



INTERVIEW: Insektenschutz von A-Z

BRANCHE: Wechsel im Außendienst

OBJEKT: Effektiver Sonnenschutz

Diese Scherben bringen kein Glück!

Foto © SoniaandCo - Fotolia.com

Was Sie brauchen, ist aber auch weniger Glück als die **Technischen Richtlinien des Glaserhandwerks:**

Fachwissen auf dem neusten Stand und mehr Rechtssicherheit für alle, die mit Glas am Bau zu tun haben!



Anzahl	Titel	Stand	Preis
Nr. 1	Dichtstoffe für Verglasungen und Anschlussfugen	NEU 10. Auflage 2016	€ 22,80
Nr. 2	Anwendung der Glasbemessungsnorm DIN 18008	NEU 1. Auflage 2016	€ 37,80
Nr. 3	Klotzung von Verglasungseinheiten	NEU 8. Auflage 2016	€ 18,80
Nr. 7	Verglasungen mit Profilbauglas	1. Auflage 2013	€ 22,80
Nr. 8	Verkehrssicherheit mit Glas	3. Auflage 2013	€ 28,80
Nr. 9	Visuelle Prüf- und Bewertungsgrundsätze für Verglasungen am Bau	3. Auflage 2014	€ 37,80
Nr. 10	Fachliche Begriffe aus dem Berufsbereich des Glaserhandwerks	7. Auflage 2011	€ 29,80
Nr. 11	Montage von Spiegeln	5. Auflage 2014	€ 24,80
Nr. 14	Glas im Bauwesen – Einteilung der Glaserzeugnisse	6. Auflage 2012	€ 16,80
Nr. 17	Verglasen mit Isolierglas	vergriffen, Neuauflage in Vorbereitung	
Nr. 20	Leitfaden zur Planung und Ausführung der Montage von Fenstern und Haustüren für Neubau und Renovierung (inkl. einem Baustellen-Handbuch) mit Anwendungsbeispielen	6. Auflage 2014	€ 54,00
	Stehsammler (kostenlos bei Bestellung aller lieferbaren Richtlinien!)		€ 14,00

Stand 7/2016. Bestellungen innerhalb Deutschlands ab 25,00 € versandkostenfrei, bis 25,00 € zzgl. Versandkosten von 3,80 €. Lieferung ins Ausland gegen Vorkasse. Preisänderungen/Irrtümer vorbehalten. Erfüllungsort und Gerichtsstand: Düsseldorf

Verlagsanstalt Handwerk GmbH
 Auf'm Tetelberg 7 / 40221 Düsseldorf
 Tel.: 0211/390 98-27 / Fax: 0211/390 98-33
 buchshop@verlagsanstalt-handwerk.de

Firma _____ Name _____

Straße/Hausnummer _____

PLZ/Ort _____

Ich möchte regelmäßig Infos per Mail zu den Technischen Richtlinien, meine E-Mail-Adresse: _____

Datum/Unterschrift _____ Kundennummer _____

www.vh-buchshop.de/glaser.html

Keine Kompromisse

Auf einer Feier bin ich zufällig mit einem jungen Mann Mitte 20 ins Gespräch gekommen. Auf den ersten Blick habe ich getippt, dass der gerade sein BWL-Studium mit mindestens 80 Auszeichnungen abgeschlossen hat. Neben unerschütterlicher Kompetenz strahlte er durch optimal gewählte Kleidung und eine kontinuierlich gestraffte Körperhaltung aus, dass er weiß, wo es langgeht. Im darauffolgenden Gespräch wurde klar, dass ich mich mit dieser Einschätzung keinesfalls geirrt habe und er sich sogar auch noch bestens verbal in Szene zu setzen weiß. Im Großen und Ganzen: Netter Typ. Trotzdem hatte ich etwas Sorge, dass mich die Geschichten eines aufstrebenden Jungtalentes über einen längeren Zeitraum langweilen könnten. Allen Vorurteilen meinerseits zum Trotz, hat der schnittige Kerl mich wirklich überrascht. In seiner Freizeit liest der nämlich keine Wirtschafts- oder Automagazine, sondern baut

sich sein eigenes Smart Home. Das habe ich mir natürlich ganz genau erklären lassen!

Der junge Mann hat offensichtlich seit seiner Kindheit gebastelt. Und zwar alles. Ich vermute, dass er auf einem Kindergartenfest bei so einem Strom-Spiel angefixt wurde und sich während seiner Schulzeit gezwungen sah, defekte Lötkolben oder Bunsenbrenner ans Laufen zu bekommen, um seine Endnoten auf dem Zeugnis aufzubessern. Ausgangspunkt, sich über ein Smart Home Gedanken zu machen, war für den Herrn die allgemeine Freude an der Technik. Die haben ja viele. Aber: Während des Studiums hat er in einer Eigentumswohnung seiner Eltern gewohnt (Düsseldorf, versteht sich) und fühlte sich dadurch



eingeladen, hier langfristige Installationen vorzunehmen. Schließlich drohte ja kein Ärger mit dem Vermieter und es lockte obendrein auch noch eine Wertsteigerung.

Nachdem er sich gut belesen hatte ist er zu dem Schluss gekommen, dass sich das Optimum seines Erachtens nicht finden lässt. „Ich mache keine Kompromisse. Deshalb habe ich mir vorgenommen, das selbst in die Hand zu nehmen“, erklärte er mir. Erst wollte er nur die Lampen und die Heizung steuern, aber dann lockte ihn das große Ganze. Sein Starterkit bestand aus per USB steuerbaren Steckdosenleisten, Funksteckdosen und der Frage, wie sich das nun per Tablet oder Smartphone steuern lässt. Die Systeme, die er dazu ausprobiert hat, haben ihn enttäuscht. Der Arme. Irgendwas war immer nicht miteinander kompatibel oder die Konfiguration zu unkomfortabel. Deshalb blieb ihm keine andere Möglichkeit, als selbst zu programmieren.

Erstaunt darüber, dass er auch das kann, folgte ich weiter seinen Ausführungen. „Leider nimmt das viel Zeit in Anspruch, ich bin da seit über einem Jahr mit beschäftigt“, gab er zu. „Das A und O ist eine moderne, durchdachte und optisch ansprechende Oberfläche für mich.“ Er hat gebastelt, bei anderen abgeguckt und dann alles irgendwie zusammengepuzzelt. „Blöd ist, dass nach dem Lösen eines bestehenden Problems direkt mindestens zwei neue entstehen“, berichtete er. Aber er setzt sich Teilziele und freut sich auch über kleine Erfolge. Das finde ich großartig!

Natürlich wollte ich auch wissen, warum jemand so etwas tut. „Ich will das letztendlich genauso haben, wie ich mir das vorstelle, meine Daten unter Kontrolle haben und stets flexibel sein. Am wichtigsten ist aber, dass ich jede Menge lerne.“ Damit ist eigentlich alles gesagt. Übrigens kam während des Gespräches auch mal seine Freundin vorbei. Die war froh, dass ihr Liebster ein Opfer gefunden hatte, das sich das alles bereitwillig anhört und sie für einen Abend Ruhe vor diesem Thema hatte. Sie nennt ihn übrigens „Homer“. Das passt zu diesem smarten Typ.

Beste Grüße
Maren Meyerling

m.meyerling@verlagsanstalt-handwerk.de



DICHTUNGEN MIT ANTIDEHNUNGSFADEN

- ▲ Strecksicherung beim Einbau
- ▲ Behalten konsequent ihre Länge
- ▲ Kein Zusammenziehen
- ▲ Keine Reklamationen
- ▲ Schon ab 5 Metern bestellbar

IHRE MASSSCHNEIDEREI FÜR DICHTUNGSPROFILE
www.gfa-dichtungen.de



Seite 18



Seite 24

DER UNTERSCHIED
ZWISCHEN
PASST PERFEKT UND
FAST PERFEKT

■ Editorial

Keine Kompromisse.....3

■ Titelstory

Praxisgerechte Seminare6

■ Branche

Insektenschutz von A-Z8

„Eine Grunddynamik ist unabdingbar“10

„Die Macher“12

Wechsel im Außendienst14

Vertriebsleitung übernommen14

Betriebliches Gesundheitsmanagement15

Führungsspitze erweitert16

Neuer Präsident16

Im Außendienst16

Geschäftsführung bestätigt17

Fusionierung17

■ Objekt

HumboldtHafenEins, Berlin:
Effektive Sonnenschutzlösungen18

Dreifamilienhaus, Schweizer Zürichberg:
Funk überlistet Stahl und Beton20

Künstlerhaus, München:
Wandelbares Membrandach22

Produktionsstätten Bahlsen, Hannover:
Modernisierung in kurzer Zeit24

■ Technik

Innovative Glassysteme26

Für Energieeffizienz und Raumkomfort27

Jalousiekasten mit Passivhauszertifikat28

Bequem bidirektional funkten30

Raumklimasensor und Touch-Bediengerät31

Eine smarte Kooperation32

Frisches Update33

■ Produkte

Aktuelle Produktneuheiten34-49

■ Markt

Rollladen- und Sonnenschutztechniker-Handwerk
weiter auf Rekordkurs50

CO₂ einsparen durch Kombiverkehr50

Handwerk und Mittelstand auf der Suche nach administrativer Entlastung51

Internationalisierung verstärkt52

Montagezentrum eröffnet54

Weiter auf Erfolgskurs in Deutschland55

Frisch zertifiziert56

Note „sehr gut“56

Weiterer Ausbau zum Komplettanbieter57

Raffstore-Aktion58

„Ratgeber Terrassendach“58

POS-Gestaltung59

Versicherungsschutz von Spediteuren meist unzureichend60

Wie Unternehmen ihre besten Bewerber vergraulen61

■ Messen und Veranstaltungen 62

■ Inserenten- und Unternehmensverzeichnis 64

■ Rückblick..... 66

■ Impressum 66



Seite 22



KCT

Zum Titel

Rolltour 2016 ASR A1.7 – Sachkundigen Schulung geht auf Tour

Besuchen Sie uns auf:

Lieferbar ab 2017!

www.renson-outdoor.de



Creating healthy spaces

Skye®

- Terrassenüberdachung mit rotierbaren und einziehbaren Aluminium-Dachlamellen
- Vollständig flaches Dach in geschlossenem Zustand
- Optimierte Wasserabfuhr zu den Pfosten beim Öffnen der Lamellen





Wenn es um Tore geht, kommt man am Kompetenzzentrum Tortechnik nicht vorbei.

ASR A1.7 – Rollto(u)r 2016

Praxisgerechte Seminare in verschiedenen Regionen

Das Unternehmen KCTT Kompetenzzentrum Tortechnik setzt bereits seit über drei Jahren ein erfolgreiches Konzept zur Ausbildung von Sachkundigen um. Mit praxisgerechten Schulungen zum „Sachkundigen für kraftbetätigte Türen und Tore“ konnten bereits mehr als 900 Personen erfolgreich ausgebildet werden.

Den nötigen Praxisanteil kann KCTT durch das hauseigene Technikum in Dillenburg gewährleisten. Unter dem Slogan „KCTT - on Tour“ startet das Unternehmen Ende dieses Jahres ein weiteres Projekt. „Wir möchten weitere Personen erreichen, ohne das Grundkonzept einer praxisgerechten Schulung aus den Augen zu verlieren“, berichtet Geschäftsführer Thomas Truckenmüller. Für die Umsetzung dieser

Idee wurden mobile Exponate angeschafft oder von Partnern zur Verfügung gestellt. So ist es möglich Schiebe-, Drehflügel-, Rollgitter-, Roll- und Sektionaltortechnik darzustellen. Die Exponate sind größtenteils als kraftbetätigte Tore ausgeführt und mit entsprechender Sicherheitstechnik ausgestattet. „Mit Sicherheit zur Sicherheit!“, so umschreibt Geschäftsführer Tim Janssen das Ziel und die Inhalte der Schulungstournee.

Gerade die Erfahrung im Umgang mit Seminarteilnehmern und im Vermitteln von sicherheitsrelevanten Aspekten ermöglichen den Referenten aus der Torbranche, das Ziel klar zu definieren. „Nachdem wir nun annähernd 1000 Personen in drei Jahren in unserem Technikum ausgebildet haben, möchten wir auch Personen in weiter entfernten Regionen ansprechen. Zeit ist Geld und die Entfernung der Unternehmen zu uns

WIR SEHN UNS AUF TOUR...

