einstellung zählt das Familienunternehmen heute zu den führenden Herstellern von Kunststofffenstern und -türen in Europa. Vor diesem Hintergrund hat Oknoplast gemeinsam mit seinen Kunden ein neues Partnerportal entwickelt. Dieses verfügt über einen logischen Aufbau, zahlreiche Funktionen und ein ansprechendes Design. Nach dem persönlichen, passwortgeschützten Login erscheinen auf der Startseite sofort die wichtigsten Daten und Fakten für den Fachpartner. Über die übersichtliche Navigation gelangen User ganz intuitiv zu allen weiterführenden Informationen.

„Durch unser neues Service-Tool können Oknoplast-Fachpartner jederzeit auch von unterwegs auf alle Informationen und Dokumente im Rahmen unserer Geschäftsbeziehung zugreifen. Egal, ob Liefertermine, Finanzübersichten oder allgemeine Angaben zu unseren Produkten und Leistungen – im Partnerportal finden sie einfach und schnell Antwort – und das rund um die Uhr“, erklärt Dominik Mryczko, Geschäftsführer der Oknoplast Deutschland GmbH. Aufgeführt sind Auskünfte zu den Marken Oknoplast



und Aluhaus unter dem Dach der Oknoplast Gruppe.

Nach dem Login erscheint die Startseite mit den wichtigsten Zahlen und Fakten. Hierzu zählen die nächste Lieferwoche, Bestellungen in Produktion sowie offene Rechnungen und Aufträge. Über die Suchfunktion können bereitgestellte Informationen bequem und schnell per Schlagwort eingabe abgefragt werden. Auch die eigene Kundennummer ist aufgeführt. So ist diese etwa bei Telefonaten mit dem Oknoplast-Beratungsteam der deutschen Niederlassung stets im Blickfeld. Die Hauptnavigation gibt unkompliziert Zugang zu weiteren Informationen. Zentral platziert ist der Newsbereich mit aktuellen Meldungen zu Themen, Pro-

dukten und Aktionen von Oknoplast und Aluhaus. Zudem können beispielsweise die letzten drei Aufträge eingesehen werden.

Zur Hauptnavigation zählt der Bereich „Meine Bestellungen“. Dort wird der aktuelle Stand eines jeden Auftrags angezeigt – von fehlenden Freigaben über den Produktionsstatus bis zum exakten Liefertermin. Zusätzlich ist eine detaillierte Finanzübersicht enthalten. Informationen zu Produkten und Zertifizierungen sowie die Allgemeinen Geschäftsbedingungen sind unter „Leistungen“ abrufbar. Sollte einmal eine Reklamation auftreten, können Fach-

partner diese im Bereich „Service“ einfach und schnell übermitteln und deren Bearbeitungsstatus verfolgen. Unter „Lieferung und Finanzen“ sind allgemeine Hinweise zur Bestellabwicklung sowie nützliche Downloads verfügbar. Der Reiter „News“ führt Fachpartner zu den aktuellen Informationen von Oknoplast und Aluhaus. Unter „Kontakt“ gelangen sie zum Formular für Fragen oder Anmerkungen. Der Menüpunkt „Mein Konto“ enthält die Möglichkeit, für Mitarbeiter weitere Zugänge einzurichten und zu verwalten. Hierbei lässt sich der Finanzstatus auch ausblenden. Von den Vorteilen des neuen Portals profitiert jeder Oknoplast Fachpartner.

www.oknoplast.de

Gewinnen Sie eine **Kreuzfahrt**
für 2 Pers. im Gesamtwert
von **3000 Euro**.

Auf die (P)reise fertig los!

Eurosun Aktion vom 01.07. - 31.12.16.

Jeder gekaufte DuoDrive Motor zählt!

10% Rabatt auf den Aktionsmotor DuoDrive.

Über genaue Details informiert Sie Ihr Fachberater im Außendienst.

EUROSUN®
Sonnenschutztechnik

Eurosun Deutschland GmbH
Ulrichsberger Str. 17 | D-94469 Deggendorf
Tel.: +49 (0) 991 37191-0 | Fax: +49 (0) 991 37191-110
E-Mail: sales@eurosun.cz | www.eurosun.cz

powered by:
GEIGER
Antriebstechnik

Der Rechtsweg ist ausgeschlossen!

Weitere Arbeitgeberauszeichnung

Auch 2016 gehört Saint-Gobain wieder zu den besten Arbeitgebern. In diesem Jahr wurden in Deutschland erstmals alle Saint-Gobain Gesellschaften und somit auch die Saint-Gobain Building Distribution Deutschland GmbH (SGBDD) mit dem Exzellenz-Siegel „Top-Arbeitgeber 2016“ für ihre herausragenden Arbeitgeberqualitäten ausgezeichnet. Weltweit gilt Saint-Gobain in 21 Ländern zudem als „Top Employer 2016“.

Saint-Gobain ist nicht nur weltweit führend in der Gestaltung von nachhaltigen Lebensräumen und in der Entwicklung, der Produktion und im Vertrieb von innovativen Baustoffen und Hochleistungsmaterialien – seit vielen Jahren zeigt sich das Unternehmen auch hinsichtlich der Arbeitgeberqualitäten und der Mitarbeiterentwicklung herausragend. Das Top Employers Institute bescheinigt Saint-Gobain als Arbeitgeber in Deutschland eine exzellente Personalführung und eine hervorragende Personalstrategie.

„Berufliche Mobilität, Vielfalt in unseren Teams, Mitarbeiterengagement und Talententwicklung sind die vier Säulen unserer HR-Politik. Sie rüsten uns und unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für die Herausforderungen von morgen“, erklärt Dieter Babel, Personaldirektor der Generaldelegation von Saint-Gobain in Mitteleuropa und Geschäftsführer Personal/Kommunikation der Saint-Gobain Building Distribution Deutschland GmbH.



Das Unternehmen konnte mit herausragenden Arbeitgeberqualitäten überzeugen und erhielt dafür erneut eine Auszeichnung.

Top-Werte erzielt Saint-Gobain auch in diesem Jahr wieder in den Kategorien Unternehmenskultur, Talentstrategie und bei der Personalplanung. Die hervorragenden Werte des Vorjahres konnten in den Bereichen Training & Entwicklung, Performance Management und Führungskräfteentwicklung sogar nochmals verbessert werden. Sehr gute Werte erzielt Saint-Gobain zudem in den Bereichen Onboarding, Karriere- und Nachfolgeplanung und bei den Compensations & Benefits.

Grundlage der Zertifizierung ist eine jährlich stattfindende Erhebung unter den weltweit führenden Arbeitgebern. Laut Top

Employer Institute können nur die Arbeitgeber zertifiziert werden, die sich konsequent und langfristig um ihre Personalentwicklung und Personalführung bemühen.

Dennis Utter, Global Business Director des Top Employers Institute dazu: „Nur beste Arbeitsbedingungen für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sichern langfristig, dass sich die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer entfalten können, persönlich, aber auch beruflich.“

www.sgbd-deutschland.com

Fuhrpark erweitert

Drutex, Europas größter Hersteller von vertikalen Fenstern in Europa, setzt bei der Auslieferung seiner Produkte auf eine eigene Fahrzeugflotte. Der bisher rund 200 Fahrzeuge starke Fuhrpark wird nun um 20 neue Lastkraftwagen vom Typ Mercedes Actros sowie um 10 Kleinbusse des Typs Mercedes Sprinter ergänzt.

Der eigene Fuhrpark ist seit langem ein Aushängeschild des Unternehmens und wichtiger Bestandteil in der Prozesskette zur Erreichung der von Drutex gemachten Liefergarantie von nur sieben Tagen innerhalb ganz Europas. Die Integration der Neuanschaffungen führt zu einer Flottengrößen von 220 Fahrzeugen.

Der nun durchgeführte Ausbau des eigenen Fuhrparks begründet sich durch die weiterhin starke Nachfrage nach Drutex



Der bisher rund 200 Fahrzeuge starke Fuhrpark wird nun um 20 neue Lastkraftwagen sowie um 10 Kleinbusse ergänzt.

Produkten auf den europäischen Exportmärkten. Dieser wird man zukünftig auch durch eine Steigerung der Produktionskapazität von derzeit 7000 auf rund 10 000 Fenster täglich begegnen. Ermöglicht wird der Anstieg des Produktionsvermögens durch die Eröffnung des zweiten Bauabschnitts des Europäischen Bauelementezentrums, welcher kurz bevorsteht.

„Unsere nun rund 220 Fahrzeuge starke Flotte ist für uns mehr als ein reines Element in der Logistik. Sie unterstreicht auch unsere konsequente Durchsetzung der Unternehmensstrategie, sich möglichst unabhängig und dynamisch zu entwickeln. Das selbe Vorgehen lässt sich auf alle wichtigen Bereiche von Drutex übertragen, sei es die

Produktion, der Vertrieb oder das Marketing. Wir arbeiten so unabhängig wie möglich und zu 100 Prozent selbst finanziert“, erklärt Rafał Gierszewski, Vertriebsleiter der Drutex S.A.