- München ■ 25. Okt. 2016 (Di)
- Nürnberg ■ 27. Okt. 2016 (Do)
- Stuttgart ■ 03. Nov. 2016 (Do)
- Berlin ■ 08. Nov. 2016 (Di)
- Leipzig ■ 10. Nov. 2016 (Do)
- Hamburg ■ 15. Nov. 2016 (Di)
- Hannover ■ 17. Nov. 2016 (Do)

ermöglicht es bislang leider nicht jedem, die Schulung zu besuchen“, erklärt Thomas Truckenmüller. Mit sieben Terminen im Süd-, Nord- und Ostdeutschen Raum wird den Teilnehmern die mitunter weite Anreise nach Dillenburg abgenommen. Somit können nun auch Personen, deren Anfahrt bereits einen vollen Arbeitstag verschlingen würde, die Schulung mit einem geringen Anfahrtsweg wahrnehmen, ohne ihrem Unternehmen mehrere Tage zu fehlen. In München, Nürnberg, Stuttgart, Berlin, Leipzig, Hamburg und Hannover sind bereits Schulungen geplant und terminiert. Wichtigster Inhalt des Seminars ist das Vermitteln aktueller Vorgaben aus Normen und Richtlinien. Die Grundlage zur Prüfung von kraftbetätigten Toren ist die ASR A1.7 sowie die dazugehörige Information der DGUV 208-022. Die Inhalte, die sich aus der bis dahin aktuellen Normung zusammensetzen, werden detailliert besprochen und erörtert. „Die sicherheitsrelevanten Merkmale an Toren sollen den Teilnehmern so dargestellt werden, dass sie zukünftig richtig beurteilt und rechtssicher dokumentiert werden können“, erklärt Tim Janssen. Durch die mobilen Exponate können die Sicherheitsrelevanten Aspekte an Toren auch außerhalb des KCTT-Technikums praxisgerecht vermittelt werden. Neben elektrischen bzw. elektrotechnischen Schutzeinrichtungen werden ebenfalls mechanische Fangvorrichtungen und

konstruktive Mittel zur Sicherung gegen Absturz dargestellt. Großes Augenmerk wird zudem auf die Notwendigkeit der Schließkraftmessung im Zuge der sicherheitstechnischen Prüfung gelegt. Ohne die Überprüfung der Betriebskräfte kann die Sicherheit einer kraftbetätigten Toranlage nicht beurteilt werden. Durch den Einsatz von Schließkraftmessgeräten während des Seminars zur Veranschaulichung der Gefahren und der Möglichkeiten vor Ort, wird den Teilnehmern gezielt die Handhabung eines Messgerätes näher gebracht. Durch die unterschiedlichen Torarten kann hier ein großes Anwendungsspektrum vermittelt werden. Die häufig aus der Schließkraftmessung resultierenden Mängel und deren Behebung gehören ergänzend zum Inhalt des Seminars. Gemeinsam mit den Teilnehmern werden Möglichkeiten der Instandsetzung erarbeitet und verschiedene Lösungen durch KCTT vorgestellt. Durch den großen Praxisanteil dient das Schulungskonzept neben der Weiterbildung erfahrener Sachkundiger auch der Erstschulung von Personen. Darüber hinaus richtet sich das Seminar ebenfalls an Branchenfremde Personen wie Fachkräfte für Arbeitssicherheit, Ingenieure oder Betreiber von Toranlagen. Durch die Erfahrung im Torbereich sowie der Ausbildung von unterschiedlichsten Personen sind die beiden Referenten in der Lage, die Lehrgangsinhalte an Hand unterschiedlichster Beispiele für jeden



Notwendige Schließkraftmessung

interessant zu vermitteln. „Wichtig ist es, dass die Grundlage für ordentlich durchgeführte Prüfungen an Toren gelegt wird. Denn jeder Sachkundige handelt während der täglichen Arbeit an Toranlagen eigenverantwortlich“, so Thomas Truckenmüller. Des Weiteren wird das Seminar durch Beantwortung offener Fragen der Teilnehmer abgerundet. Allein durch diese Tatsache wird jedes Seminar individuell gestaltet, ohne jedoch den roten Faden zu verlieren. Nach erfolgreichem Absolvieren des Seminars wird den Teilnehmern neben dem Zertifikat „Sachkundige/r für kraftbetätigte Türen und Tore“ auch ein entsprechender „Autorisierungsnachweis zum Sachkundigen“ im Scheckkartenformat ausgestellt. Das Zertifikat des KCTT - Kompetenzzentrum Tortechnik wird seit Jahren am Markt anerkannt. Ein weiterer Beleg für die Qualität des Unternehmens stellt die Zertifizierung durch den TÜV Rheinland gemäß ISO 9001:2008 dar. Dieses wurde bereits 2014 absolviert und wird jährlich durch einen externen Zertifizierer überprüft. Erst im Anschluss an das absolvierte Seminar werden viele Teilnehmer vor Aufgaben bezüglich der Umsetzung während ihrer täglichen Arbeit gestellt. Die Lehrgangsdokumentation stellt für jeden Teilnehmer auch im Nachgang des Seminars ein Nachschlagewerk dar.

Durch die strukturierte Aufteilung der unterschiedlichen Aspekte können Sachkundige bei Fragen ihrer Kunden mit Hilfe der Unterlagen schnelle Antworten liefern.



KCTT (3)

Die Seminar-Räumlichkeiten des Kompetenzzentrum Tortechnik in Dillenburg: Ausreichend Platz für praxisorientierte Schulungen.

www.kctt.de

Insektenschutz von A-Z



Norbert Neher (l.) und Matthias Geist gaben uns Hintergrundinformationen rund um das Unternehmen.

Neher bietet maßgefertigte Insektenschutzlösungen für Fenster und Türen sowie Sonderlösungen für jede Einbausituation oder individuelle Wünsche an. Die Produkte überzeugen durch eine hohe Qualität, Langlebigkeit und eine leichte Bedienung. Welches Konzept hinter dem erfolgreichen Unternehmen aus Frittlingen steht, haben wir in einem Gespräch mit dem Geschäftsführer Norbert Neher und Matthias Geist, Marketingleiter sowie Prokurist, erfahren.

RTS: Wann wurde der Grundstein für das Unternehmen gelegt?

Norbert Neher: Meine Eltern waren ursprünglich in der Landwirtschaft tätig. Aufgrund wirtschaftlicher Faktoren waren sie darauf angewiesen, sich etwas einfallen zu lassen, um finanziell gut über die Runden kommen zu können. Mein Vater ist schon immer ein Tüftler gewesen und ist auf die Idee gekommen, ein Renovierungsfenster zu entwickeln und sich dieses auch patentieren zu lassen. Neher wurde so 1973 gegründet und es folgten aus meiner Sicht wirklich harte Jahre, in denen zwei Wochen eines Mo-

nats Fenster gebaut wurde, um diese dann in den verbleibenden zwei Wochen eines Monats über sehr weite Strecken innerhalb Deutschlands auszuliefern.

RTS: Und wann kamen die Insektenschutzsysteme dazu?

Norbert Neher: Das war 1980. Dieses Produkt gab es zu die-

sem Zeitpunkt in Deutschland noch gar nicht. Auf die Idee Insektenschutzsysteme zu entwickeln, haben meinen Vater amerikanische Soldaten gebracht, die hier stationiert waren. In deren Heimat waren die Häuser zu diesem Zeitpunkt bereits alle damit ausgestattet und sie wollten auch hier welche haben. Als

der Startschuss einmal gefallen war, hat sich der Markt für diese Produktparte relativ langsam entwickelt. Ab Mitte der 1980-er Jahre wurde ein deutschlandweites Vertriebsnetz entwickelt und die ersten lizenzierten Partnerbetriebe gegründet, seit 1989 auch in Österreich, der Schweiz und den Niederlanden.

RTS: Wo sehen Sie die Besonderheiten für das Geschäft mit Insektenschutzsystemen?

Matthias Geist: Vor allem darin, dass es extrem saisonal ist. Aus diesem Grund kommunizieren wir auch unsere Neuheiten für das kommende Jahr im Herbst gegenüber unseren Kunden, um sie im Winter umsetzen zu können, damit sie im Frühjahr zur Verfügung stehen. Der Endkunde beschäftigt sich in der Regel einmal in seinem Leben mit dem Thema Insektenschutz und hat hohe Ansprüche an eine gute Qualität. Die Wertigkeit muss verdeutlicht werden, damit der Endkunde für eine Investition in diesem Bereich bereit ist. Zudem ist beim Insektenschutz absolute Präzision gefragt, was manchmal in



Für die Produktion der Systeme stehen in Frittlingen die verschiedensten Maschinen bzw. Werkzeuge bereit.

Neher

der Tat auch mühsam sein kann. Im Vergleich zu anderen Produkten aus der Bauelemente-Branche sind die durchschnittlichen Auftragswerte relativ gering. Um Gewinne zu erzielen, muss man das Geschäft wirklich rundum beherrschen, da einem sonst die Kosten die Margen „auffressen“.

RTS: Wie ist Neher zu einem Systemgeber geworden?

Norbert Neher: Dieser Gedanke hat sich ebenfalls Ende der 80er Jahre entwickelt. Der Grund dafür lag in der Tatsache, dass wir beim Insektenschutz mit einem dezentralen Geschäft einfach besser fahren. Unsere Endprodukte sind von der Fläche her recht groß, kleinteilig bestückt und auch sehr empfindlich. Die Systeme hier komplett zu fertigen und diese zu verschicken ist einfach nicht wirtschaftlich.

RTS: Was bieten Sie Ihren Partnern heute?

Matthias Geist: Insektenschutz von A-Z. Das fängt bei den Maschinen an, die zur Produktion notwendig sind, geht weiter über das Material sowie alle denkbaren Systeme, Schulungen und Software bis hin zur erfolgreichen Vermarktung. Unsere Partner erhalten von uns eine detaillierte Planung darüber, welche Maschinen für ihre individuellen Zwecke notwendig sind. Zu denen bekommen sie bei uns intensive Schulungen, damit die Produktion der Systeme optimal erfolgen kann. Hierzu stehen an unserem Unternehmensstandort übrigens alle nur denkbaren Varianten zur Verfügung: Das geht von dem simpelsten Handwerkzeug bis hin zu den modernsten Maschinen, so dass wirklich jeder unserer Partner hier gut aufgehoben ist und seinem vorhandenem technischem Equipment entsprechend geschult werden kann. Benötigtes Material liefern wir, unter anderem aus unserem vollautomatischen Hochregallager, das mit einer Höhe von 20 Metern und einer Länge von 60 Metern ganze 3000 Plätze zwecks Lagerung bereithält, in der Regel innerhalb von nur vier Tagen.



Das imposante Hochregallager ist 60 Meter lang, 20 Meter breit und 20 Meter hoch.

RTS: Was stellen Sie in puncto Software zur Verfügung?

Norbert Neher: Wir bieten unseren Kunden die gesamte digitale Kette, die sie benötigen. Unsere EDV ist maßgeblich dafür verantwortlich, dass wir erfolgreich arbeiten können. Aus diesem Grund investieren wir in diesen Bereich kontinuierlich hohe Beträge. Besonders gut kommt unsere zweistufige App an, die wir

für unsere Kunden konzipiert haben. Sie kann vom Produzenten zum Teil individualisiert werden und es kann genau auf das zugegriffen werden, was für den jeweiligen Nutzer von Bedeutung ist. Hier sind alle relevanten Daten hinterlegt, so dass die App als ein Gesamt-Instrument für den Bereich des Insektenschutzes dient. Das Feedback auf diesen Service ist durchweg

positiv und er wird sehr rege genutzt. Hier ist alles zu finden, was unsere Partner zum erfolgreichen Arbeiten mit Insektenschutzsystemen benötigen.

RTS: Vielen Dank für das Gespräch!

www.neher.de



Fachlich sehr detaillierte Schulungen sind eine Säule des Erfolgs.

„Eine Grunddynamik ist unabdingbar“

Andreas Kopetschny hat vor rund einem Jahr die Geschäftsführung der MHZ Hachtel GmbH & Co. KG übernommen. Wir trafen uns mit ihm am Unternehmenshauptsitz in Leinfelden-Echterdingen, um mit ihm über die zukünftige Unternehmensausrichtung zu sprechen.

RTS: Was haben Sie gemacht, bevor Sie hier die Geschäftsführung übernommen haben?

Andreas Kopetschny: Vorher war ich neun Jahre lang der Geschäftsführer der MHZ in der Schweiz. Ich würde sagen, dass ich über „rautenförmige Blutkörperchen“ verfüge. Zum einen bin ich ein Familienmitglied, dessen Eltern auch bei MHZ aktiv waren, so dass das Unternehmen bei uns zuhause immer ein großes Thema war. Zum anderen habe ich mich aber auch schon früh selbst eingebracht. Das fing damit an, dass ich in den Ferien bei MHZ mein Taschengeld aufgebessert habe und setzte sich auch während meines BWL-Studiums fort. Somit fühle ich mich mit MHZ sehr eng verbunden und kenne jeden Winkel des Unternehmens. Und das bezieht sich auch auf die Produktion.

RTS: Das heißt, dass Sie auch praktisch veranlagt sind?

Andreas Kopetschny: Unbedingt! Ich habe früher viele unserer Systeme selbst montiert und nach meiner Schulzeit auch einige Jahre in einer Motorrad-Werkstatt gearbeitet, weil ich einfach gerne „schraube“. Heute bringe ich mich jederzeit gerne in die technischen Entwicklungen unseres Unternehmens ein. Mir ist es sehr wichtig, dass unsere Produkte allesamt praxistauglich sind. Das heißt natürlich zum einen, dass sie qualitativ hochwertig und langlebig sein sollen, sie sich aber auf der anderen Seite auch unkompliziert montieren lassen.

RTS: Haben Sie hinsichtlich der Unternehmensführung andere Schwerpunkte als Ihr Vorgänger?

Andreas Kopetschny: Im Großen und Ganzen deckt sich meine Idee von MHZ mit der von Wilhelm Hachtel. Wir sind ein unabhängiger Mittelständler mit einem tollen Produktangebot und fantastischen Mitarbeitern. Kontinuität spielt hinsichtlich des Unternehmenserfolges eine maßgebliche Rolle, die sich bei uns in sämtlichen Bereichen wiederfindet. Darüber hinaus bin ich seit nun insgesamt 20 Jahren für MHZ aktiv, war stets in das gesamte Unternehmen eingebunden und habe somit eine guten Überblick über die Entscheidungen, die getroffen wurden und die daraus resultierenden Konsequenzen. Ich habe also quasi ein 20-jähriges Trainee-Programm bei MHZ absolviert, was mir heute ein hohes Maß an Sicherheit gibt.

RTS: Was hat sich denn aus Ihrer Sicht in den letzten 20 Jahren maßgeblich geändert?

Andreas Kopetschny: Aufgrund externer Faktoren benötigen Unternehmen eine immer höhere Grunddynamik, um angemessen reagieren zu können. Das ist unabdingbar und war früher definitiv anders. Heute ändern sich die Strukturen in hoher Geschwindigkeit, der man sich anpassen muss. Ein wesentlicher Faktor sind hier natürlich die neuen Medien, welche die Landschaften um einen herum permanent verändern. Die digital-native Generation steht in den Startlöchern und deren Ansprüchen so-



Das Unternehmen bietet ein vielfältiges Produktportfolio an Sonnenschutz-Lösungen.