Alle Fahrzeuge verfügen über eine hochklassige Ausstattung, darunter Standklimaanlage, Standheizung, Satellitennavigation mit der Möglichkeit einer Echtzeit-Überwachung sowie zusätzliche Systeme zur Befestigung der Ladung. Dies alles bedeutet eine höhere Sicherheit der Fracht. Die Sattelaufleger besitzen zudem die Option der Aufhängung eines Gabelstaplers an der Heckwand, was eine wesentliche Erleichterung für Kunden beim Entladen der Fenster bedeutet.

Zu den wichtigsten Exportmärkten von Drutex in Europa zählen vor allem Deutschland und Italien sowie die sich sehr gut entwickelnden Märkte in Großbritannien und Benelux. Der Fensterhersteller konnte 2015 ein Wachstum um 26 Prozent bei den Exporten verzeichnen. Dieser Anstieg begründet sich vor allem durch die hohe Nachfrage nach modernen Fenster- und Türsystemen aus Kunststoff in den genannten Märkten. Diese Produkte stellen rund 90 Prozent des gesamten Verkaufsvolumens von Drutex dar.

www.drutex.de

Design mit überzeugenden Argumenten

Gutes Design ist heute mehr, als nur rein funktional. Es ist ein Wettbewerbsvorteil und Markenzeichen für Unternehmen. Der Markisenspezialist Markilux investiert daher schon seit Jahren in ein eigenes Design seiner Produkte. Das gilt auch für die neue Kassettenmarkise Markilux 970. Und so gehört sie mit ihrer schlichten, geradlinigen Optik zu den Anwärtern auf den German Design Award 2017.

Einfache Formen haben eine besondere Stärke: Nichts lenkt bei ihnen vom Wesentlichen ab. Sie symbolisieren Ruhe und Klarheit. Doch damit schlichte Formen wirken, müssen Proportionen und Material sich zu einem ausgewogenen Design ergänzen. Das ist bei der Kassettenmarkise Markilux 970 der Fall.

Jury entscheidet Anfang 2017 über Preisvergabe

Prof. Andreas Kramer aus Bremen, der neben vielen weiteren Markisen des Herstellers auch die Form der neuen Gelenkarmmarkise entworfen hat, freut sich darüber, erneut eine Jury von seinem Designkonzept überzeugt zu haben: „Bisher ist es zwar erst einmal eine Nominierung. Aber ich denke, dass Markilux gute Chancen hat, sich auch mit dieser Markise einen Preis zu holen.“ Denn laut Prof. Andreas Kramer hat die optisch sehr ähnliche MX-1 neben anderen Preisen bereits 2015 den renommierten German Design Award erhalten. Die 970 ist kleiner und graziler als die MX-1, aber ähnlich in der Konstruktion: eckig mit nuancierten Rundungen, mit farbigen Akzenten und einem LED-Lichtsystem. Ein Kippgelenk neigt sie vor dem Ausfahren in die ge-



Die neue Terrassenmarkise wurde aufgrund ihrer schlichten, klaren Form für den German Design Award 2017 nominiert.

wünschte Position und eine neue Zapfentechnik macht die Montage noch einfacher. Dies sind laut Geschäftsführer Dan Schmitz alles Argumente, mit denen die neue Kassettenmarkise im Wettbewerb um den German Design Award überzeugen möchte. „Die erste Runde haben wir geschafft, jetzt müssen wir abwarten, wie sich die Jury Anfang 2017 entscheiden wird“, ist Dan Schmitz schon jetzt auf den Ausgang des Wettbewerbs gespannt.

Vergeben wird der German Design Award seit 2012 vom Rat für Formgebung. Er zählt zu den anerkanntesten Design-Wettbewerben weltweit. Auf Initiative des Deutschen Bundestages 1953 gegründet, geht es bei diesem Preis darum, deutsches Design zu prämiieren und seinen Markenwert für Unternehmen auf diese Weise zu präsentieren.

www.markilux.com

R+T Asia schließt mit neuem Besucher- und Ausstellerrekord



Asiens Leitmesse im Bereich Rollläden, Türen, Tore und Sonnenschutz zog 24 Prozent mehr Besucher an als im Vorjahr.

Die R+T Asia 2016 hat in diesem Jahr erneut einen Rekord aufgestellt und ihre Bedeutung als Asiens Leitmesse im Bereich Rollläden, Türen, Tore und Sonnenschutz unterstrichen. Vom 24. bis 26. März belegte sie im Shanghai New International Expo Center erstmals vier Messehallen mit einer Gesamtfläche von 45 000 Quadratmetern Bruttoausstellungsfläche, was einem Zuwachs von 19 Prozent im Vergleich zur R+T Asia 2015 entspricht. Insgesamt 27 088 Besucher – und damit 24 Prozent mehr als im Vorjahr – interessierten sich für das Angebot der Aussteller. Ihr Auslandsanteil stieg um 29 Prozent auf 6850 Besucher.

Nahezu 500 Aussteller

Auch bei den Ausstellern rückte die R+T Asia verstärkt in den Fokus. Mit 486 Ausstellern waren zwölf Prozent mehr mit dabei als im Vorjahr. Von ihnen kamen 15 Prozent aus dem Ausland, 19 Länder waren vertreten. Die Mehrheit der ausländischen Aussteller hat ihren Unternehmenssitz in asiatischen Ländern, wie beispielsweise Alkenz, Wintec Korea, Uni-Soleil oder Dong Won Industry. Viele Aussteller

kamen aber auch aus Ländern außerhalb Asiens, darunter viele europäische Firmen wie Hörmann, Somfy, Nice und Forest. Die Aussteller präsentierten in erster Linie Sonnenschutzanlagen für den Innen- und Außenbereich, Fenster, Türen, Tore und Rollläden.

Ein erfreuliches Ergebnis für die Veranstalter Messe Stuttgart und VNU Exhibitions Asia. „Es zeigt sich einmal mehr, dass es die richtige Strategie war, die R+T auch nach China zu exportieren, denn der gesamtsiasiatische Markt hat großen Bedarf an modernen Rollladensystemen, Türen, Toren und Sonnenschutzkonzepten“, so Roland Bleinroth, Geschäftsführer der Messe Stuttgart, Deutschland. „Unser kontinuierliches Wachstum beweist, dass wir uns in die richtige Richtung weiterentwickeln“, sagt David Zhong, Präsident VNU Exhibitions Asia, China. „Unser Erfolg ist auf unser lupenreines Fachmesseformat zurückzuführen, das zudem eine Plattform für Matchmaking und Weiterbildung innerhalb der Branche ist. Ein Angebot, das viele hochqualifizierte Besucher anzieht und Aussteller und Besucher in idealer Weise zusammenbringt.“

Internationales Fachpublikum

Die Besucher interessierten sich in erster Linie für Rollladen- und Sonnenschutzlösungen, aber auch sehr stark für Türen und Tore. Die Halbfabrikat- und Großhändler stellten 2016 die größte Besuchergruppe dar (21 Prozent), gefolgt von den Halbfabrikat-Herstellern (17 Prozent), Agenten (16 Prozent) und Importeuren/Exporteuren (11 Prozent). Die Zahl der ausländischen Gäste stieg gegenüber 2015 um fast 29 Prozent. Fast 7000 internationale Besucher kamen von außerhalb Chinas. Bemerkenswert: Besucher aus 94 verschiedenen Ländern reisten zur R+T Asia. Dies belegt, welchen hohen Stellenwert die Rollladen- und Sonnenschutzbranche weltweit genießt. Bei fast allen Ländern war ein deutlicher Anstieg der Besucherzahlen im Vergleich zu 2015 zu verzeichnen. Nach China lagen Australien, Südkorea, Taiwan, Indien, USA, Thailand, Singapur, Hongkong, Japan, Russland, Deutschland und Polen ganz vorn. Bei der Besucherbefragung bewerteten 97 Prozent der Besucher die R+T Asia als „gut“ oder „sehr gut“. 90 Prozent der Besucher gaben an, dass sie die Messe Kollegen aus der Branche empfehlen würden und 81 Prozent wollen auch 2017 wieder kommen.



Die R+T Asia belegte erstmals vier Messehallen im Shanghai New International Expo Center und damit eine Gesamtfläche von 45 000 Quadratmetern Bruttoausstellungsfläche.