Geschäftsführer Andreas Kopetschny sprach mit uns über die zukünftige Ausrichtung des Unternehmens.

wie Bedürfnissen muss man als Unternehmen gerecht werden.

RTS: Und in Bezug auf Ihr Produkt-Angebot?

Andreas Kopetschny: Hier steht das Thema Automation im Fokus, der Motorisierungsgrad wird immer höher und das Smart Home etabliert sich zunehmend. Im besten Fall müssten alle unsere Produkte zu jeder Zeit mit Strom versorgt sein, um dem gerecht zu werden. Ich denke, dass das eine der wichtigen Aufgaben in der nächsten Zeit für uns sein wird. Schließlich muss man sich, sofern man in diesen Bereichen erfolgreich mitmischen möchte, auch hier engagieren und entsprechend investieren.

Doch auch in anderen Bereichen stehen Themen auf der Agenda, die in den letzten Monaten hinsichtlich ihrer Priorität

dazu gewonnen haben. Ich denke hier beispielsweise an das Thema Hagelschäden, was aus gegebenem Anlass in letzter Zeit aktiv von den Versicherungen vorangetrieben wird. Hier bieten sich uns und der gesamten Branche sicherlich gute Entwicklungsmöglichkeiten.

RTS: Wo sehen Sie die Vorteile einer Partnerschaft mit Ihnen für den Fachhandel?

Andreas Kopetschny: Zum einen bieten wir hochwertige Produkte innerhalb sehr kurzer Lieferzeiten. Zum anderen deckt MHZ den gesamten Bereich des Sonnenschutzes ab. Unsere Fachpartner können die Produkte, die sie verkaufen, aus einer Hand beziehen. Das bringt natürlich zahlreiche Vorteile mit sich und wird auch gerne genutzt. Bereits seit dem letzten Jahr vertreiben wir auch unseren Outdoor-Bereich unter MHZ, haben die Strukturen entsprechend angepasst und optimieren diese intern.

In der Praxis heißt das, dass wir unsere Vertriebsmannschaft hinsichtlich der Produkte, die den außenliegenden Sonnenschutz betreffen, intensiv schulen, damit unsere Fachpartner wirklich perfekt durch sie beraten und betreut werden. Unsere Fachpartner sind allesamt absolut fit in ihrem Bereich und haben deshalb den berechtigten Anspruch, auch technisch sehr tief gehende Fragen kompetent beantwortet zu bekommen. Aus diesem Grund führen wir unsere Vertriebsmitarbeiter sehr intensiv an diese Produktparte heran. Das Know-how, was bei MHZ vorhanden ist, streuen wir in unserem Team soweit und fundiert wie möglich. So können unsere Fachhändler sicher sein, dass sie mit MHZ für jeden Bereich einen zuverlässigen Partner an ihrer Seite haben, mit dem sie erfolgreich am Markt agieren können.

RTS: Vielen Dank für das Gespräch!

www.mhz.de

SONNENSCHUTZ
IST EINFACH

IHR HAUS DAMIT ZU SICHERN,
IST UNSERE KOMPETENZ



Viel mehr als nur Sonnenschutz

heroal SICHERHEITSROLLÄDEN SCHÜTZEN IHR ZUHAUSE

heroal Sicherheitsrolläden schließen nicht nur das Tageslicht, sondern auch unerwünschte Besucher aus, indem sie das Hochschieben bzw. Aushebeln des Rolladenpanzers erschweren und dadurch einen sinnvollen Einbruchschutz bieten. Alle Komponenten sind aus Aluminium oder Edelstahl gefertigt und zeichnen sich durch besonders stabile Wandstärken aus. Genießen Sie mit den heroal Sicherheitsrolläden erhöhten Einbruchschutz ohne Einschränkungen im Design oder bei der Funktion.

Weitere Informationen erhalten Sie auf www.heroal.com

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

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



„Die Macher“



Petra und Rainer Möhn sind die Geschäftsführer des Unternehmens in Dettingen/Erms.

Bei der Möhn GmbH aus Dettingen/Erms findet sich alles rund um die Themen Sonnensegel, Markisen, Beschattungsanlagen, Sonnenschirme sowie Terrassenüberdachungen. Wir waren vor Ort, um uns über die Aktivitäten des Unternehmens zu informieren und einen Blick

in die großzügige Ausstellung zu werfen, durch die uns die Geschäftsführer Petra und Rainer Möhn führten.

RTS: Wie lange gibt es das Unternehmen schon?

Rainer Möhn: Gegründet wurde das Unternehmen 1968

von meinem Vater, der auch heute noch dann und wann in dem Betrieb anzutreffen ist. Ich selbst habe im Allgäu eine Ausbildung zum Auto-Sattler gemacht und mich danach im Bereich BWL weitergebildet, um dann 1991 hier mit einzusteigen. Fünf Jahre später habe



Insgesamt erstreckt sich das Unternehmen über 3 000 Quadratmeter.

Möhn ich die Geschäftsführung übernommen und seit 16 Jahren ist meine Frau Petra auch mit an Bord. Wir sind kontinuierlich gewachsen, so dass wir 2001 maßgebliche An- und Umbauarbeiten vornehmen mussten. Nun verfügen wir über eine Gesamtfläche von rund 3000 Quadratmetern und beschäftigen insgesamt 15 Mitarbeiter.

RTS: Welche Produkte bieten Sie an und wie bringen sie diese den Kunden näher?

Petra Möhn: Wir bieten eigentlich alles, was Wohnraum nach außen hin erweitert. In unserer sehr großzügigen Ausstellung im Außenbereich haben wir Terrassenwelten geschaffen, in denen die verschiedenen Produkte präsentiert werden. Auf diesem Wege bekommen unsere Kunden ein sehr gutes Gefühl dafür, wie die verschiedenen Systeme wirken und was sie für eine Atmosphäre schaffen. Hier können zudem auch die technischen Details live demonstriert werden. Wir denken, dass für Kaufentscheidungen in diesem Preissegment unabdingbar ist, dass die Produkte erlebbar werden. Darüber hinaus liegt unser Fokus auf einer kompetenten Beratung. Unsere in der Regel sehr langjährigen Mitarbeiter kennen die Produkte und ihre Funktionen bis ins aller kleinste Detail. Wir möchten, dass nach einem Beratungsgespräch keinerlei Fragen mehr offen sind und die Kunden mit einem rundum guten Gefühl ihre Entscheidung für ein System aus unserem Hause treffen.

RTS: Haben Sie einen Produkt-Schwerpunkt?

Rainer Möhn: Das ist generell der Bereich Sonnenschutz und Überdachungstechnik. Ein Teil davon sind unsere selbst produzierten Sonnensegel, das ist unser Steckenpferd. Durch meine Sattler-Ausbildung hatte ich ja immer stets mit dem Thema Konfektionierung zu tun und das macht mir schlicht



Vor allem in puncto Sonnensegel gilt Rainer Möhn als Experte.



Auf dem Außengelände werden die Produkte in verschiedenen Terrassenwelten präsentiert.

und ergreifend Spaß. Zudem finde ich, dass sie optisch nicht zu toppen sind, weil sie leicht und luftig wirken – und das auch bei großen Maßen. Ein weiterer Pluspunkt ist, dass sie nahezu überall zum Einsatz kommen können, ob an Balkonen, Terrassen oder Pools sowie auch an öffentlichen Plätzen, wie beispielsweise Parks. Dabei lässt sich durch die unterschiedlich realisierbaren Formen und Farben ein Höchstmaß an gestalterischer Flexibilität erreichen. Wenn die Systeme exakt auf die individuellen Anforderungen abgestimmt werden, lassen sich mit ihnen Gebäude wunderbar gestalten. Die von uns verwendeten Tücher verfügen über eine hohe Festigkeit und sorgen dafür, dass das Segel immer dimensionsstabil und in Form bleibt. Eine intelligente Verarbeitung in einer feinen Netzstruktur fördert die Luftzirkulation, so dass ein angenehmes Klima geschaffen wird.

Die Sonnensegel sind bei uns immer Maßanfertigungen, trotzdem können wir sie in vier Gruppen klassifizieren. Klasse 1 ist bedingt wetter- und wasserfest und eignet sich nur für den temporären Einsatz. Wetter- und wasserfeste Sonnensegel, die innerhalb der Sommersaison genutzt werden, fallen in Kategorie 2. Soll sich ein ebenfalls wetter- und wasserfestes Sonnensegel ab einer Windstärke von 6 automatisch

Aufrollen, ist die Klasse 3 empfehlenswert. Für den Ganzjahreseinsatz eignen sich unsere Sonnensegel der Klasse 4. Diese sind natürlich ebenfalls wetter- und wasserfest, hal-

tung unterliegt ständig geprüften Richtlinien. Alle Aufhängungsteile bestehen aus Edelstahl oder sind Stahl verzinkt. Besondere Sorgsamkeit ist bei der richtigen Dimensionierung

Stahl gefertigt, um eine Langlebigkeit zu gewährleisten.

Ein große Rolle spielt auch immer das Wissen um die verwendeten Gewebe: So arbeiten wir beispielsweise bei unseren Wetterschutzsegeln an kritischen Eckpunkten wasserdurchlässiges Gewebe ein, wodurch eine Reduzierung der Steigung zwischen dem niedrigsten und dem höchsten Punkt des Segels von ursprünglich 30 Grad auf 20 Grad erreicht wird. Dieser eingearbeitete Wasserablauf sorgt für eine sehr ansprechende Optik, eine geringere Stützhöhe und so für mehr Stabilität und Sicherheit bei Regen.

RTS: Wie würden Sie Ihre Geschäftsphilosophie auf den Punkt bringen?

Rainer Möhn: Bei uns stehen die Interessen der Kunden im Fokus unseres Tuns. Nicht umsonst nennen wir uns „Die Macher“. Wir sind uns unserer Aufgaben immer sehr bewusst, und die wollen wir jederzeit überdurchschnittlich gut erfüllen. Wir sind stolz darauf, in unserem Bereich wirklich gut sein zu dürfen und nicht schlecht sein zu müssen!

RTS: Vielen Dank für das Gespräch!

www.moehn.de

EXTE

PRODUKTE UND LÖSUNGEN
RUND UM FENSTER UND TÜREN

ROLLADENKASTEN-SYSTEME

HOCH INNOVATIV

MIT STATIK-KONSOLE

WWW.EXTE.DE

ten aber darüber hinaus auch Schneelasten stand.

RTS: Was ist das Besondere an Ihren Systemen?

Rainer Möhn: Auf jeden Fall die hohe Qualität – das gilt für das Produkt selbst genauso wie für dessen Montage. Die Verarbei-

der Stützen und Haltpunkte gefragt. Ist das Sonnensegel sehr groß, werden die Stützen, welche ggf. mit einem Inlay aus Stahlrohr verstärkt werden, in ein festes Fundament montiert. Notwendige Haltpunkte am Haus werden ebenfalls aus Edelstahl oder feuerverzinktem

Wechsel im Außendienstteam

Wechsel beim Fachhandwerks-Außendienstteam von Somfy in Nordrhein-Westfalen: Nach über 25-jähriger Tätigkeit ist Angelika Spengler-Thurau Ende Juni in den Ruhestand gegangen. Mit Bartholomäus Prange folgt ihr ein erfahrener Vertriebsmitarbeiter nach.

Als ehemalige ADAC-Niederlassungsleiterin in Duisburg hatte Angelika Spengler-Thurau ab 1991 die Somfy-Niederlassung in Essen mit aufgebaut. 1999 wechselte sie dann in den Außendienst: „Als Frau wurde ich da anfangs von manchen Kunden schon etwas belächelt.“ Doch dank ihrer fachlichen Kompetenz und ihrer sympathischen, serviceorientierten Art sammelte sie schnell zahlreiche Pluspunkte. Und Autobahnkilometer: Ihr Zuständigkeitsbereich umfasste neben dem Sauerland und Siegerland auch Teile des Ruhrgebiets und zuletzt des



Ein vertrautes und ein neues Gesicht: Auf Angelika Spengler-Thurau folgt Bartholomäus Prange.

Bergischen Landes. Besonders geprägt haben Angelika Spengler-Thurau die zahlreichen Innovationen innerhalb des Somfy-Produktportfolios. Standen zu Beginn ihrer Tätigkeit noch Einzel- und Gruppenschalter im Vordergrund, wurden diese zunehmend von verdrahteten Zeitschaltuhren abgelöst. Alternativ entwickelte Somfy als erstes Un-



ternehmen der Branche ein eigenes Funkprotokoll für zusätzliche Flexibilität und Bedienkomfort: „Unser RTS-Funk war eine echte Hausnummer“, so Angelika Spengler-Thurau. 2011 folgte dann die Einführung der Smart Home-Steuerung TaHoma Connect mit dem bidirektionalen iohomecontrol-Funk, die im Markt immer stärker nachgefragt wird.

So werden die Schwerpunkte von Bartholomäus Prange zukünftig auf den vernetzten Hausautomationslösungen rund um TaHoma, das flexible Einstiegsangebot Connexoon oder dem neuen Premium-Rollladenantrieb RS 100 io liegen. Ideal für den technisch versierten Westfalen, der einen kaufmännischen Hintergrund und langjährige Vertriebs Erfahrung mit sich bringt: „Ich freue mich sehr auf die neuen Aufgabenbereiche im Fachhandwerk bei einem so innovativen und dynamischen Unternehmen wie der Somfy GmbH.“

Ganz herzlich bedankte sich Somfy-Fachhandwerksleiter Peter Kirn bei Angelika Spengler-Thurau für ihr Engagement und ihren engagierten Einsatz in den vergangenen 25 Jahren.

www.somfy.de

Vertriebsleitung übernommen

Zum 15. August 2016 hat Meinolf Funkenmeier die Funktion des Vertriebsleiters bei der Huga Hubert Gaisendrees KG im ostwestfälischen Gütersloh übernommen. Seit 2013 ist das Unternehmen Teil der familiengeführten Hörmann Gruppe.