Die Aussteller zeigten sich mit der Qualität der Besucher sehr zufrieden, auch deshalb, weil die Anzahl der internationalen Entscheider spürbar zugenommen hat. Das können die befragten Aussteller bestätigen. Dirk Fell, Managing Director APAC bei Hörmann, China, fasst seine Eindrücke so zusammen: „Die R+T ist eine gute Plattform für die Präsentation unserer Produkte für den Markt in China und Asien im Allgemeinen. Am ersten Messtag herrschte bei uns Hochbetrieb, und wir freuen uns darüber, dass wir sowohl viele bestehende Kunden als auch Neukunden ansprechen konnten.“ Auch für Roberto Crucitti, General Manager bei Nice, Italien, war die Messteilnahme ein wichtiger Baustein im Marketing-Mix: „Die R+T ist ein Muss. Wir waren letztes Jahr in Stuttgart und sind dieses Jahr in China, weil die Messe die ideale Plattform für unseren Markt ist. Unser Stand fand das Interesse zahlreicher Besucher aus verschiedenen Teilen der Welt, wie etwa von den Philippinen, aus Nord- und Südamerika und Europa, die jedes Jahr neue Ideen sehen wollen.“

Weiteres Wachstum der R+T Asia prognostiziert Oliver Piccolin, Director bei BMA, Asia Americas, bei Somfy, China: „Wir stellen hier schon seit vielen Jahren aus, um unsere neuen Produkte zu präsentieren sowie unsere bestehenden Kunden und Neukunden zu treffen. Ich glaube, dass die R+T Asia Jahr für Jahr international an Bedeutung gewinnt. An unseren Stand kamen Besucher aus China und dem übrigen asiatischen Raum. Wir haben auch viele Kunden aus Südamerika. Die R+T Asia hat sich wirklich zu einer sehr wichtigen Messe entwickelt.“ Ebenfalls gesetzt ist die R+T Asia auch für Travis Storch, General Manager Americas at Wintec Korea Inc., Korea: „Wir nehmen an allen R+T-Messen rund um den Globus teil, aber die R+T Asia mögen wir besonders. Sie bietet eine fantastische Gelegenheit, unsere Bestandskunden aus der ganzen Welt sowie neue Kunden aus Kontinental-



Die Aussteller zeigten sich mit der Qualität der Besucher sehr zufrieden, auch deshalb, weil die Anzahl der internationalen Entscheider spürbar zugenommen hat.

China, Europa und Lateinamerika zu treffen.“

Aussteller profitieren

Das vom Veranstalter erstmals initiierte „Hosted Buyer“-Programm brachte hochrangige Einkäufer aus anderen Ländern und Kontinenten nach China. Das Programm bot Anreize, durch die in erster Linie der Kontakt zwischen Käufern aus Nordamerika, Australien, Neuseeland und Weißrussland mit Ausstellern aus China zustande kam. Dazu Ben Woodall, Chief Officer bei BTX Intelligent Fashion, USA: „Meiner Meinung nach waren die Messe und die Kontaktvermittlung sehr gut für uns. Wir konnten neue Kontakte knüpfen und haben mit einigen potenziellen Neukunden im Nachgang bereits ausführlichere Gespräche geführt.“ Das kann Nickolay Yukhnovets, Foreign relations technical expert bei Alutech Doors Systems, Weißrussland, nur bestätigen: „Das Hosted Buyer-Programm hat uns sehr gefallen. Wir hatten bei der Messe vielversprechende Begegnungen mit neuen Unternehmen und bestehenden Partnern und rechnen daher mit einer noch erfolgreicherer geschäftlichen Zusammenarbeit mit chinesischen Firmen.“

Schwerpunkt auf Trendthemen

Das Schwerpunktthema der R+T Asia in diesem Jahr war „Better technologies, better life“ (Bessere Technologien, höhere Lebensqualität), denn Smart-Home-Technologien liegen im Trend. Bei der parallel zur Messe stattfindenden Konferenz, dem „IWDS - International Window and Door Summit“, sprachen internationale Experten der Sonnenschutz- und der Tür- und Torbranche. Zum ersten Mal gab es bei der Messe eine Sonderschau mit dem Titel „Smart 2020“, in der ein Smart Home der Zukunft ausgestellt wurde.

Sonderausstellungen und Innovationspreis

Auf der Sonderausstellung Materialia wurden innovative Materialien für den asiatischen Markt präsentiert. Die Kollektion trug den Titel „Daylight Lovers“ und beinhaltete innovative und einzigartige Materialien, die auf besondere Weise mit Licht spielen. Dazu gehörten Materialien, die Licht verstärken, Energie aus Tageslicht gewinnen, oder es dämpfen.

Auf der Online-Plattform von InnovAction, einer Initiative zur Förderung von Inno-

vationen in der Branche, hatten Aussteller die Möglichkeit, ihre innovativsten Produkte bereits vor der R+T Asia online (unter www.rtasia.org) zu präsentieren. Die innovativsten Produkte wurden prämiert.

Die parallel zur R+T Asia im Shanghai Exhibition Center stattfindende Cadex International Architecture & Design Show, eine Fachmesse für Materialanbieter, Hersteller, Architekten, Designer, Immobilienprofis, Bauunternehmer, Händler und Endverbraucher, zog zusätzliche Besuchergruppen wie Architekten, Designer und Softwareunternehmen an. Sie nutzen die Gelegenheit, sich auch auf der R+T Asia umzuschauen.

Die nächste R+T Asia wird vom 21. bis 23. März 2017 wieder im Shanghai New International Expo Centre stattfinden und voraussichtlich fünf Hallen und 50 000 Quadratmeter Ausstellungsfläche füllen. Unternehmen, die an Ausstellereinformatoren zur Messe 2017 interessiert sind, erhalten diese von VNU Exhibitions Asia oder der Messe Stuttgart International.

www.rtasia.org

Europäische und globale Themen im Fokus

Unter dem Motto „Herausforderung Europa“ kamen 170 Teilnehmer zum Jahreskongress der Fensterverbände, der am 2. und 3. Juni 2016 im Hotel Meliá Palas Atenea in Palma de Mallorca stattfand. Die mittlerweile supranationalen Rahmenbedingungen von Wirtschaft und Politik standen ebenso auf dem Programm wie die konkreten Branchenthemen in Deutschland. Mit Detlef Timm als neuem VFF-Präsidenten und Oskar Anders als neuem Vorsitzenden der Gütegemeinschaft Fenster, Haustüren und Fassaden e.V. wurden auch personell Weichen gestellt. „Die gute Resonanz bei den zahlreichen Teilnehmern auf das Fach- und Rahmenprogramm zeigt, dass wir mit dem Tagungsort, den Referenten und dem ergänzenden Angebot eine gute Wahl getroffen haben“, be-



Der Globalisierungsexperte Prof. Dr. Dr. Franz Josef Radermacher ist angesehener Vertreter des Konzepts einer Ökosozialen Marktwirtschaft.

tonte Ulrich Tschorn, der Geschäftsführer der Fensterverbände, nach der Veranstaltung.

Prof. Dr. Dr. Franz Josef Radermacher von der Universität Ulm, Mitglied des Club of Rome, und der streitbare Bundestagsabgeordnete Wolfgang Bosbach (CDU) nutzten den Kongress und sein Motto, um die europäischen und globalen Themen zu skizzieren, denen sich auch die mittelständisch geprägte Branche der deutschen Fenster-, Haustüren- und Fassadenbauer nicht entziehen kann. Prof. Radermacher erläuterte in seinem Vortrag über „Globalisierung, Welternährung, Umweltschutz – was kommt auf uns zu?“ mit



Verbandspräsident Bernhard Helbing eröffnete den Jahreskongress vor über 170 Teilnehmern.

beeindruckenden Zahlen und Beispielen das Dilemma („Bumerang Effekt“), dass trotz immer besserer Technik Umweltverschmutzung und Ressourcenverbrauch zunehmen. Seine Antwort lautete: „Wir können alle Probleme lösen – wenn wir nach der Devise green and inclusive im Sinne einer weltweiten Ökosozialen Marktwirtschaft vorgehen.“ Freiwillige Klimaneutralität, Aufforstungsprojekte und ein Marshallplan für Nordafrika und Mittelost sind Stichworte für diesen Lösungsvorschlag.

Wolfgang Bosbach konzentrierte sich in seinem Referat auf die derzeitigen europäischen Probleme. Zum einen rückte er sie in globale und menschengeschichtliche Zusammenhänge („Bevölkerungsexplosion“, „industrielle Revolution“), zum anderen erklärte er sie aus der

Konfliktlage zwischen EU-Vertrag und EU-Praxis unter der Formel „Handlung und Haftung gehören zusammen“ etwa im Blick auf die Probleme der Euro-Rettungspakete. Am Ende, so Wolfgang Bosbach, stellt sich die Frage, ob Europas Zukunft in einem Bundesstaat à la USA oder einem Staatenbund à la Benelux liegt, wobei deutlich wurde, dass er das Staatenbund-Modell favorisiert.

Themen von unmittelbarer Branchenrelevanz sprachen Peter Rathert vom Bundesbauministerium („EnEV 2016“) sowie unter dem Titel „Neues zu technischen und rechtlichen Problemen“ Professor Ulrich Sieberath vom ift Rosenheim und Prof. Christian Niemöller von der Baurechtskanzlei SMNG an. Prof. Ulrich Sieberath ging vorrangig auf den problematischen Holzerlass vom Dezember 2015

(„CoC-Zertifizierung“), auf das Stufenmodell von ift und RAL-Gütegemeinschaft sowie die neue Musterbauordnung ein. Prof. Christian Niemöller stellte neue Urteile aus der Baurechtsprechung vor, erläuterte die Problematik der Insolvenzanfechtung und wies auf die Änderungen der seit dem 18. April 2016 gültigen VOB hin.

Wie man in stürmischen Zeiten sein Unternehmen erfolgreich managt, beschrieb der Berufspilot und Fluglehrer Peter Brandl mit eindringlichen Beispielen aus der Flugpraxis („Hurricane Managment“). Er nannte Erfolgsfaktoren wie Verantwortung und effektive Kommunikation, zeigte problematische Kommunikationsbarrieren auf und überraschte das Publikum mit dem Grundsatz „Erfahrung ist die Summe aller überlebten Fehler“.



Die Finca Son Termens aus dem 13. Jahrhundert bildete das herrliche Ambiente für das Abendprogramm.



Wolfgang Bosbach war als prominente und streitbare Stimme in Mallorca willkommen.

Personelle Weichenstellung

Neben den Referaten standen auch personelle Entscheidungen auf der Tagesordnung des Kongresses. Als Nachfolger von Bernhard Helbing wurde Detlef Timm zum neuen Präsidenten des Verbandes Fenster + Fassade gewählt. Als Vorsitzender der Gütegemeinschaft löst Oskar Anders als bisheriger Stell-

vertreter Bernhard Helbing bis zur Neuwahl im nächsten Jahr ab. Franz Hauk, Vorgänger Helbings, verabschiedete den scheidenden VFF-Präsidenten mit einer Laudatio, in der er seine Verdienste für Verband und Branche als Ausdruck einer aktiven Lebenshaltung beschrieb: „Es gibt nichts Gutes, außer: Man tut es“ – mit diesem Motto Erich Kästners charakterisierte Hauk den nach zehnjähriger Amtszeit ausscheidenden Thüringer Unternehmer. Die Kongressteilnehmer schlossen sich dieser Würdigung mit anhaltendem Applaus für Bernhard Helbing an.

Rahmenprogramm

Großen Anklang fand bei den Teilnehmern auch das abwechslungsreiche Begleitprogramm. Stand am ersten Abend der Besuch einer historischen Finca mit gemeinsamem Abendessen



Das neue Führungstrio der Fensterverbände: der neue VFF-Präsident Detlef Timm (l.), der neue Vorsitzende der Gütegemeinschaft Fenster, Haustüren und Fassaden e.V. Oskar Anders (r.) und der weiterhin aktive Geschäftsführer beider Verbände Ulrich Tschorn.

und Flamencovorführung auf dem Programm, so folgte am späten Nachmittag des zweiten Kongresstages ein geführter Stadtrundgang durch den historischen Kern von Palma mit einem Besuch der Kathedrale sowie einer kleinen Verköstigungspause in einem der paradiesischen Innenhofgärten Palmas. Der Tag endete mit dem Abendessen im Restaurant El

Nautico des königlichen Yachtclubs von Palma.

Sportliche Angebote (Golfturnier) und ein Ausflug in die malerische Umgebung Palmas rundeten den Jahreskongress 2016 ab. 2017 findet der nächste Kongress der Fensterverbände am 22. und 23. Juni in Potsdam statt.

www.window.de

Motivation ist der Schlüssel zum Erfolg

Teambuilding ist ein wichtiger Faktor für den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens. Denn nur wenn Mitarbeiter mit ihrem Umfeld zufrieden sind, und mit dem, was sie tun, können sie engagiert in einem Team arbeiten.

Auch der Markisenhersteller Markilux nutzt dieses Wissen und bot seinen Mitarbeitern mit einem Team-Event die Möglichkeit, den Teamgeist zu beleben und zu stärken. So stand für den 20. Mai dieses Jahres ein Teambuilding für Vertrieb, Technik, Einkauf und Service unter dem Motto „Move“ auf dem Programm. Per Busshuttle ging es am frühen Nachmittag zum Kulturhof Raestrup in Steinfurt.

Teams brauchen Ziele und eine gute Führung

Nach einem Get-Together stimmte Keynote-Speakerin, Trainerin und Coach Daniela Ben Said die Teilnehmer der Veranstaltung auf das Motto „Move“ ein. In Bewegung blei-

ben ist zugleich das diesjährige Unternehmensmotto. In einer Mischung aus Infotain- und Infotainment, wie sie es selbst beschreibt, brachte Querdenkerin Daniela Ben Said die Geheimnisse guter Führung und damit eines intakten Teamgeistes in einem Vortrag auf den Punkt. Sich und sein Team immer wieder zu motivieren, ist laut Daniela Ben Said das A und O – über Jahres-, Wochen- und Tagesziele und darüber, sich selbst während anstrengender Phasen die kleinen Erfolge und Highlights jedes einzelnen Tages vor Augen zu führen.

Vertriebsleiter Klaus Wuchner sieht hierin ebenfalls den Schlüssel für eine erfolgreiche Zusammenarbeit: „Wer motiviert ist, bleibt in Bewegung. Das macht sich auch positiv im Team bemerkbar, durch wachsende Kompetenz jedes einzelnen und die Bereitschaft, sich mit den Zielen des Unternehmens zu identifizieren. Durch einen solchen Team-Event hat Markilux die Möglichkeit, sich personell und



Daniela Ben Said stimmte die Mitarbeiter aus Vertrieb, Technik und Service Mitte Mai mit einem Vortrag auf ein Team-Event unter dem Motto „Move“ im Kulturhof Raestrup in Steinfurt ein.

strukturell in Technik und Vertrieb weiterzuentwickeln.“ Da in den vergangenen Jahren einige neue Mitarbeiter hinzugekommen sind, konnte man den Tag zudem nutzen, um auch abseits des Arbeitsalltags zusammenzufinden. Michael Gerling, technischer Leiter von Markilux, ist gleichermaßen von Team-Treffen dieser Art überzeugt: „Wir können uns neue Impulse von au-

ßen holen und unsere Mitarbeiter auf diese Weise noch einmal richtig motivieren, um die Saisonkurve jetzt zum Saisonhöhepunkt mit gebündelten Kräften zu verlängern.“ Der Vortrag von Daniela Ben Said lieferte hierzu in jedem Fall eine Menge Gesprächsstoff für den Abend in lockerer Diskussionsrunde.

www.markilux.com

Family Entrepreneurship Award verliehen

Anlässlich der Gala zu seinem 10-jährigen Bestehen am 7. April verlieh der Alphazirkel erstmals seinen neu geschaffenen Family Entrepreneurship Award. Mit diesem Preis zeichnet der Alphazirkel Familienunternehmen aus, welche sich auf vorbildliche Art und Weise über Generationen hinweg entwickeln und immer wieder neu erfinden. Aus 14 Finalisten wurde die Bühler Motor Gruppe mit dem ersten Platz ausgezeichnet. Als Vertreter der Eigentümerfamilie nahmen Mark und Christof Furtwängler die von Philipp Haindl, Geschäftsführer der Serafin Unternehmensgruppe gestiftete Trophäe entgegen. Das Kunstwerk, ein Nashorn, aus dem Hause der königlichen Porzellan Manufaktur Nymphenburg trägt den Namen „Clara“.

„Seit über 160 Jahren steht Bühler Motor für beispiellose Anpassungsfähigkeit an sich ändernde Märkte einerseits,



V. l.: Andreas E. Mach, Gründer und Sprecher des Alphazirkel, mit den glücklichen Gewinnern Mark Furtwängler und Christof Furtwängler sowie Clara, das Nymphenburger Nashorn.

aber auch an neue Technologien andererseits. 1855 gegründet, entwickelte sich Bühler Motor vom Wanduhren-Hersteller zum internationalen Zulieferer von Hightech-Lösungen. Heute bietet das Familienunternehmen an zehn Standorten auf drei Kontinenten, maßgeschneiderte Produkte für die Bereiche Automotive, Healthcare sowie

allgemeine Industrieanwendungen an“, so Andreas E. Mach, Gründer und Sprecher des Alphazirkel in seiner Laudatio.

„Wir waren schon überrascht, als wir erfuhren dass wir, die Bühler Motor Gruppe, für diesen Award nominiert worden sind. Und dass wir diesen auch noch gewonnen haben, freut uns sehr, macht uns stolz

und spornt uns zusätzlich an“, so Mark Furtwängler, Mitglied der 5. Generation und seit Mitte 2014 im Unternehmen aktiv.