Meinolf Funkenmeier verfügt über mehr als 30 Jahre Be-

rufserfahrung in der Bauelementebranche. Seine Schwerpunkte liegen dabei vor allem in der strategischen Weiterentwicklung und Umsetzung von Vertriebs- und Marketingstrategien sowie in der Führung und Steuerung von Vertriebsorganisationen. Bei Huga wird Meinolf Funkenmeier die Vertriebs-

leitung übernehmen und somit alle vertriebsrelevanten Abteilungen wie den Außen- und Innendienst, die Angebotskalkulation, den Kundendienst sowie das Marketing und das Produktmanagement verantworten. Manfred Großjohann, Geschäftsführer bei Huga, freut sich auf die Zusammenarbeit: „Meinolf Funkenmeier ist ein exzellenter Vertriebsprofi, der den Markt und die Anforderungen genau kennt. Er wird den Wachstumskurs von Huga nachhaltig unterstützen.“ Die Huga Hubert Gaisendrees KG, mit Sitz in Gütersloh, vertreibt mit rund 300 Mitarbeitern Holzzinnentüren und -zargen sowie Ganzglastüren.

„Ich freue mich die weitere Entwicklung des Unternehmens durch eine kundenorientierte Vertriebsarbeit mitzugestalten. Huga bietet dem Markt herausragende Rahmenbedin-



Meinolf Funkenmeier fungiert als Vertriebsleiter des Unternehmens.

gungen und Perspektiven“, so Meinolf Funkenmeier zu seiner neuen beruflichen Herausforderung. Der 49-Jährige war zuvor in der Holzindustrie tätig und leitete zuletzt 16 Jahre lang den Vertrieb und das Marketing von Teckentrup.

www.huga.de



Huga | 21

Das Unternehmen wurde 1956 von Hubert Gaisendrees gegründet.

Betriebliches Gesundheitsmanagement



Beck+Heun

Ein Teil des Gesundheitsteams (v.l.): Carsten Kissel, Christa Schumann, Michael Breithecker, Daniela Jung, Sebastian Hermann, Heidi Mazzaglia, Pierre Kreuzer und Kirstin Beele.

Im Rahmen der Betriebsversammlung im April wurde es vorgestellt: Die rund 300 Mitarbeiter von Beck+Heun am Hauptsitz in Waldernbach können fortan aus dem reichhaltigen Angebot eines betrieblichen Gesundheitsmanagements wählen. Das Programm mit dem Namen Foxy fit ist Baustein einer langfristig angelegten Personalkampagne. Es wurde eingeführt, um das gute Betriebsklima weiter zu fördern und für Beck+Heun als Arbeitgeber zu begeistern. „Die Mitarbeiter sollen gerne zur Arbeit kommen und gesund bleiben“, so Geschäftsführer Stefan Orth.

Um die Wünsche und Bedürfnisse der Mitarbeiter im Hinblick auf die Förderung ihrer Gesundheit zu konkretisieren, wurde eine interne Befragung durchgeführt. Das Ergebnis wurde in einen Maßnahmenplan umgewandelt – von einem für diesen Zweck gegründeten Gesundheitsteam. Dieses besteht aus neun Mitarbeitern, die als Botschafter der Belegschaft fungieren. Mit Stefan Orth ist zum anderen auch die Geschäftsleitung vertreten. „So können Entscheidungen direkt getroffen werden und Taten unmittelbar folgen“, erklärt Projektleiterin Daniela Jung.

Die Angebote und Veranstaltungen im Rahmen von Foxy fit sind an Infotafeln der auf dem Betriebsgelände verteilten „Gesundheits-Hotspots“ einsehbar. Einen weiteren Sammelpunkt stellt der „Foxy-Fit-Meeting-

Point“ im Außenbereich dar. Dort treffen sich die Lauf- und Walkinggruppen. Auch die Mitarbeiter vom Roka Werk können an nahezu allen Maßnahmen teilnehmen. Das Schwesterunternehmen teilt sich die Geschäfts- und Produktionsräume mit Beck+Heun.

In der Zentrale Waldernbach findet nun alle zwei Wochen abwechselnd ein Obst-, ein Müsli- oder ein Saft-Tag statt. Darüber hinaus werden Fitnesskurse und Sportaktivitäten angeboten. Dem Wunsch von 60 Prozent der Mitarbeiter nach der Bezuschussung von Fitnessstudio-Mitgliedschaften wird ab Herbst dieses Jahres entsprochen. Auch die Ergonomie am Arbeitsplatz ist den Mitarbeitern von Beck+Heun ein Anliegen – sowohl im Büro als auch an den Werkbänken. Deswegen wird ein Experte einer Krankenversicherung die Arbeitsplätze in Augenschein nehmen. Komplettiert wird das Angebot durch Seminare zu gesunder Ernährung, Stressprävention und Rauchentwöhnung.

„Derzeit erleben wir ein beispielloses Wachstum mit über 100 Neueinstellungen allein in den letzten zwei Jahren. Durch Projekte wie Foxy fit sorgen wir dafür, dass uns die Mitarbeiter treu bleiben und wir auch in Zukunft noch viele 20-, 30- und sogar 40-jährige Jubiläen feiern können“, so Geschäftsführer Stefan Orth.

www.beck-heun.de



***NEU: INDUS**
NUR 51MM BAUTIEFE
THERMISCHE TRENNUNG
NUR EINE INNENKAMMER

Das neue Fenster- und Türsystem von Aliplast mit einer filigranen Ansicht und einem Maximum an Licht

Technische Werte:

- Schlagregendichtheit E1200
- Luftdurchlässigkeit Klasse 4
- Widerstand gegen Windlast Klasse 4
- Glasstärken bis 44mm möglich
- Uw-Werte bis 1.6 W/m²K
- Dreh-Kipp-Fenster: Einfach- oder doppelt öffnend
- Türen: Sowohl Einzel- wie Doppel Flügel
- für Sommergärten und Industriebau bestens geeignet

Aliplast bietet:

- schnelle Lieferzeit
- zweifarbig ohne Mehrpreis
- schnelle Fertigung und Montage
- kleine Verpackungseinheiten, wenig Lagerkosten
- Profile mit hervorragender Statik
- alles unter einem Dach:
Extrusion - Beschichtung - Transport
- alle Profile mit maritimer Qualität
- 15 Jahre Garantie auf die Beschichtung

Aliplast Aluminium Systems
Waaslandlaan 15 | 9160 Lokeren | Belgien
www.aliplast.com
Member of Corials Group

Ansprechpartner: Jan Meyer
jan.meyer@aliplast.com

Führungsspitze erweitert

Dr.-Ing. Frank Fleissner hat zum 1. Juli 2016 seine neue Tätigkeit als Chief Operating Officer (COO) bei der Weru Group aufgenommen. Er erweitert somit die Führungsspitze der Weru Group neben Jörg Holzgrefe (CEO/ Vorsitzender der Geschäftsführung) und Jürgen Wössner (CFO). Der 51-jährige verfügt über eine langjährige, nationale sowie internationale Berufserfahrung im Bereich der Bauzulieferindustrie. Zuletzt arbeitete er bei der Heinz Glas Group Holding in Kleintettau als COO. Weiterhin war er für die Unternehmen Rehau



AG + Co sowie für die Schott AG tätig. Gebürtig stammt Dr.-Ing. Frank Fleissner aus Marburg an der Lahn. Er absolvierte sein Maschinenbaustudium an der Technischen Hochschule in Karlsruhe mit anschließender Promotion.

Jörg Holzgrefe, Vorsitzender der Geschäftsführung: „Wir freuen uns, dass wir mit Dr.-Ing. Frank Fleissner einen versierten Experten im Bereich der Prozess- und Automatisierungstechnik gewinnen konnten. Der

Aufsichtsrat und ich wünschen Herrn Dr.-Ing. Fleissner für seine Aufgabe viel Erfolg.“

Dr.-Ing. Frank Fleissner fügt hinzu: „Ich freue mich auf meine Aufgabe als COO der Weru Group und nehme die Herausforderung gerne an. Mein Ziel ist es, die Weru Group mit einem erfolgreichen Wachstum zu unterstützen, um die Marktposition weiter auszubauen und zu stärken.“

Dr.-Ing. Frank Fleissner erweitert seit Juli die Geschäftsführung.

www.weru.de

Neuer Präsident

Auf der diesjährigen Mitgliederversammlung des europäischen Raumausstatterverbandes EuroInterior, die am 3. und 4. Juni im Winkler Medien Verlag München stattfand, wurde Robert Egger zum neuen EuroInterior-Präsidenten gewählt.

Das Sekretariat des Verbandes hat seinen Sitz weiterhin in Deutschland und Heike Fritsche bleibt Generalsekretärin. Alle Beschlüsse wurden einstimmig gefasst. Die europäische Zusammenarbeit in der Berufsausbildung und Weiterbildung wird als die wichtigste Aufgabe gese-



V. l. : Norbert Berndt, Robert Egger, Heike Fritsche, Manfred Judex, Harald Gerjets und Reto Eilinger.

hen. Dabei liegt der Fokus nicht nur auf der Quantität der Ausbildungszahlen, vielmehr hat die kontinuierliche, qualitative Verbesserung der Handwerksausbildung oberste Priorität. Der damit verbundene Europäische Berufswettbewerb findet im Zwei-Jahres-Rhythmus statt und geht 2018 in die sechste Runde.

www.zvr-info.de

Im Außendienst



Von Berlin aus verantwortet seit 1. Mai Moritz Bechler das Vertriebsgebiet Berlin, Brandenburg, Sachsen und Sachsen-Anhalt für Lakal. Der 26-jährige ist dabei kein unbeschriebenes Blatt für das Unternehmen, wechselte er doch von

Moritz Bechler ist seit Mai im Außendienst für das Unternehmen tätig.

einem Kunden zum Hersteller für Rollläden, Tore, Sonnen- und Insektenschutz. Dadurch kennt er die Produkte bereits und kann nach einem tieferen Einblick in die Produktion in Saarbrücken die Kunden in der Region bestens beraten – auch aus Sicht des Handwerksunternehmens.

„Als gelernter Tischler spricht Moritz Bechler die Spra-

che des Handwerks und ist nah an den Kunden. Ein Plus, das sich für uns auszahlen wird“, ist sich Alexander Koch, Leiter des Kundenzentrums von Lakal, sicher. „Mit der Neubesetzung der Außendienstposition werden wir unsere Präsenz im Markt weiter erhöhen.“

www.lakal.de

Geschäftsführung bestätigt



NürnbergMesse

Peter Ottmann (l.) und Dr. Roland Fleck wurden für weitere fünf Jahre vom Aufsichtsrat als Geschäftsführer-Duo bestätigt.

Der Aufsichtsrat der Nürnberg Messe hat in seiner Juli-Sitzung einstimmig Dr. Roland Fleck und Peter Ottmann für weitere fünf Jahre bis 2021 als Geschäftsführer der NürnbergMesse bestätigt und betont damit sein Vertrauen in die beiden Führungskräfte. Sowohl der Aufsichtsratsvorsitzende, Oberbürgermeister Dr. Ulrich Maly, als auch der stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende, Staatsminister Dr. Markus Söder, hoben die erfolgreiche Arbeit von Fleck und Ottmann her-

vor: „Durch ihre Kompetenz und vertrauensvolle Zusammenarbeit sehen wir die NürnbergMesse auch in Zukunft sehr gut aufgestellt.“

Dr. Roland Fleck und Peter Ottmann bilden seit 2011 die Geschäftsführung der NürnbergMesse GmbH, mit in diesem Geschäftsjahr erwarteten 250 Millionen Euro Jahresumsatz eine der 15 größten Messegesellschaften weltweit.

www.nuernbergmesse.de

Fusionierung

Zum 01.01.2017 werden die beiden Torhersteller Promotec Torsysteme und Mischler Toranlagen GmbH fusionieren. Die beiden Geschäftsführer, Peter Schwanz und Rainer Plöger, werden zu diesem Zeitpunkt ihre Geschäftsanteile zu 100 Prozent an die Promotec Torsysteme GmbH veräußern und gleichzeitig als Geschäftsführer auscheiden. Mit dem Zusammenschluss entsteht, unter der Geschäftsführung von Volker Pohle, Laurent Boulais und Thomas Wörner, die Promotec Mischler Torsysteme GmbH mit ca. 80 Mitarbeitern. Peter Schwanz und Rainer Plöger begleiten die Fusion weiterhin als Berater. Da beide Firmen eine sehr ähnliche Produktpalette aufweisen, lag dieser Schritt nahe. Mittelfristig werden überarbeitete Produkte entstehen, die alle positiven konstruktiven



Promotec

Mittelfristig werden überarbeitete Produkte entstehen, die alle positiven konstruktiven Merkmale beider Systeme enthalten.

ven Merkmale beider Systeme enthalten. Zunächst ist man bei Promotec und Mischler jedoch darauf bedacht, einen möglichst reibungslosen Übergang zu schaffen. Hier liegt insbesondere die Zufriedenheit der Kunden beider Firmen im Vordergrund.

www.promotec.net

„Meine Zip-Screens werden nur mit SEZ-Antrieben bewegt.“



150 JAHRE 1866 - 2016

SEZ-Antriebe für Zip-Screens

Zip-Screen Sicht- und Sonnenschutzanlagen sensibel und sicher bewegen: SELVE liefert einen Antrieb, der keine Wünsche offen lässt und die Lebensdauer von Zip-Screens beträchtlich erhöht. Sicherlich das beste Produkt am Markt – vom Erfinder des intelligenten Antriebs für Zip-Screens.

Vorteile und Funktionen

Automatische Endlageneinstellung

➔ Einfacher geht's nicht

Sensible Hinderniserkennung

➔ Effektiver Schutz vor Beschädigungen

Intelligenter Überlastschutz

➔ Sichere Einfahrt bei Windalarm

NEU
Jetzt auch als
Funk-Version



Hier gehts zum SEZ-Produktfilm

Textilen Sonnenschutz bewegen!

Ob Privat- oder Verwaltungsgebäude, der SEZ-Antrieb von SELVE bewegt jeden Zip-Screen sensibel und intelligent.

SELVE

Technik, die bewegt

www.selve.de

Der HumboldtHafenEins in Berlin ist ein Vorbild für nachhaltiges Bauen.



HumboldtHafenEins, Berlin:

Effektive Sonnenschutzlösungen

Mit seiner markanten Mäanderform springt der HumboldtHafenEins in Berlin dem Betrachter sofort ins Auge. Gut so, denn das neue Wahrzeichen der Stadt ist ein Vorbild für nachhaltiges Bauen. Für den HumboldtHafenEins, das grünste Bürogebäude Berlins, erhielt der Projektentwickler OVG Real Estate auf der Expo Real 2015 von der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) die Plakette in Platin. Einen wichtigen Baustein im nachhaltigen Gebäudekonzept bildet das optimale Sonnenschutzsystem von Warema, mit dem sich komfortabel Energie sparen und die CO₂-Emission reduzieren lassen.

Maßstäbe in Architektur und Nachhaltigkeit

Auf rund 40000 Quadratmetern Fläche steht auf historischem Grund der HumboldtHafenEins. Zwischen Regierungsviertel und Hauptbahnhof, wo einst die Berliner Mauer verlief, erhebt sich der siebengeschossige Bau, in dem sich Sitze der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers und des Impfstoffherstellers



Innen- und außenliegender Sicht- und Blendschutz sorgt auch bei übermäßiger Sonneneinstrahlung für die optimale Helligkeit zum Arbeiten.

Sanofi Pasteur MSD befinden. Entworfen haben den Komplex KSP Jürgen Engel Architekten, die damit Maßstäbe für moderne Architektur setzen. Die außergewöhnliche Mäanderform schafft Raum für drei Innenhöfe. Durch diese offene Struktur werden alle Büroräume lichtdurchflutet und bieten den Nutzern einen freien Ausblick. Für einen hohen Wiedererkennungswert sorgt die plastische Fassade mit ihren 6800 gefalteten, glasfaserverstärkten Weißbeton-Fertigteilen und wechselnden Fensterbreiten.



Einen wichtigen Baustein im nachhaltigen Gebäudekonzept bildet das optimale Sonnenschutzsystem.

Nachhaltig in allen Details

Das Gebäude macht aber insbesondere aufgrund seines besonders effizienten Energiemanagements von sich reden. Es zählt zu den Top Ten der nachhaltigsten Bürohäuser Deutschlands. Um diesen Status zu erreichen, wurden für das Projekt unter anderem die Materialien nach Lebensdauer und geringer CO₂-Emission ausgewählt. Intelligente Technologien regulieren die künstliche Beleuchtung je nach Helligkeit des Tageslichts. Der HumboldtHafenEins verfügt zudem über ein integriertes Blockheizkraftwerk auf Biogas-Basis, Lüftungsanlagen mit 75 Prozent Wärmerückgewinnung und einen Wärme-Kältespeicher in der Erde. Die Fassade steigert die Energieeffizienz durch beste Dämmwerte und Dreifachverglasung.

Optimale Nutzung des Tageslichts

Für die intelligenten Sonnenschutzlösungen liefert der führende Sonnenlicht-Manager Warema das notwendige Know-how.



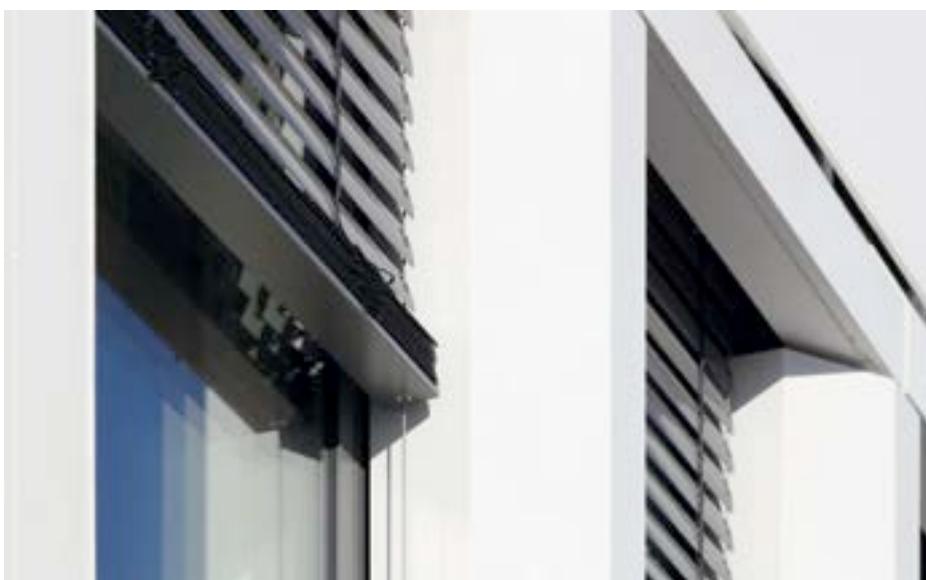
Der Lichteinfall wird so optimiert, dass eine Nutzung des Tageslichts in ausreichendem Maß blendfrei möglich ist.

Innen- und außenliegender Sicht- und Blendschutz sorgt auch bei übermäßiger Sonneneinstrahlung für die optimale Helligkeit zum Arbeiten. Dafür kommen in den Büros rund 1300 Vertikal-Jalousien mit 89 Millimeter breiten Lamellen zum Einsatz. Knapp 1800 Raffstore-Anlagen bieten zudem einen effektiven Hitzeschutz. Dabei reguliert die Sensortechnik die solaren Energieeinträge. Der Lichteinfall wird so optimiert, dass eine Nutzung des Tageslichts in ausreichendem Maß blendfrei möglich ist. Je nach Tages- und Jahreszeit lassen die Anlagen mehr oder weniger Sonnenlicht herein, um den solaren Gewinn effizient zu nutzen. Die sonnenstandsabhängige Lamellennachführung der Raffstoren schafft die Balance zwischen Tageslichtnutzung und Hitzeschutz.

Intelligente Steuerung für ein angenehmes Raumklima

Die Kombination von innen- und außenliegendem Sonnenschutz steuert das intelligente System Warema Climatronic. Als Komplettlösung regelt es alle Produkte, reduziert so den Energieverbrauch und sorgt konstant für ein angenehmes Raumklima. Ulrich Lang, Leiter Produktmanagement Beratung & Dienstleistung bei Warema: „Der HumboldtHafenEins ist ein gelungenes Beispiel dafür, wie bei einem modernen Bürogebäude durch intensive Ausnutzung des Tageslichts, Blend- und Sonnenschutz ein sehr hoher Aufenthaltskomfort entsteht.“

www.warema.de



Knapp 1800 Raffstore-Anlagen bieten einen effektiven Hitzeschutz.



In dem Mehrfamilienhaus werden die Beschattungen komfortabel gesteuert.

Dreifamilienhaus, Schweizer Zürichberg:

Funk überlistet Stahl und Beton

Am Zürichberg steht ein modernes Dreifamilienhaus, das die hohen Standards für Niedrigenergiehäuser erfüllt. Die Pläne stammen von dem bekannten Architekten Christian Kerez (Büro Christian Kerez Zürich AG). Stahl, Beton und Isolierglas sind die dominierenden Baustoffe. Aufgrund dessen würde jeder Fachmann hier von einer Steuerung der Sonnenschutzelemente per Funk abraten. Denn diese Bau-Materialien blockieren für gewöhnlich die Kommunikation zwischen Sender und Empfänger. Doch dank des bidirektionalen Funksystems ProLine 2 von Elero wird jedes Signal zuverlässig umgesetzt. So können die Beschattungen komfortabel gesteuert werden.

Jeweils sechs Stahlscheiben an der Außen- sowie Stahlträger an der Innenseite bilden das wesentliche Tragwerk und sind komplett sichtbar. Diese Konstruktion sorgt für Grundrisse, die ohne Stützen auskommen und somit eine flexible Nutzung des Innenraums ermöglichen. Energieeffizienz nach dem Schweizer Minergie-Standard war ein gesetztes Kriterium, das die private Bauherrschaft an das moderne Gebäude stellte. Hierzu ist das Haus mit einer Erd-

wärmeheizung ausgestattet. Zudem sorgen eine Komfortlüftung und ein gekühlter Boden für ein angenehmes Raumklima.

Eine riesige Fensterfront lässt den Blick über den See schweifen. Die Beschattung dieser großen Glasflächen spielte natürlich eine zentrale Rolle. So wurden an der Fassade 23 automatisch betriebene Senkrechtmarkisen montiert. Im Sommer bleibt nun die Hitze draußen. Im Winter halten Schiebefenster mit einer Dichtung, die sich beim

Schließen mit Luft aufbläst, die Räume behaglich warm.

Die Markisen wurden mit Elero-Antrieben des Typs SunTop M20 motorisiert, in welche Funkempfänger integriert wurden. Ihre Signale erhalten diese vom Handsender MultiTel. Zusätzlich sind vier solarbetriebene Funk-Sensoren Aero-868 Plus auf dem Dach montiert und auf jeweils eine Fassade verteilt. Von dort senden diese die Wetterwerte Licht und Wind an die Emp-

fänger und lassen den textilen Sonnenschutz automatisch auf- und abfahren. Dadurch bleiben die Temperaturen in den Räumen bei Plusgraden angenehm und Klimaanlage sind unnötig. Ebenso liefert der Sensor die Wetterwerte an die Funkempfänger von acht Gelenkarmmarkisen, welche die Balkone beschatten. Denn auch hier will man eine zu große Sonneneinstrahlung im Sommer vermeiden.

Zuverlässige Steuerung

Für die Steuerung der Senkrechtmarkisen per Funk entschied sich die Bauherrschaft, da bei der Konstruktion mit sehr viel Glas und Stahl kein Platz blieb, um Kabel zu verlegen. Durch das bidirektionale Funksystem ProLine 2 von Elero konnte ein einwandfreier Betrieb bei den kaum durchdringbaren Materialien sichergestellt werden. Denn dieses überwindet selbst Stahl, Beton und Isolierglas. Blockiert eine Mauer oder eine zu große Distanz zwischen Antrieb und Steuerung das Funksignal, sorgt das Routing dafür, dass es dennoch sein Ziel erreicht. Reichweitenprobleme sind kein Thema. Der Funkbefehl sucht sich über Zwischenstationen den besten Weg zum Empfänger im Antrieb. Denn jede netzbetriebene Komponente im System ist zugleich auch ein Sender und kann das Signal weitergeben. Während diese Technologie bei vielen Anbietern häufig mit höheren Kosten verbunden ist, ist sie bei Elero Standard. Ein weiterer zentraler Vorteil gegenüber unidirektionalen Funksystemen: Der Nutzer erhält per Statusanzeige des Handsenders eine zuverlässige Rückmeldung, dass der Empfänger den Befehl erhalten hat.

Natürlich kann der textile Sonnenschutz auf Wunsch auch manuell über den MultiTel bedient werden. Die Beschattungen lassen



Die Treppe ist, wie das ganze Haus selbst, ein Botschafter für Stahl.

sich zudem einzeln oder je nach Fassaden-seite gruppenweise bedienen. So können sich die Bewohner sowohl auf den Automatikmodus verlassen, der die Beschattungen je nach Sonnenstand sinnvoll bewegt, als auch nach eigenem Ermessen und individuellen Bedürfnissen eingreifen. Im Ganzen treffen Stahl, Beton und Glas auf modernste Technik. Architekten, Ingenieure, Fassadenbauer und Sonnenschutzprofis schufen gemeinsam in dem Dreifamilienhaus am Zürichberg ein Ambiente zum Wohlfühlen mit viel Licht, Freiraum, Komfort und höchster Energieeffizienz.

www.elero.de



An den Balkonen sind Gelenkarmmarkisen für die Beschattung angebracht.



© STORMS SCHLUSSELFERTIG, Epheleitz

Schöne Häuser bekommen schöne Tore. Sektionaltore von Novoferm.

Sie suchen ein attraktives Garagentor? Schauen Sie in den Novoferm-Katalog und empfehlen Sie Ihrem Kunden eine der zahlreichen Varianten. So gehen Sie auf seine Wünsche ein und haben gleichzeitig die Sicherheit einer technisch und optisch überzeugenden Lösung. Novoferm - Wir machen das Tor.



Jetzt Katalog anfordern
(0 28 50) 9 10-0
oder anschauen unter
www.novoferm.de



Türen · Tore · Zargen · Antriebe



Die schützende Membran überdacht in ausgespanntem Zustand innerhalb kürzester Zeit eine Grundfläche von 210 Quadratmetern.



Das luftig leichte Dach scheint zu schweben und vermittelt damit selbst im nicht ganz ausgespannten Zustand eine spielerische Leichtigkeit.