Der Alphazirkel prämiiert mit diesem Award u.a. die Haltung von Unternehmern und ihren Familien zum verantwortungsvollen Umgang mit ihrem Erbe: Die Disziplin, die Familienunternehmen in ihren Unternehmen wie auch in ihren Familien leben. Die Offenheit ggf. ein fremdes Management zu installieren und Kapital und Management voneinander zu trennen. Die Vorbildfunktion des Familienunternehmers, aber auch seine Bereitschaft andere ans Ruder zu lassen und sich selbst mit Moderation und Kontrolle zu bescheiden. Die Fähigkeit das Unternehmen und seine Produkte stetig zu verändern, um durch die Veränderung mit den Märkten und den Technologien Schritt halten zu können.

www.buehlermotor.de

Neustrukturierung stärkt Handlungsspielräume

„Wir haben nicht nur offene Fragen zugelassen und beantwortet, sondern Zufriedenheit geschaffen, durch Transparenz und Diskussionsbereitschaft.“ So lautet das Fazit von ZVR-Vizepräsident Helmut Schmidt. In seiner Eigenschaft als Landesinnungsmeister hatte er zur diesjährigen Frühjahrstagung des ZVR am 15. und 16. April nach Bad Kreuznach eingeladen. Das Ergebnis einer spannenden Diskussion im Rahmen der Mitgliederversammlung war eine gemeinsam beschlossene Neustrukturierung.

„Das Präsidium wird nun im Interesse aller Mitglieder den Strukturwandel des ZVR weiterhin aktiv begleiten und mitgestalten“, so auch ZVR-Präsident Harald Gerjets. Er hatte die Anwesenden zum kollegialen Dis-

kurs über die künftige Ausrichtung der Verbandsarbeit animiert.

Bereits vor der Mitgliederversammlung hatte sich der Vorstand intensiv mit den Fragen zur notwendig gewordenen Umstrukturierung auseinandergesetzt, insbesondere mit der „Wahl der Ausschussmitglieder“ und der „Reduzierung des Vorstandes“. So ging es in Bad Kreuznach unter anderem um eine mögliche Satzungsänderung, um die Ausschüsse flexibel und bedarfsorientiert zu besetzen und somit schneller handlungsfähig zu machen.

Ausschussarbeit neu aufstellen

Die Zielvorstellung des Präsidiums lautete: Abkoppeln der Ausschussarbeit von der des Vor-



Heike Fritsche ist die Geschäftsführerin des Verbandes, der rund 2500 eingetragene Innungsbetriebe im Raumausstatter-, Sattler- und Feintäschner-Handwerk sowie im Bodenleger-Gewerbe vertritt.

standes, jedoch mit einer guten Anbindung an den Vorstand und die Mitgliederversammlung. Damit soll vor allem die Möglichkeit geschaffen werden, dass der ZVR schnell und effizient auf aktuelle Themen wie Normänderungen, wirtschaftliche Entwicklungen und Gesetzesänderungen reagieren kann. „Für uns bedeutet dies: flexible Arbeitsgruppen, in denen jedes Mitglied mitarbeiten kann, ohne gewählt zu sein. Diese Gremien bestehen lediglich so lange, bis ihre Arbeit getan und die gestellten Aufgaben erfüllt sind“, erklärt Harald Gerjets. Diese Änderung dürfte die künftige Verbandsarbeit erleichtern.

Der Vorschlag des Präsidiums, die bestehenden Aus-

schüsse des ZVR zunächst kommissarisch zu besetzen, wurde angenommen. Eine offizielle Wahl der Ausschussmitglieder ist nach der Satzungsänderung für den Herbst 2016 geplant. Zu besetzen sind der Berufsbildungsausschuss (BBA), der Aufgabenerstellungsausschuss (AEA) sowie der Öffentlichkeitsarbeitsausschuss (ÖA).

Gemeinsames Selbstverständnis

Auf den Anspruch bzw. das Selbstverständnis des ZVR ging auch Geschäftsführerin Heike Fritsche in Bad Kreuznach ausführlich ein. Der ZVR in Köln vertritt immerhin rund 2500 ein-

getragene Innungsbetriebe im Raumausstatter-, Sattler- und Feintäschner-Handwerk sowie im Bodenleger-Gewerbe in ganz Deutschland. „Ein handlungsfähiger, gut aufgestellter Zentralverband kann sich als starker Tarifpartner und im Schulterschluss mit anderen Verbänden durch wirkungsvolle Lobby- und Öffentlichkeitsarbeit profilieren“, so Heike Fritsche. „Als anerkannter Dachverband können wir sämtliche Themenbereiche der Raumgestaltung abdecken und die Zusammenarbeit mit der Industrie und branchennahen Unternehmen intensivieren.“

Neben dem Strukturwandel des Verbandes war die Entwick-

lung der ZVR-Tarifkommission ein Schwerpunktthema der Mitgliederversammlung. ZVR-Tarifsprecher Rudolf H. Vogel und Geschäftsführerin Heike Fritsche informierten darüber. Fritz Weiß, zweiter Vizepräsident des ZVR, berichtete über die jüngsten Entwicklungen und Erfolge des Bundesverband Fahrzeugausstattung und Reitsportausstattung (BVFR). Er erläuterte unter anderem die aktuelle Ausbildungssituation im Sattler- und Feintäschner-Handwerk sowie die Ergebnisse der Technischen Arbeitsgremien der Sattler.

www.zvr-info.de

Firmenjubiläum und neues Bürogebäude

Vor 30 Jahren gründete Ernst Josef Schneider aus einer kleinen Firma für Rollläden und Markisen die Sunflex Aluminiumsysteme GmbH, heute spezialisierter Systemhersteller für Glas-Faltwände, Schiebe-Drehsysteme und Horizontal-Schiebe-Systeme. Im Juni feierte das familiengeführte Unternehmen nun seinen 30-jährigen Branchenbestand und weihte in diesem Rahmen sein neues Bürogebäude am Hauptstandort Wenden-Gerlingen ein.

Neubau mit modernsten Standards

Seit 1986 ist Sunflex in der Branche fest integriert. Zum Jubiläum bedankte sich die Geschäftsführung des Unternehmens mit Feierlichkeiten und lud hierzu alle Mitarbeiter, langjährige Vertriebspartner, Kunden, Dienstleister sowie Geschäftsführer aus den Niederlassungen Südafrika, Dubai, USA, Thailand und Mexiko ein. Highlight der Veranstaltung war eine Führung durch das neue Gebäude, das Sunflex im Rahmen des Jubiläums einweihte. Darin befinden sich Büro-, Ausstellungs- und Schulungsräume. „Der Ausbau

zeigt die positive Entwicklung, die auch nach 30 Jahren nicht stillsteht. Die nächste Generation bricht an, räumlich aber auch personell, denn im Januar habe ich die Geschäftsführung an meine Kinder übergeben“, berichtet Firmenchef Ernst Josef Schneider.

Ausgestattet ist das neue Objekt mit einer modernen Glasfassade, die Sunflex selbst technisch plante und umsetzte. „Unser Anspruch war es, ein Gebäude zu errichten, welches das Unternehmen widerspiegelt. Beim Bau haben wir deshalb auf moderne Optik und Nachhaltigkeit geachtet“, erklärt Ernst Josef Schneider weiter. Im Zuge der Bauarbeiten wurde das Gebäude mit einer Wärmepumpe mit 13 Erdsonden versehen, die mit einer Wärmerückgewinnung gekoppelt ist. Zudem investierte die Geschäftsführung in eine Photovoltaikanlage und ersetzte die alten PCs durch Thin-Clients, wodurch sich 60 Prozent Energie einsparen lassen. Auch die IT ließ das Unternehmen erneuern und mit den neuesten Sicherheitsstandards ausstatten. Produzierte Daten werden in Echtzeit in einem Datencenter



Im Juni wurde das 30-jährige Bestehen des Unternehmens gefeiert.

gespeichert und sind so jederzeit gesichert. Weltweit können nun auch alle Tochterunternehmen auf die Daten am Hauptstandort zugreifen, so dass maximale Flexibilität in der Zusammenarbeit der Niederlassungen gewährleistet ist.

Zu modernen Glassystemen

Vor 40 Jahren übernahm Ernst Josef Schneider die kleine Firma seines Vaters und fertigte Rollläden und Markisen – 1986 entstand daraus das Unternehmen Sunflex. Seither steht das Unternehmen für Entwicklung, Pro-

duktion und Vertrieb von Falt-Schiebe-Systemen und stellt Glassysteme für Wintergärten, Balkone, Geschäftseingänge sowie Raumtrenner her. „Den Erfolg des Unternehmens verdanken wir vor allem unseren Mitarbeitern. Durch ihr Engagement konnten wir fortlaufend unsere Produktvielfalt erweitern und uns auch auf dem internationalen Markt positionieren. Qualität und Funktion unserer Glassysteme bleiben dabei stets im Vordergrund“, so Ernst Josef Schneider.

www.sunflex.de

Der Sonnenschutzprofi aus Adnet feiert Geburtstag

Runde Geburtstage gehören gefeiert – das weiß man auch beim Unternehmen Schlotterer in Adnet. Der Salzburger Hersteller von Sonnenschutz- und Insektenschutzsystemen feierte daher am 20. Mai 2016 mit rund 370 Mitarbeitern und Gästen sein 40-jähriges Bestehen. Das bisher Erreichte kann sich sehen lassen: Marktführerschaft für außenliegenden, nicht textilen Sonnenschutz in Österreich, anhaltendes Unternehmenswachstum und eine hohe Mitarbeitermotivation.

„Schlotterer hat in den ersten 40 Jahren eine beispiellose Erfolgsgeschichte geschrieben und das haben wir zu einem sehr großen Teil unseren Mitarbeitern zu verdanken“, sagte Geschäftsführer DI Peter Gubisch. Neben den Mitarbeitern ließen sich auch die Firmengründer Elisabeth und Gerhard Hofer das Fest nicht entgehen. Annette Klinger, Vertreterin des nunmehrigen Eigentümers IFN Holding AG (Internationales Fensternetzwerk), zeigte sich begeistert von der Entwicklung in den letzten Jahren: „Wir wussten, dass hohe Investitionen notwendig waren, um den bemerkenswerten Rohdiaman-



Schlotterer/Hubert Auer (4)

Das Unternehmen feierte sein Jubiläum in der Alten Saline in Hallein.

ten Schlotterer in einen glänzenden Edelstein zu verwandeln. Dem gesamten Team gebührt höchstes Lob dafür, dass es diese Strategie in so kurzer Zeit Wirklichkeit hat werden lassen!“ Wolfgang Auer, Bürgermeister von Adnet, hob hervor, dass Schlotterer nicht nur dauerhaft erfolgreich, sondern als einer der größten Arbeitgeber im Tennengau mittlerweile auch ein echter Salzburger Leitbetrieb sei. Geschäftsführer Peter Gubisch führte in seiner Präsentation kurzweilig durch „40 Jahre



Geschäftsführer Peter Gubisch führte in seiner Präsentation durch 40 Jahre Unternehmens-Geschichte.



V. l.: Die Geschäftsführer Wolfgang Neutatz und Peter Gubisch mit Anette Klinger sowie Gründer Gerhard Hofer.

Geschichte“ von Schlotterer. Den Höhepunkt bildete ohne Zweifel das Überraschungsvideo samt Gesangseinlage, mit dem die Mitarbeiter das Unternehmen hochleben ließen.

Seit nunmehr 40 Jahren lenkt die Schlotterer Sonnenschutz Systeme GmbH Licht und Schatten. 1976 für den Handel mit Massivholztäfelungen gegründet, produziert das Unternehmen aus dem Salzburger Tennengau heute jährlich über 300.000 Sonnenschutz- und Insektenschutzelemente in unzähligen Farben und Varianten. Mit über 370 Mitarbeitern aus 17 Nationen ist Schlotterer außerdem ein wichtiger Arbeitgeber und Wirtschaftsfaktor in der Region.

Qualität und Innovation seit 40 Jahren

Hohe Produktqualität und das Streben nach innovativen Produkt- und Fertigungslösungen kennzeichnen die Philosophie von Schlotterer seit jeher. Neben den hohen Qualitätsstandards garantiert Schlotterer seinen Kunden auch fixe und kurze Lieferzeiten während der gesamten Saison. Mit dem Tageslichttraffstore RetroLux brachte Schlotterer 2011 eine neue Sonnenschutz-Generation auf den Markt, die Hitzeschutz, Durchsicht und blendfreie Lenkung von Tageslicht in einem Produkt vereint. Die jüngste Innovation, das Blinds Rollo, wurde gemeinsam mit dem Start-up-Unter-

nehmen Blinos aus Wiener Neustadt zur Serienreife entwickelt. Das patentierte Blinos Rollo ist ein Außenrollo speziell für Mieter, welches bohr- und schraubenlos am Fensterrahmen montiert wird.

Der Startschuss fiel im Jahr 1976 mit der Gründung der Schlotterer Bauelemente GmbH durch Ella Schlotterer und Elisabeth und Gerhard Hofer. Ursprünglich für den Handel von Massivholztäfelungen gegründet, begann man schon nach wenigen Monaten mit dem Vertrieb von Rollläden und legte so den Grundstein für den heutigen Erfolg des Unternehmens. Bereits 1977 kamen die ersten Rollläden aus Eigenproduktion auf den Markt. Ab 1981 wurden Parkettböden verkauft und bereits 1991 die Marktführerschaft in Österreich erreicht. 1985 ergänzte Schlotterer sein Portfolio um die Herstellung von Aluminium-Klappläden, im Jahr 1990

kam mit der Produktion von Insektenschutzgittern ein weiteres Segment dazu. Es folgten Jahre mit hohen Umsatzzuwächsen und 1995 wurde Schlotterer Marktführer für Rollläden in Österreich. 1998 wurde die Parkettsparte in die Kähns Vertriebs Ges. m. b. H. ausgegliedert und Schlotterer setzte die Spezialisierung auf Sonnen- und Insektenschutzsysteme fort – mit Erfolg: Bereits 2001 war Schlotterer der einzige Hersteller in Österreich mit eigenen Systemen für Rollläden, Klappläden und Insektenschutz. Im selben Jahr übernahm Peter Gubisch die Geschäftsführung des Unternehmens. Unter seiner Leitung investierte Schlotterer in die Modernisierung und Erweiterung der Produktion.

Im Jahr 2007 wurde Schlotterer Teil des Familienunternehmens IFN. Innerhalb des Internationalen Fensternetzwerks IFN bildet das Adneter Unternehmen seither das Kompeten-



370 Mitarbeiter und Gäste nahmen an dem Jubiläums-Fest teil.

zentrum für Sonnenschutz. Mit dem neuen Eigentümer erfolgte ein starker Investitionsschub. Seit der Übernahme im Jahr 2007 wurden insgesamt 33 Millionen Euro in das Unternehmen investiert. In diese Zeit fiel auch die Umbenennung in die Schlotterer Sonnenschutz Systeme GmbH. 2012 erfolgte die Inbetriebnahme des für 15 Millionen Euro errichteten Neubaus. Schlotterer verdoppelte mit dem Neubau seine Nutzfläche und schaffte zusätzliche Arbeitsplätze. Angesichts

der guten Prognosen ist auch in den nächsten Jahren mit einem hohen Investitionsvolumen zu rechnen. Früh erkannte Schlotterer, dass der permanente Wachstumskurs nur mit hoch motivierten Mitarbeitern dauerhaft abgesichert werden kann. Das zeigt sich heute in einer Vielzahl an nicht selbstverständlichen Leistungen, die dem Team helfen, weiter Bestleistungen zu bringen.

www.schlotterer.at

Neue Fenster- und Türenmesse in Dubai

Aufgrund des gewaltigen, expandierenden Bausektors im Mittleren Osten, ist auch die Nachfrage nach Türen und Fenstern in diesen Ländern enorm. Die Nachfrage auf dem Fenstermarkt in den GCC-Staaten beträgt rund 4,6 Mrd. US \$. Auch der Markt für Türen ist über 1,15 Mrd. US \$ wert. Die kontinuierliche jährliche Wachstumsrate beider Märkte beträgt rund 4,4 Prozent. Nicht nur die Anzahl und die Qualität der Bauprojekte, sondern auch die Optik und Ästhetik von Bauwerken spielen in dieser Region eine wichtige Rolle. Türen und Fenster dienen nicht mehr nur als Ein- oder Ausgang oder als Sicherheitseinrichtungen, sondern erfüllen auch die künstlerischen Designansprüche.

Mit Schüco als Gründungspartner und Hauptsponsor für die neue Windows, Doors & Facades Dubai 2016 hat der Messveranstalter dmgo:events die neue Fachmesse mit einem Paukenschlag in diesem bedeuten-

den Markt platziert. Als einer der stärksten Fachbereiche auf der breit aufgestellten Big 5, die größte Baumesse im arabischen Raum, und auf Wunsch vieler Aussteller, wurde Windows & Doors herausgelöst und zu einer eigenständigen Fachmesse gestaltet. Die Fachmesse Windows, Doors & Facades wird vom 18.-20. September 2016 im World Trade Center in Dubai stattfinden.

Die Hauptsektoren der Messe sind Türen, Eingangsbereiche, Tore, Garagentore, Fenster, Glasfronten, Fassaden, Sonnenschutz, Schloss und Beschlag, Bänder, Maschinen, Komponenten und Rohmaterial. Als spezifische Fachmesse wird sie von technischen Seminaren, zertifizierten Workshops und Fachkonferenzen begleitet.

Da der Veranstalter seit über 30 Jahren Baumessen in Dubai und in den GCC Staaten veranstaltet, hat er Zugriff auf eine hoch qualifizierte Zielgruppe von Architekten, Innenarchitek-

**WINDOWS
DOORS &
FACADES**
EVENT 2016
18-20 SEPTEMBER 2016
DUBAI WORLD TRADE CENTRE, UAE

ten, Designern, Raumplanern, Bauunternehmern, Investoren, Entwicklern, Beratern, Ingenieuren, Großhändlern, Herstellern und Spezialisten für Tür-Tor-Fenster-Fassade. Das Einzugsgebiet sind insbesondere die Vereinigten Arabischen Emirate mit Abu Dhabi und Dubai, Saudi-Arabien, Qatar, Kuwait, Oman, Bahrain bis hin zum Iran, Pakistan und Ägypten.