ARCH22 Bogenriemer Crumbach Kugel, Stuttgart (3)

Künstlerhaus, München:

Wandelbares Membrandach

Wie ein aus der Zeit gefallenes Schmuckstück steht das Münchner Künstlerhaus, einst als Vereinsheim für Künstler im Stil der Neorenaissance erbaut, inmitten des turbulenten städtischen Lebens rund um den Lenbachplatz. Direkt neben dem legendären Stachus gelegen, ist der denkmalgeschützte Bau als Treffpunkt für Kunstinteressierte ausgesprochen beliebt. Besucher gelangen über den von Arkaden gerahmten Innenhof ins Haus oder können unter dem wandelbaren Membrandach die Veranstaltung im Freien genießen.

Kammer- und Orchesterkonzerte, Lesungen, Ausstellungen, Kabarett, Konferenzen, Bälle und Gastronomie – als Begegnungsstätte zwischen Kunst und Geschichte ist das Künstlerhaus mit dem ein-

ladenden Open-Air-Entree konzipiert. An filigranen Fäden scheint das luftig leichte Dach aus Sefar Architecture Tenara Gewebe 4T40HF darüber zu schweben und vermittelt damit selbst im nicht ganz ausge-

spannten Zustand das spielerisch Leichte, wie es der Atmosphäre der prachtvollen Räumlichkeiten entspricht. Die schützende Membran hält ringsum etwas Abstand zu den Fassaden und überdacht in ausgespanntem Zustand innerhalb kürzester Zeit eine Grundfläche von 210 Quadratmetern. Damit ist der Innenhof wetterunabhängig nutzbar und wird für den Träger des Hauses, die Münchner Künstlerhaus-Stiftung, zur sicheren Größe. Zusammengefaltet wird die textile Dachhaut kompakt geparkt.

Kühler Schatten oder Schutz vor Regen

Filigrane Leichtigkeit, Sonne und Schatten ganz nach Bedarf, kontrollierter Lichteinfall, Schutz und Unabhängigkeit gegenüber Witterungseinflüssen, Widerstandsfähigkeit gegen Schnee- und Windlasten – das sind häufige Anforderungen im Objekt-Außenbereich. Lichttechnische PTFE Gewebe als lichtdurchlässigere und dauerhaft belastbare Alternative gegenüber PVC oder Glasfasergewebe sind hier immer wieder die optisch und funktional überzeugende Lösung bei groß- und kleinflächigen faltbaren oder statischen Membran-Konstruktionen, aber auch für Großschirme, Sonnensegel und Markisen.

Das transluzente PTFE Architekturgewebe Sefar Architecture Tenara Gewebe 4T40HF für den Außenbereich erzeugt kühlen Schatten bei einer Lichttransmission von 38 Prozent. Das Teflon-Material ist schmutzabweisend, UV-beständig, chemisch inert und zeichnet sich durch eine sehr hohe Lebensdauer aus.

www.sefar.com



Zusammengefaltet wird die textile Dachhaut kompakt geparkt.

roma

ROLLADEN
RAFFSTOREN
TEXTILSCREENS

TV KAMPAGNE

Jetzt auf

ARD¹ ZDF sky

Wenn Sie
mal für sich
sein wollen.

Mehr Informationen für ROMA Fachpartner
finden Sie unter: www.roma.de/kampagne

ROMA. Made in Germany.

Hier geht's
zum TV-Spot:





Am Stammsitz in Hannover sowie an den Standorten Barsinghausen und Langenhagen wartet das Unternehmen insgesamt 115 Anlagen, von automatischen Schiebetüren über Sektionial- und Schnelllaufstore bis hin zu Verladerampen.

Produktionsstätten Bahlsen, Hannover:

Modernisierung in kurzer Zeit

Sie werden gern zu Kaffee oder Tee gereicht und eignen sich ideal als Reiseproviant: Backwaren von Bahlsen sind weltweit beliebt. Produziert werden sie unter anderem in der Region Hannover, wo das traditionsreiche Familienunternehmen neben dem Stammsitz in der niedersächsischen Landeshauptstadt zwei weitere Standorte in Barsinghausen und Langenhagen betreibt. Für die Instandhaltung und Modernisierung des Tür- und Torportfolios setzt Bahlsen auf Kone – von der Wartung bis hin zu umfangreichen Modernisierungsmaßnahmen.

Insgesamt 115 Anlagen wartet Kone für Bahlsen. Die Palette umfasst automatische Schiebetüren, Sektionial- und Schnelllaufstore sowie Verladerampen. Der Großteil dieser Anlagen befindet sich am Standort Barsinghausen: Hier sind sowohl Produktion als auch ein Teil der Logistik angesiedelt. Alle Automatiktüren und -store werden einmal pro Jahr gewartet. „Eine Ausnahme bilden die automatische Schiebetüren im Fluchtwegbereich im Werk Barsinghausen, die wir zweimal pro Jahr warten, sowie Brandschutztüren, bei denen wir einmal

im Jahr eine zusätzliche Rauchgasprüfung durchführen“, erklärt Andy Steinführer, Servicemeister Kone Automatiktüren.

Die Wartung der Tür- und Toranlagen ist allerdings nur ein Baustein des umfassenden Service von Kone: Entstörungen, Reparaturen und Modernisierungen gehören ebenfalls zum Leistungsumfang. „Störungen kommen verhältnismäßig selten vor. Darüber sind wir sehr glücklich, denn das lässt auf eine hohe Wartungsqualität schließen“, sagt Andreas Jansky, Leiter Instandhaltung bei Bahlsen in der Logistik.

Austausch statt Reparatur

Falls eine Anlage doch mal ausfällt, trifft es meist ein Sektionaltor oder eine Verladerampe. Die Anlagen sind zwar unheimlich robust, allerdings im Dauerbetrieb und rund um die Uhr der Witterung ausgesetzt. Meist handelt es sich um rein mechanische Probleme, die flott aus der Welt geschafft sind. Ein Beispiel: Wenn der Rollenhalter eines Sektionaltors verbogen ist, lässt sich das Tor nur noch unter manueller Krafteinwirkung schließen. „In diesem Fall muss der Rollen-

halter ausgebaut, gerichtet und wieder eingebaut werden. Das erforderliche Know-how vorausgesetzt, ist das aber kein Hexenwerk“, so Andy Steinführer.

Doch ganz so einfach verhält es sich nicht immer. Da Verladetore und -rampen im Alltagsbetrieb einiges wegstecken müssen, ist der schleichende Verschleiß nicht unerheblich. Manchmal sind gar weitreichende Reparaturen vonnöten. „An diesem Punkt ist zu überlegen, ob sich eine Reparatur noch lohnt, oder ob eine Modernisierung nicht doch die wirtschaftlichere Lösung ist“, erklärt Lothar Kurth, Neuanlagen Kone Automatiktüren.

Lothar Kurth deutet auf eine Situation aus dem Jahr 2014 hin: Im Rahmen einer Wartung am Standort Barsinghausen fielen den Servicetechnikern von Kone zahlreiche Mängel an insgesamt neun Toren im Verladebereich auf. „Eine Reparatur wäre sehr zeit- und kostenaufwendig gewesen, der Austausch der Tore war da nur unwesentlich teurer“, so Lothar Kurth. „Da mussten wir nicht lange überlegen, sondern sind der Empfehlung von Kone gefolgt“, erklärt Andreas Jansky. „In neue Technik zu investieren war in diesem Fall allemal sinnvoller, als an der alten herumzudoktern.“

Zügige Modernisierung

In der Folge verlief alles wie am Schnürchen: Kone erstellte im November 2014 das Angebot, kurz darauf beauftragte Bahlsen den Austausch der Sektionaltore. Im Januar 2015 wurden die alten Anlagen demontiert, die neuen eingebaut. Gerade drei Tage nahmen diese Arbeiten in Anspruch. „Wir waren mit zwei Montageteams vor Ort, um die Modernisierung zügig abzuwickeln“, sagt Lothar Kurth – schließlich galt es, die Versandabläufe von Bahlsen trotz der Umbaumaßnahme aufrechtzuerhalten. „Dank guter Organisation und dem engagierten Einsatz unserer Monteure ging alles wie geplant vonstatten“, so der Neuanlagenexperte. „Der Austausch der Sektionaltore hat reibungslos funktioniert“, konstatiert auch Andreas Jansky. „Aus Erfahrung weiß ich, dass bei Umbaumaßnahmen alles Mögliche schiefgehen kann. Umso schöner, dass in diesem Fall alles wie angedacht geklappt hat.“

Öfter noch als bei Sektionaltoren kommt es bei Schnelllaufotoren zum Austausch. „Im Grunde handelt es sich dabei um Torblätter aus äußerst robustem PVC, die mit einer Schließkantensicherung aus-

gestattet sind und seitlich in Schienen geführt werden“, erklärt Lothar Kurth. Sie sind auf schnelles und häufiges Öffnen und Schließen ausgelegt und dienen dazu, Zugluft, Feuchtigkeit, Staub und Schmutz zwischen den einzelnen Hallenbereichen zu vermeiden. Auch hier spielt Verschleiß eine große Rolle. „Hier reicht es oft, das Torblatt zu erneuern – eine überschaubare Investition, das teure an einem Schnelllaufotor ist die Antriebs- und Steuerungstechnik“, so der Türenexperte.

Kürzlich waren Servicemeister Andy Steinführer und Thomas Stegmüller, Regionsleiter Nord Kone Automatiktüren, bei Andreas Jansky zu Besuch, um sich über die laufende Zusammenarbeit auszutauschen. „Das Feedback war durchaus positiv“, so Andy Steinführer. „Warum auch nicht“, erklärt Andreas Jansky, „schließlich bietet uns Kone kompetenten Tür- und Torservice und ist schnell zur Stelle, wenn es mal irgendwo klemmt. Hinzu kommen die fairen Konditionen. Es passt einfach, auch menschlich. Unterm Strich sind wir absolut zufrieden.“

www.kone.de



Neu

Harmonie von Form und Funktion

Die Unterglasmarkise markilux 879 verbindet Technik mit Stil: Ein Spannmodul mit Gasdruckfedern garantiert beste Tuchspannung und kugelgelagerte Umlenkrollen sorgen für einen leichten, leisen Lauf. Mit ihren Beleuchtungsoptionen ist sie das technische und optische Highlight dieser Saisonsaison.

Für weitere Informationen besuchen Sie uns JETZT unter markilux.com

markilux

sicher · zeitlos · schön

Innovative Glassysteme



Das Thema Reflexion wird im Mittelpunkt der Messepräsentation stehen.

Flachglas MarkenKreis wird zusammen mit seinen Partnern Pilkington Deutschland AG und Glassline auf der Glasstec 2016 in der Halle 9, Stand 9 A29, vertreten sein. Pilkington stellt das Thema Reflexion in den Mittelpunkt der Messepräsentation: Innovative Antireflexionsgläser heben Transparenz und Neutralität auf ein völlig neues Niveau und ermöglichen den Einsatz von Glas frei von störenden Spiegelungen oder unerwünschten Lichtreflexen. Mit den hochreflektierenden Spiegelvarianten lassen sich dagegen gestalterische Akzente setzen oder besondere visuelle Effekte erzeugen. Die Messebesucher sind eingeladen, diese Gläser in ungewöhnlichen Anwendungen kennenzulernen, wie z.B. als innovative Verglasung für einen Flipper-Automaten – eine Runde flippeln ist übrigens ausdrücklich erwünscht! Glassline präsentiert Ganzglasgeländer und ein Vordachsystem mit einem Maximum an Transparenz.

Bei den neuen Antireflexionsgläsern der Pilkington OptiView Produktfamilie wird die natürliche Reflexion des Glases auf ein Minimum reduziert: Je nach Glasvariante und -aufbau werden Außenreflexionen von gerade einmal einem Prozent erzielt. Das breite Spektrum verschiedener Glastypen – von der online beschichteten Monoscheibe bis hin zu offline beschichtetem Weißglas,

VSG-Kombinationen und Low-E-Gläsern – ermöglicht eine Vielzahl von Anwendungen. Ob als Schaufensterscheibe, Vitrine, Wintergartenverglasung oder Windschutzscheibe in Spezialfahrzeugen: Pilkington OptiView überzeugt mit seiner Variationsvielfalt und dem entscheidenden Plus an Transparenz und Neutralität. Exponate wie ein Terrarium oder ein Flipper-Automat mit einer Deckscheibe aus Pilkington OptiView sollen bei den Besuchern für den richtigen Durchblick sorgen – frei von störenden Reflexionen.

Für Fassadenanwendungen steht das innovative Thermoplus III AR zur Verfügung. Antireflektierende Gläser in Fenstern und Fassaden bieten auch bei großen Helligkeitsdifferenzen Durchsicht ohne störende Spiegelungen, z.B. tagsüber in Showrooms oder bei Dämmerung aus einem beleuchteten Raum in die Natur. Das 3-fach-Isolierglas basiert auf dem neuen Pilkington OptiView Ultra Therm, ein beidseitig beschichtetes Weißglas mit einer reflexionsarmen Wärmedämmbeschichtung. Diese neue Offline-Beschichtung ist besonders widerstands- und witterungsbeständig und überzeugt mit hoher Farbneutralität und Brillanz.

Spiegel eröffnen vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten und vereinen dabei funktio-

nen Nutzen mit Ästhetik. Spiegel mit einer Chrombeschichtung bieten zusätzlich den Vorteil, dass sie problemlos zu ESG und VSG weiterverarbeitet werden können. Pilkington Mirropane Chrome eignet sich aufgrund seiner hohen Korrosionsbeständigkeit hervorragend für den Einsatz in Nassbereichen und Räumlichkeiten mit hoher Luftfeuchtigkeit. Zur Familie der Pilkington-Chromspiegel gehören weiterhin Pilkington Mirropane Chrome Plus und Pilkington Mirropane Chrome Spy. Pilkington Mirropane Chrome Plus zeichnet sich durch eine höhere Blickdichtigkeit (0,1 % Transmission) und Widerstandsfähigkeit aus. Pilkington Mirropane Chrome Spy bietet bei einer entsprechenden Beleuchtungssituation eine ungehinderte Durchsicht von der einen Seite und einen Spiegeleffekt von der anderen Seite.

Ein weiteres neues Produkt ist Pilkington MirroView 50/50. Pilkington MirroView ist ein hochreflektierender Spiegel, der ideal geeignet ist, um Digitalanzeigen und Bildschirme in gewerblichen und privaten Anwendungsbereichen zu verbergen: Ist der Bildschirm ausgeschaltet, erscheint das Glas als Spiegel; bei eingeschaltetem Bildschirm wird das Fernsehbild sichtbar. Pilkington MirroView 50/50 eignet sich für vielfältige Einsatzgebiete von Monitoren: für Digital Signage, z.B. in Einkaufszentren, in der Gastronomie (Bars und Restaurants) oder in Hotel- und Badezimmern.

Balardo Alu heißt das absturzsichernde Ganzglasgeländer von glassline mit dem innovativen Click'N Fix Montagesystem für die einfache und schnelle Installation.

Es verfügt über ein Allgemeines bauaufsichtliches Prüfzeugnis (AbP) und geprüfter Typenstatiken. Somit ist es sofort ohne schwer zu kalkulierende Zeit- und Kostenaufwendungen einbaubar.

Das völlig freitragende Vordachsystem Canopy Cloud definiert Transparenz im Bereich der Vordächer völlig neu. Filigranste Profilsysteme garantieren den Blick in die Wolken. Canopy Cloud überzeugt durch seine Montagefreundlichkeit und mit größter Sicherheit. Seit kurzem verfügt es über eine Europäische technische Zulassung (ETA).

Alle Systemkomponenten des Canopy Cloud sind statisch berechnet – sowohl für den privaten als auch den öffentlichen Bereich.

Für Energieeffizienz und Raumkomfort

Auf der Weltleitmesse Glasstec in Düsseldorf präsentiert Saint-Gobain Glass vom 20.-23. September 2016 mit dem SGG Climatop Eclaz eine völlig neue Generation von Wärmeschutzgläsern. Darüber hinaus komplettiert das hochselektive und dabei nahezu farbneutrale Sonnenschutzglas SGG Cool-Lite Xtreme 50/22 II die innovative Xtreme Produktfamilie des Unternehmens.

Mit SGG Climatop Eclaz 1.1 hat Saint-Gobain Glass ein 3-fach-Wärmeschutzglas mit einer am Markt einzigartigen Energieeffizienz entwickelt, das die erfolgreiche SGG Planitherm Reihe perfekt ergänzt und sich insbesondere für den Einsatz in kalten und gemäßigten Klimazonen eignet. Die Innovation – auf der Glasstec 2014 bereits als Konzeptglas im Rahmen der Sonderschau „glass technology live“ vorgestellt – vereint einen sehr hohen Tageslichteintrag in den Raum mit exzellenten Wärmeschutz- bzw. Isoliereigenschaften. Durch eine neuartige Hochleistungs-Low-E-Beschichtungstechnologie erreicht SGG Climatop Eclaz 1.1 bei einem Isolierglasaufbau 4|18|4|18|4 Millimeter eine Lichttransmission von 78 Prozent – bei einem U_g -Wert von $0,5 \text{ W/m}^2\text{K}$. In Kombination mit einem g-Wert von 60 Prozent und einem Lichtreflexionswert von 15 Prozent erreicht das neue 3fach-Glas somit in etwa die lichttechnischen Werte der bewährten 2-fach-Isolierverglasung SGG Climaplust Planitherm XN. Weiterer Vorteil der neuen Beschichtung: Sie verhindert wirksam die Bildung von Kondensat auf der Außenseite. Mit SGG Climaplust Eclaz 1.0 ist auch eine 2-fach-Glas-Variante verfügbar.

Zu Isolierglas verarbeitet, können die neuen Wärmeschutzgläser bei allen Fenster- und Fassaden-Anwendungen in Neubau und Sanierung eingesetzt werden.

Hochselektiver Sonnenschutz

Ein weiteres Messe-Highlight ist das hochselektive und dabei farbneutrale Sonnenschutzglas SGG Cool-Lite Xtreme 50/22 II, das die erfolgreiche Xtreme-Produktfamilie komplettiert. Durch die Anwendung der

neuen Beschichtungstechnologie erzielt das thermisch vorspannbare und biegbare Glas bisher unerreichte technische Werte (Glasaufbau: 6|16|4 Millimeter). Bei einer extrem hohen Lichtdurchlässigkeit von 50 Prozent und einem gleichzeitig geringen g-Wert von 0,22 bietet SGG Cool-Lite Xtreme 50/22 II eine hervorragende Selektivität von 2,27. So schützt das Glas den In-



Saint-Gobain Glass

Ein Messe-Highlight ist u. a. das hochselektive und dabei farbneutrale Sonnenschutzglas.

nenraum vor zu hoher Sonneneinstrahlung bzw. Aufheizung, reduziert damit die Kühlkosten nachhaltig und sorgt für eine angenehm helle Atmosphäre sowie ein behagliches Raumklima – und dies zu jeder Jahreszeit. Nicht zuletzt weist SGG Cool-Lite Xtreme 50/22 II eine hohe mechanische und thermische Beständigkeit auf und eignet sich sowohl für anspruchsvolle Architekturprojekte als auch für die Modernisierung denkmalgeschützter Bauten.

www.saint-gobain-glass.com



D U R C H
B L I C K

Das Glasdach MURANO PURO

macht auch aus kleinen Terrassen ohne viel Aufwand Lieblingsplätze für jedes Wetter und ist dabei solide, vielseitig und attraktiv im Preis:

- ▶ zentimetergenau bis (B) 540 x (T) 350 cm
- ▶ optional mit Glaswänden und **div. Extras**
- ▶ **einfache Montage** dank Bausatz nach Maß

Neugierig geworden? Besuchen Sie unsere Webseite oder sprechen Sie uns an!

*Das Leben
einfach
genießen!*

www.lewens-markisen.de

Jalousiekasten mit Passivhauszertifikat



Der Jalousiekasten lässt sich nahtlos ins WDVS integrieren.

Die perfekte Dämmung der Gebäudehülle ist das A&O für die Energie- und Nachhaltigkeitsbilanz eines Hauses. Wer auf die gesamte Nutzungszeit die Energieverluste minimieren will, der muss bekanntlich Wärmebrücken so gut wie möglich ausschließen. Diesem Ansatz trägt die Joma Dämmstoffwerk GmbH mit Sitz in Holzgünz mit einer besonders innovativen Entwicklung Rechnung: Und zwar mit einem patentierten, passivhauszertifizierten Jalousiekasten, der komplett von EPS-Wärmedämmung umschlossen ist, so dass sich die Systemelemente nahtlos in Wärmedämm-Verbundsysteme (WDVS) integrieren lassen.

Der Jalousiekasten von Joma wurde speziell für die Anforderungen von Passivhäusern und die Integration in Wärmedämm-Verbundsysteme (WDVS) entwickelt. Weil sich das Element immer in der Dämmebene befindet, werden Wärmebrücken auf ein Minimum reduziert. Um einen optimalen Anschluss an das Fensterprofil gewährleisten zu können, wird die Dämmung passgenau an das Profil angepasst. Mit einer minimalen Wärmeleitfähigkeit von $\lambda = 0,032 \text{ W/mK}$ erreicht die patentierte Lösung von Joma die Wärmeleitfähigkeitsstufe WLS 032 und damit den besten Wert aller derzeit am Markt befindlichen EPS-Systeme.

Die Steifigkeit des Elements wird durch zwei P7-Zuschnitte gewährleistet. Das sorgt nicht nur für Stabilität, sondern auch für die wichtige thermische Trennung und ermöglicht außerdem Zuführungen für notwendige Leitungen. Die Innenseiten des Jalousiekastens sind mit Premiumplatten kaschiert, was vor Insekten und Feuchtigkeit schützt. Jedes Element wird nach Maß gefertigt, wobei stets die Angleichung an das jeweilige Fensterprofil berücksichtigt wird. Zwei integrierte Anputzleisten sorgen für einen perfekten Anschluss des Außenputzes.

Zur thermisch getrennten Montage wird das Jalousiekasten-Element zusätzlich zur Verklebung mit Montagewinkeln auf der oberen P7-Aussteifung und an der Massivwand verschraubt. Der Joma-Jalousiekasten lässt sich bei Fassadendämmungen ab 200 Millimeter einsetzen, bei schmalen Schächten sind auch 180 Millimeter möglich.

Für Josef Mang, der die Joma Dämmstoffwerk GmbH gemeinsam mit seinem Bruder Roland als Geschäftsführer leitet, ist das neue Produkt ein weiterer Beweis für

die Innovationskraft des Unternehmens: „Unser neuer Jalousiekasten zeigt wieder einmal, wie clever und motiviert unsere Mitarbeiter sind und wie sehr das Kundeninteresse uns alle antreibt. Wir haben damit das richtige Produkt zum richtigen Zeitpunkt auf den Markt gebracht und freuen uns sehr über die enorme Nachfrage“, so Josef Mang.

Die Idee für den Joma-Jalousiekasten stammt von Betriebsleiter Xaver Popp, der einer der Pioniere im Haus von Passivhäu-

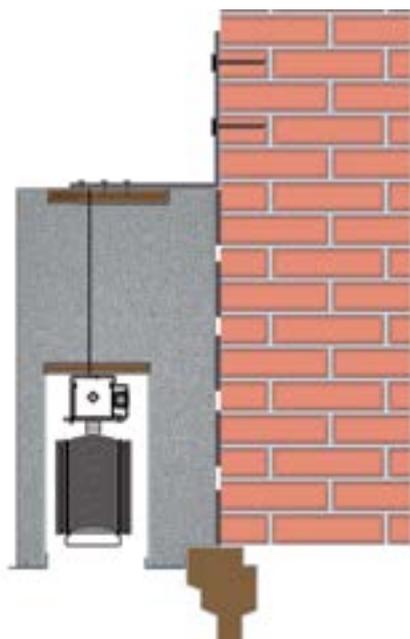


Betriebsleiter Xaver Popp mit dem von ihm entwickelten Jalousiekasten.

sern ist und seit über zehn Jahren immer wieder an unterschiedlichen Passivhausprojekten beteiligt ist. „Es gab einfach keine zufriedenstellende Lösung für die Dämmung von Jalousiekästen. Also haben wir selbst einen entwickelt“, so Xaver Popp. Die Idee war so gut, dass der Jalousiekasten auf Anhieb das Zertifikat des Passivhausinstituts in Darmstadt erhielt und sich mittlerweile größter Beliebtheit erfreut.

Während im vergangenen Jahr noch 9000 Laufmeter an Joma-Jalousiekästen hergestellt wurden, rechnen die Dämmstoffexperten aus Holzgünz bis zum Jahresende 2016 mit einer Verdoppelung der Produktionsmenge. „Der Trend zum Passivhausstandard ist ungebrochen und setzt sich nicht nur bei Gewerbeobjekten, sondern auch bei Privathaushalten und im Geschosswohnungsbau durch“, erklärt Roland Mang. Neben Neubauprojekten werden die Joma-Jalousiekästen auch vermehrt in der Bestandssanierung verwendet.

www.jalousiekasten.info



Zur thermisch getrennten Montage wird das Jalousiekasten-Element zusätzlich zur Verklebung mit Montagewinkeln auf der oberen P7-Aussteifung und an der Massivwand verschraubt.

SONNENSCHUTZ
IST EINFACH

MIT IHM DEN LICHEINFALL
INTELLIGENT ZU LENKEN,
IST UNSERE KUNST



Viel mehr als nur Sonnenschutz

heroal LC LENKT LICHT MIT NEUER TECHNIK

Das Tageslichtsystem heroal LC sorgt für eine natürliche Raumausleuchtung ohne Blendeffekte und für reduzierte Wärmeeinstrahlung. Die einzigartige Magnettechnik ermöglicht es, nicht nur den gesamten Behang, sondern auch einzelne Lamellen zu klappen. Mit dieser Innovation kann das Licht individuell gelenkt und der Lichteinfall in Innenräumen gezielt gesteuert werden. Genießen Sie mit dem heroal LC große Flexibilität und hohen Komfort: optimalen Blendschutz und gleichzeitige Tageslichtnutzung.

Weitere Informationen erhalten Sie auf www.heroal.com

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



Bequem bidirektional funken



Einfache Installation dank direkter Verbindung mit dem Konfigurationstool: Was Produktmanager Stefan Backenecker hier zeigt, kommt bei vielen Fachkunden bestens an.

Das bidirektionale Funksystem Commeo eröffnet neue Perspektiven beim Steuern von Rollladen- und Sonnenschutzanlagen. Die Produktfamilie von Selve vereint hohen Komfort, größte Sicherheit und einfaches Einstellen. Wegen etlicher Vorteile und Alleinstellungsmerkmale wächst die Zahl überzeugter Anwender: Sie partizipieren ebenso von besonderen, nicht marktüblichen „Commeo Specials“. Dazu gehören neben dem kostenlosen Konfigurationstool auch das einfache Einstellen von Zwischenpositionen oder etwa auch die Möglichkeit, bestimmte Eigenschaften der Antriebe nachträglich zu konfigurieren.

„Mit Commeo bietet Selve ein leistungsstarkes Funksystem, das durch große Funktionsvielfalt besticht und ein echtes Steuerungs-Highlight ist“, sagt Produktmanager

Stefan Backenecker. Die innovative Commeo-Produktfamilie ist umfassend – und reicht von überzeugenden Antrieben für Rollläden und Sonnenschutz über hochmoderne Funk-Handsender, wie dem multifunktionalen Commeo Multi Send mit Zeitschaltuhren, bis hin zu Wandsendern und diversen Empfängern. Schlüssig abgerundet wird die bidirektionale Produktreihe im vierten Quartal dieses Jahres mit dem Commeo Home Server als zentrale Haussteuerung sowie Anfang 2017 mit Commeo Licht- und Wind-/ Sonnensensoren.