Die für Deutschland reservierte Standfläche ist nahezu ausgebucht. Firmen wie Breuer + Schmitz, D+H Mechatronic, Elumatec, Forster, Gutmann, Horst Klaes, Novelis, Orgadata, Planet GDZ, Schüco, T6 und Unilux sind bereits auf der Ausstellerliste zu finden.

www.windowsdoorsandfacadeevent.com

Young Creations Award Upcycling 2017



Bereits im vergangenen Jahr hatte sich der Verband dafür stark gemacht, dass die Messe Frankfurt die Komponente „Raumkonzepte“ in den Wettbewerb integriert.

Meisterschüler und Jungmeister aus dem Raumausstatter-Handwerk haben erneut die Chance, einen Young Creations Award Upcycling zu gewinnen. Dafür hat sich der ZVR stark gemacht. Wer interessiert ist, sollte sich so bald wie möglich dazu anmelden, spätestens bis zum 11. September 2016.

Upcycling ist mehr als die kreative Wiederverwendung gebrauchter Materialien. Vielmehr stelle Upcycling einen meist sehr zeitintensiven Entwicklungs- und Produktionsprozess dar, so die Messe Frankfurt, die im Rahmen der Heimtextil 2017 zum 5. Mal zum Young Creations Award Upcycling einlädt. Der ZVR be-

teiligt sich auch im kommenden Jahr daran, Michael Schwarz wird erneut den Raumausstatterbereich in der Jury vertreten.

Im vergangenen Jahr hatte sich der ZVR dafür stark gemacht, dass die Messe Frankfurt die Komponente „Raumkonzepte“ in den Wettbewerb integriert. So wurde die neue Teilnehmergruppe, die Meisterschüler/innen im Raumausstatter-Handwerk und Jungmeister des aktuellen Abschlussjahrgangs, erstmals in 2015 zugelassen.

Im Zuge des Nachwuchswettbewerbs erwartet die Messe Frankfurt Exhibition GmbH von den Teilnehmern eine detaillierte Dokumentation der einzelnen Prozessschritte: von der Materialrecherche, über die Herkunft, Verwendung und Verarbeitung eingesetzter Materialien bis hin zur Funktion und dem Einsatzbereich des Endproduktes. Teilnehmen können Studierende

und Absolventen (Abschluss nach dem 31. März 2016) europäischer Hochschulen der Fachrichtungen Innenarchitektur, Design und anderer verwandter Studiengänge sowie Meisterschüler und Jungmeister für das Raumausstatter-Handwerk.

Eine Registrierung ist bis zum 11. September 2016 unter www.heimtextil-award.com erforderlich. Und das sind die Chancen: Präsentation des Projektes auf einem speziellen Areal auf der

Fachmesse mit 70 000 Besuchern aus 133 Ländern, eine Einladung zur Heimtextil (mit einer Übernachtung) und zur Preisverleihung sowie ein attraktiver Geldpreis im Gesamtwert von 6000 EUR. Darüber hinaus profitieren die

Teilnehmer/innen von interessanten Kontakten mit Designern, Innenarchitekten und Branchenexperten.

www.zvr.de



Inserentenverzeichnis

ak-technik	23	Eurosun	53	Musculus	33	Servis Climax	49
Alukon	19	Exte	11	Nehar	43	Siral	29
Beck+Heun.....	Titelbild + Titelstory	Feig Electronic	3	Rödelbronn	5	WO&WO	17
BFB	45	GTE	37	Sattler	25		
Dickson	31	heroal	15	Schlotterer	41		
elero	21	Lakal	27	Selve	13		

Unternehmensverzeichnis

3M	36	Hörmann	51	Selve	16, 29	Teba	41
Abus	49	ITRS	16	Serge Ferrari	20	Veka	48
Aluprof	26	Käuferle	12	SGBD	54	VFF	17, 58
Beck+Heun	6	Lakal	13, 35	Solarlux	34, 52	Warema	12, 39
Bruxsafol	36	Markilux	55	Somfy	43, 45	ZVR	60, 64
Bühler Motor	60	Meißner	37	Sunflex	61		
BVRS	14	Messe Stuttgart	35, 56, 59				
BVST	28, 50	Normstahl	38				
BVT	14	Oknoplast	53				
DMG Events	63	Outfly	47				
Drutex	54	Puren	32				
Elero	33	Rademacher	44				
Flexalum	42	Rödelbronn	8				
Germania	10	Sattler	40				
Hella	46	Schlotterer	62				
Hunter Douglas	24	Sefar	18				

Die nächste Ausgabe erscheint am 12. August 2016

Ihre Ansprechpartnerin:

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

Publikumspreis erhalten

Am 26.04.2016 verliehen die Initiative für Beschäftigung OWL und die Gilde GmbH Wirtschaftsförderung Detmold den CSR-Preis OWL 2016. Hörmann gewann den Publikumspreis in der Kategorie mit mehr als 250 Mitarbeitern und wurde damit für sein nachhaltiges Engagement ausgezeichnet. Das Unternehmen konnte mit diversen Projekten und Maßnahmen in den Bereichen Arbeitsplatz / Mitarbeitende, Umwelt und Gemeinwesen überzeugen.

Corporate Social Responsibility – die unternehmerische Gesellschaftsverantwortung: Durch das immer stärkere Bewusstsein unserer Gesellschaft für das Thema „sichere Zukunft“ gewinnt Nachhaltigkeit immer mehr an Bedeutung. 33 Unternehmen haben sich in 2 Kategorien (Unternehmen > 250 Mitarbeiter und Unternehmen < 250 Mitarbeiter) mit ihren Projekten und Maßnahmen zur Nachhaltigkeit um den CSR-Preis OWL 2016 beworben. Es wurden ein Sonderpreis, sowie in beiden Kategorien jeweils ein Jurypreis und ein Publikumspreis verliehen.

Am 26.04.2016 präsentierten die nominierten Unternehmen ihren freiwilligen Beitrag



Das Unternehmen gewann den Publikumspreis für nachhaltiges Engagement in der Kategorie mit mehr als 250 Mitarbeitern.

zur nachhaltigen Entwicklung im Rahmen einer Abendveranstaltung. Uwe Brandt (kaufmännische Geschäftsleitung), Sarah Osterholt (Assistenz Personal / Recht), Tobias Zenker (Personalreferent E-Learning) und Oliver Thiemann (Leiter Personal / Recht) vertraten Hörmann an diesem Abend und stellten das Unternehmen, sowie seine Projekte und Maßnahmen in den drei Bereichen vor. Mithilfe von Legosteinen durften die Besucher über die Vergabe des Publikumspreises abstimmen und entschieden sich für den Tor- und Türhersteller. Uwe Brandt nahm den Preis stellvertretend entgegen und bedankte sich bei dem Publikum, seinen Mitarbei-

tern, „die diesen tollen Preis erst ermöglicht haben“ und betonte die Initiative und das große Engagement der Familie Hörmann.

Hörmann baut seit vielen Jahren sein Engagement für Mitarbeiter, Umwelt und Gemeinwesen kontinuierlich aus und übernimmt Verantwortung. 2016 wurde zum Beispiel die Hörmann Akademie ins Leben gerufen, der ein Learn Management System angegliedert ist, welches Partnern und Mitarbeitern ein umfangreiches Weiterbildungsangebot bietet und sie so zum „lebenslangen Lernen“ motiviert. Das Projekt MehrAusbildung unterstützt Schüler, Azubis und Studenten durch Auslandsaufenthalte, Werksunter-

richt oder Schnuppertage bei ihrer Persönlichkeitsentwicklung. Unter dem Motto „Wir denken grün“ vereint Hörmann alle Maßnahmen und Projekte die den „grünen Fußabdruck“ des Unternehmens verbessern. Dazu gehört zum Beispiel die Umstellung auf Ökostrom des Anbieters Naturstrom, mit dem 2016 schon 72 Prozent des Gesamtenergieverbrauchs des Familienunternehmens in Deutschland abgedeckt wird. Ein weiteres Großprojekt im Umweltbereich ist der neueröffnete Solarpark zur Stromversorgung des Hörmann Werkes in Indien. Auch das aktuelle Thema Flüchtlingshilfe spielt bei Hörmann eine tragende Rolle. Mit dem Ziel „Flüchtlings als Menschen begegnen“ bietet Hörmann kostenfreie Unterbringungen und Deutschkurse an. „Nachhaltigkeit gewinnt heutzutage immer mehr an Bedeutung. Besonders Unternehmen können durch nachhaltiges Handeln für eine sichere Zukunft sorgen. Wir wollen als gutes Beispiel vorangehen und hoffen auch weitere Unternehmen vom nachhaltigen Handeln überzeugen zu können“, so Uwe Brandt.

www.hoermann.de

Einbruchschutz rund um die Gebäudehülle

Nach wie vor ist die Belastung durch Einbrüche ungebrochen hoch. Alle 3 Minuten wird in Deutschland eingebrochen. Am 5. und 6. Juli 2016 veranstaltet das ift Rosenheim daher erstmalig einen Expertentag zum Thema „Einbruchschutz rund um die Gebäudehülle“. Die zweitägige Veranstaltung bietet Planern, Architekten, Herstellern einbruchhemmender Bauelemente, mechanischen Errichtern und Montagebetrieben eine Plattform, um sich umfassend über die neusten Entwicklungen im Bereich der me-

chanischen und elektronischen Sicherheitstechnik auszutauschen.

Beim ift-Expertentag werden alle Aspekte und Bereiche aus der Sicherheitskette eines einbruchhemmenden Bauteils, begonnen bei der Planung über die Prüfung bis zur fachgerechten Montage, betrachtet. Die Realisierungsmöglichkeiten werden an zahlreichen Objektbeispielen gezeigt. Abgerundet und zusätzlich beleuchtet wird das komplexe Themengebiet durch namhafte Referenten aus der Kriminalprävention,

der Versicherungswirtschaft und der Industrie.

Gemäß dem bundeseinheitlichen Pflichtenkatalog für mechanische Errichter und Montageunternehmen sind der Betriebsleiter und die für die Montage verantwortlichen Fachkräfte alle vier Jahre zu schulen, entsprechende Nachweise sind vorzulegen. Die Inhalte dieser ift-Veranstaltung erfüllen diese Voraussetzung; die Teilnahmebescheinigung ist ein entsprechender Nachweis.

www.expertentag-sicherheit.de



BillionPhotos.com © fotolia.com | ift Rosenheim

Was vor 40 Jahren aktuell war...



Stuttgarts Rolladenfachmesse 1971 noch größer und noch informativer beschickt

Als ein „Senkrechtstarter“ hat sich die Internationale Rolladenfachmesse auf dem Stuttgarter Killesberg entpuppt, die diesmal vom 10. bis 13. Juni als R 71 stattfindet. Gegenüber der ersten Veranstaltung 1965 konnte innerhalb von nur drei Messeterminen — jeweils in den ungeraden Jahren — die Zahl der Aussteller bis heute verdoppelt, die Ausdehnung nahezu verdreifacht und die Zahl der ausstellenden Länder auf elf gesteigert werden.

Von rund 230 Firmen kommen etwa 25 Prozent aus dem Ausland. An der Spitze der Auslandsbeteiligung liegt traditionell Italien, das knapp ein Drittel stellt, unmittelbar gefolgt von Frankreich, danach mit Abstand die Schweiz (ca. 7 Prozent), die Niederlande, Schweden, Großbritannien, Belgien, Dänemark, Österreich und die USA.

Kunststoffprofile und Rolladenpanzer, Spezialmaschinen für den Rolladenbau, Jalousien, Jalousetten und, diesmal besonders stark, Markisen, gehören ebenso zum Sortiment der Messe wie Rolltore und Schwingtore, Verdunkelungsanlagen, Sonnenschutz, Motoren und Steuerungen. Insgesamt sind etwa 18000 Quadratmeter Hallenfläche auf dem Stuttgarter Killesberg belegt. Eine Sonderschau zeigt die elektronische Datenverarbeitung „außer Haus“ für die Buchhaltungen, vor allem mittelständischer Betriebe, die ja im Rolladenbauerhandwerk vorherrschen.

Ein Handwerk übrigens, das es verstanden hat, im internationalen Rahmen attraktiv zu werden. Attraktiv einmal für die Zulieferindustrie, die seine Messe von Mai zu Mai stärker beschickt. Attraktiv aber auch für ausländische Berufsverbände, mit denen unlängst ein Zusammenschluß zur „Europäischen Union der Rolladen-Hersteller“ gelungen ist. Frankreich, Großbritannien, Schweden, die Schweiz und die Bundesrepublik sind in dieser Vereinigung, die bei der R 71 in Stuttgart ihre Mitgliederversammlung abhalten wird.

Zum Rahmenprogramm der Messe gehören außerdem die Haupttagung des Bundesverbandes Deutscher Rolladenhersteller — fachlicher Träger der Messe —, ein internationaler Erfahrungsaustausch, ein großer Gesellschaftsabend und ein Vortrag des Essener Dipl.-Ingenieurs Horst Günter Steuff über konstruktive Möglichkeiten und Grenzen im Rolladenbau. Dieser Vortrag ist besonders für Architekten und andere führende Baufachleute gedacht, denn sie machen die andere große Gruppe der Fachbesucher aus.

Schon heute sind Sonderflüge aus Japan, Großbritannien, Frankreich und Schweden angekündigt. Das Interesse osteuropäischer Länder hat weiter zugenommen. Besucher aus 26 Ländern der Erde wurden 1969 betreut, jeweils mehr als 1967 und 1965. Wird sich ihre Zahl und ihr Anteil (1969 etwa 20 Prozent) auch diesmal wieder erhöhen?

RTS MAGAZIN
Rollladen · Tore · Sonnenschutz

51. Jahrgang

Verlag

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

Verlagsleitung

Hans Jürgen Below (Verlagsanschrift)

Redaktion und freie Mitarbeiter

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

Chefredakteurin V.i.S.d.P.

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

Online-Redaktion

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

Anzeigen

WWG Wirtschafts-Werbe GmbH
Anzeigenleitung: Erwin Klein
(Verlagsanschrift)



Anzeigenverkauf:

Jenny Schenck, Tel.: 0234/953 91-14
E-Mail: schenck@verlagsanstalt-handwerk.de

Anzeigenverwaltung:

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

Bankverbindung

Verlagsanstalt Handwerk GmbH (Kontoinhaber):
PBK Dortmund,
IBAN: DE47 4401 0046 0007 001465,
BIC: PBNKDEFF
Gültige Anzeigenpreisliste Nr. 51 vom 1. Januar 2016

Wir sind Mitglied in folgenden Verbänden



Leser-Service und Abonnentenbetreuung

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

Erscheinungsweise

12 Ausgaben pro Jahr

Bezugspreis

Jahresabonnement € 98,00 inkl. MwSt.
zzgl. Versandkosten (Inland € 18,60, Ausland € 30,60)
Einzelverkaufspreis € 11,20 inkl. MwSt.

Grafik-Design

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

Druck

D+L Printpartner GmbH, Schlavenhorst 10, 46395 Bocholt

Erfüllungsort und Gerichtsstand: Düsseldorf

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

(ISSN 2199-6644)



**Germany's
PowerPeople**

Du bist der Star fürs nächste Jahr!



**Erst als Model im Kalender,
dann Miss/Mister Handwerk 2017
und eine Reise gewinnen!**

**Jetzt bewerben und Foto einsenden.
Bis 19. August auf handwerksblatt.de**

Eine Aktion von



Leitfaden zur Planung und Ausführung der Montage von Fenstern und Haustüren für Neubau und Renovierung

Erarbeitet vom Institut für Fenstertechnik e.V., ift Rosenheim

Inkl. Baustellen-Handbuch!

Das **umfassende Nachschlagewerk** bietet **Architekten, Planern und Handwerkern** fundierte Grundlagen und Hinweise zu:

- bauphysikalischen Grundlagen
- Befestigung und Lastabtragung
- Fugenarten, Dichtsysteme, Fugendämmung
- Aufgaben der Planung
- praktische Ausführung der Montage mit Anwendungsbeispielen

Stark überarbeitet und erweitert
auf Grundlage von Fragen aus der Praxis

6. Auflage 2014
DIN A 5, 321 Seiten, Spiralbindung
mit 30 Anwendungsbeispielen
auf Ausklapptafeln

Weitere Informationen finden Sie hier:
www.vh-buchshop.de/TR20-2014.html

Preis **54,- €**
inkl. Baustellen-Handbuch
156 Seiten

portofreie
Lieferung



Bestellschein

Fax: 0211/390 98-70 Tel.: 0211/390 98-27

Bitte faxen oder senden Sie den Bestellschein an:
Verlagsanstalt Handwerk, Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf

STÜCK	TITEL	PREIS
	Technische Richtlinie Nr. 20 Leitfaden zur Planung und Ausführung der Montage von Fenstern und Haustüren für Neubau und Renovierung, inkl. Baustellen-Handbuch	€ 54,00

www.vh-buchshop.de

Preisänderungen/Irrtümer vorbehalten. Erfüllungsort und Gerichtsstand: Düsseldorf. Stand 12/2014.

.....
Name und Vorname

.....
Straße und Hausnummer

.....
PLZ und Wohnort

.....
Telefonnummer für Rückfragen

.....
Datum/Unterschrift