Neben wichtigen Rückmeldungen, dass beispielsweise die Antriebe wie gewünscht alle Befehle ausgeführt haben, wartet Selve zudem bei seinem Funksystem mit einzigartigen Vorteilen auf. So sind die Commeo-Antriebe („-RC“ = Radio commeo) abwärts-

kompatibel und können auch mit unidirektionalen Sendern („iveo“ sowie „intrinsic“) angesteuert werden. Darüber hinaus punktet Commeo mit einem „intelligenten Repeating“: Das erhöht automatisch die Funkreichweite in Gebäuden, indem gezielt nur bestimmte Antriebe sowie Empfänger den Funkbefehl automatisch weiterleiten.

Zusätzliche „Specials“

Zu diesen handfesten Vorteilen gesellen sich weitere interessante Extras, die bidirektionales Funken einfacher und in seinen Anwendungen vielfältiger machen. „Dazu gehören unterschiedliche Zwischen- und Lüftungspositionen der Rollladenbehänge, die von den Commeo-Antrieben direkt anfahrbar sind“, berichtet der Produktmanager. Das Ansteuern solcher Positionen macht in vielerlei Hinsicht Sinn: Sei es zum Hitzeschutz beziehungsweise zum Schutz des Inventars oder der Bodenbeläge in der Mittagssonne oder auch zum automatischen nächtlichen Lüften.

Mittels Commeo-Handsender lassen sich die gewünschten Positionen ganz einfach einstellen. Bei jeder automatischen Fahrtzeit kann ausgewählt werden, welche der Positionen – oberer Endpunkt, unterer Endpunkt, Zwischenposition oder Lüftungsposition – der Antrieb anfahren soll. „Jeder Antrieb kann in mehrere Gruppen eingelernt werden, so dass dieser auch mehrere automatische Fahrten an einem Tag durchführen kann“, erläutert Stefan Backenecker. So zum Beispiel für die Südseite eines Hauses: Wenn im Laufe des Morgens (10 Uhr) hier die Sonne erscheint, fahren alle Behänge dieser Fassadenseite in die eingestellte Zwischenposition. Sobald die Sonne spätnachmittags (17 Uhr) weitergewandert ist, werden die Behänge automatisch hochgefahren.

Kostenloses Tool

Gruppen können direkt am Commeo Multi Send oder auch ganz komfortabel am Notebook mithilfe des Commeo-Konfigurationstools eingerichtet werden. Mit diesem Tool gehört Selve zu den Vorreitern am Markt, das Programm steht kostenlos zum Download auf der Unternehmens-Homepage bereit. „Vom Konfigurationstool sind viele unserer Fachkunden absolut begeistert, denn es bietet gerade bei der Erstinstallation einer Anlage mit dem Commeo Multi Send handfeste Hilfe. Selve bietet hiermit eine bequeme und übersichtliche Software an“, so Stefan Backenecker. „Die



Mittels Verbindungskabel wird das System mit dem Notebook verbunden.

gesamte Installation lässt sich auf diesem Wege kinderleicht vornehmen.“ Dazu zählt beispielsweise die einfache Benennung der einzelnen Antriebe, Kanäle sowie Gruppen. Und dazu gehört ebenso das komfortable Zusammenfassen mehrerer Antriebe und Empfänger auf einem Kanal, um alle Behänge eines Zimmers gemeinsam bewegen zu können.

Das Commeo-Funksystem macht vieles möglich: So auch, wenn es um spezielle Eigenschaften der Antriebe geht, denn diese sind jederzeit über Funk konfigurierbar. Über den Konfigurationsmodus lassen sich viele Sondereigenschaften der Antriebe nachträglich ändern. Das kann – je nach Einsatz des Antriebs vor Ort – mitunter durchaus sinnvoll sein. So kann beispielsweise die Entlastungsfunktion abgeschaltet werden, die standardmäßig zur Behangschonung im SEL Plus-RC nach Erreichen des oberen Anschlags durchgeführt wird.

Antriebsfunktionen konfigurierbar

Dieses Praxisbeispiel zeigt, wann das sinnvoll ist: Wenn viel Spiel in den Führungsschienen eines Rollladens ist, kann es vorkommen, dass die Endschiene bei Wind klappert. Wird die Entlastungsfunktion des SEL Plus-RC nun abgeschaltet, bleibt der Behang am oberen Anschlag leicht auf Spannung und somit wird ein solches Klappern bei Wind verhindert. Darüber hinaus lassen sich je nach Bedarf bei den Commeo-



Der Screenshot zeigt, wie verschiedene Gruppen mithilfe des Konfigurationstools eingerichtet werden können.

Antrieben und -Empfängern spezielle Markisen- und Jalousiefunktionen einstellen.

Noch in weiterer Hinsicht zeigt sich Commeo ganz flexibel. So verfügen die bidirektionalen Funk-Antriebe über Nebenstelleneingänge. Die fünf-adrige Anschlussleitung ermöglicht optional auch den Anschluss eines beliebigen Schalters beziehungsweise Tasters. Diese können neben dem entsprechenden Fenster installiert werden, um damit zusätzlich zu den Funkbefehlen den Behang bei Bedarf auch manuell auf- und abzufahren. All diese Extras

zeigen einmal mehr, dass den verschiedensten Anwendungs- und Steuerungsmöglichkeiten mit Commeo nahezu keine Grenzen gesetzt sind. „Das Commeo-Funksystem ist eine wahre Innovation und wird sukzessive in den nächsten Jahren den unidirektionalen Funk ablösen. Im Detail sind die Funktionen extrem durchdacht und hilfreich in vielen Situationen“, ist Stefan Backenecker überzeugt.

www.selve.de

Raumklimasensor und Touch-Bediengerät

Der Raumklimasensor Cala KNX für das KNX-Gebäudebus-System von Elsner Elektronik hat ein Touch-Display und Sensoren für die Erfassung von Temperatur, Luftfeuchtigkeit und Kohlendioxid. Verschiedene Modellvarianten mit unterschiedlichen Sensorkombinationen erlauben den zielgerichteten Einsatz, beispielsweise als reiner Temperatursensor oder als Kombisensor. Das Gerät wird mit dem im Gebäude verwendeten Standard-55-Millimeter-Schaltersystem kombiniert und passt sich dadurch nahtlos in die übrige Elektroinstallation und Haustechnik ein. Über vier integrierte Binäreingänge können z. B. Taster, Fensterkontakte oder weitere Temperatursensoren ins KNX-System eingebunden werden.

Die Touch-Bedienoberfläche ist das zentrale Element des Cala KNX. Hier werden die aktuellen Raumklimadaten dargestellt und Display-Einstellungen wie Bildschirmschoner und Helligkeit angepasst. Auf weiteren

Anzeigeseiten werden je nach individueller Konfiguration Bedienelemente für Licht, Beschattung, Fenster und zur Temperatureinstellung gezeigt. Das Display wird auf diese Weise zum Touch-Schalter. Individuelles Wohlfühlklima ist nur einen Fingertipp entfernt.

Neben Regelungsfunktionen für Temperatur und Lüftung bietet die KNX-Software des Sensors Cala KNX Mischwertberechnungen, Stellgrößenvergleiche, Logik-Gatter und Multifunktionsmodule zur Wandlung und Umrechnung von Daten. Als „Notbremse für den Energieverbrauch“ wirkt die sogenannte Sommerkompensation, die die Raum-Solltemperatur im Sommer an die Außentemperatur koppelt und zu große Differenzen vermeidet. Durch seine intelligente Automatik trägt der Sensor zu einem energiebewussten Gebäudebetrieb bei.

www.elsner-elektronik.de



Die Touch-Bedienoberfläche ist das zentrale Element: Hier werden die aktuellen Raumklimadaten dargestellt und Display-Einstellungen wie Bildschirmschoner und Helligkeit angepasst.

Frisches Update



Becker-Antriebe (2)

Das Herzstück der Hausautomation des Herstellers bringt mehr Bedienkomfort und individuelle Möglichkeiten.

Zur gemütlichen Entspannung in den eigenen vier Wänden gehört eine intelligente Hausautomation einfach dazu. Damit beispielsweise die Beleuchtung sanft gedimmt oder die Rollläden bequem heruntergefahren werden können, haben die Spezialisten von Becker-Antriebe ihre guten Ideen in das clevere Herzstück des Systems, die CentralControl CC51, gepackt. Die Steuerungszentrale kann über jede Distanz und unterschiedliche Wege gesteuert werden. Per Funk melden alle eingebundenen, bidirektionalen Geräte ihren Status zurück. So lässt sich die große Freiheit beim Bedienungskomfort genießen. Quasi mit dem kleinen Finger können mit Tablet oder Smartphone alle Geräte auch von unterwegs gesteuert werden. Zuhause sind Touchdisplay und Handsender die smarten Steuerungshelfer.

Neuheiten für mehr Individualität

Noch besser wird das Komfortglück fürs Zuhause mit dem ab sofort verfügbaren Update der CentralControl CC51. Das hat



Anspruchsvolle Funktionen können jetzt mit einfachen Befehlen über die neu gestaltete Oberfläche im Kacheldesign ausgeführt werden.

es in sich: So sind komplexe Funktionen mit einfachen Befehlen schnell ausgeführt, wie das Auslösen ganzer Szenarien vom Schlüsselbund aus. Denn Centronic und B-Tronic Handsender können jetzt eingelernt werden. Darüber hinaus ist auch das Einbinden von Sensoren möglich. Damit können für den Sonnenschutz auch Rollläden heruntergefahren werden. Und der Logikeditor der CC51 von Becker-Antriebe ermöglicht kinderleicht die Einstellung von Abhängigkeiten (Wenn-Dann-Funktionen) – zum Beispiel ein Herunterfahren der Heizung, wenn ein Fenster zu lange offen steht oder eine einfache Alarmfunktion, die beim unbefugten Öffnen eines Fensters sofort informiert.

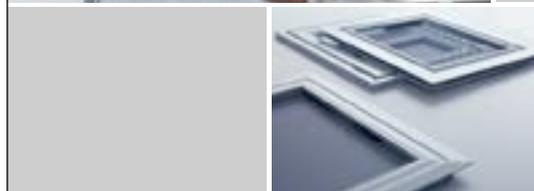
Individualität wird beim CentralControl-Update groß geschrieben. Das spiegelt sich auch in der schicken Kacheldesign-Oberfläche mit vielen persönlichen Einstellungsmöglichkeiten wider. So können verschiedene Animationen oder die Farbe der Oberfläche eingestellt werden. In puncto Service wird es mit den Neuentwicklungen ebenfalls noch einfacher. Der erstellbare Servicecode erlaubt dem Kundendienst von Becker-Antriebe sich temporär auf die CC51 zu schalten. Damit ist ein Servicefall schnell und einfach gelöst.

Das neue Update für die CC51 ist ab sofort online verfügbar. Dieses wird direkt auf dem Display der CC51 durch den blauen Pfeilkreis angezeigt. Über die Menüpunkte Einstellungen, Konfiguration und Aktualisierung lässt sich der Download schnell automatisch starten. Eben komfortabel.

www.becker-antriebe.de



Insektenschutz Systeme nach Maß



> Das System für Fachhändler und Fertigungsbetriebe

> Alles aus einer Hand und individuell einsetzbar

Entscheiden SIE sich für IHRE Nummer 1



Lämmermann Systeme GmbH & Co. KG
Tel.: +49 (0) 911 632 89 69 0
info@laemmermann.de

www.laemmermann.de

Vier neue Highlights



Die sehr textile Optik lässt das Gewebe dreidimensional wirken.

Das MHZ Doppel-Rollo Exklusivdessin Lola hat das Thema Doppel-Rollo völlig neu interpretiert. Bisher zeichnete sich das Doppel-Rollo durch einfache Streifenoptiken aus, die im Wechsel von transparent und blickdicht gewebt wurden. Beim

Exklusivstoff Lola wurde erstmalig ein Wellendessin entwickelt, das raffinierte und optische 3-D-Effekte ans Fenster zaubert. Lola ist ein so großer Erfolg im Markt, deshalb sind vier weitere neue Motive als MHZ Exklusivdessins entwi-

ckelt worden, die durch das Justieren des Behangs immer wieder überraschend neue Dessins am Fenster entstehen lassen. Textile Kunst mit Licht, die begeistert.

Die vier neuen Dessins, Logan – das Parallelogramm, Loki –

die kleine Welle, Henrik – die eckige Welle und Oscar – die Facette, ergänzen die Doppel-Rollo Kollektion. Um den Kontrast von transparent und blickdicht zu ermöglichen, ist die Scherli-Technik das geeignete Herstellungsverfahren. Die Fäden werden stellenweise fest eingewebt und hängen lose dazwischen. Die losen Fäden werden danach abgeschoren – die kurzen Fadenenden bleiben um das Motiv herum stehen. So entsteht eine sehr textile Optik, die das Dessin dreidimensional wirken lässt. Die insgesamt 16 neuen und MHZ exklusiven Doppel-Rollo Stoffe sind jeweils in vier klassischen Farbstellungen wie reinweiß, offwhite, natur und grau erhältlich.

www.mhz.de

Federleicht und flüsterleise

Came, einer der führenden Hersteller im Bereich Hoftorantriebe und Schranken, hat eine neue Serie an Drehtorantrieben für den Privatbereich entwickelt, die über einige interessante Funktionen und Eigenschaften verfügt. Die beiden Antriebe AXI2000 und AXI2500 sind für den Einsatz an Drehtorflügeln bis 2 Meter / max. 250 Kilogramm sowie 2,5 Meter Flügellänge / max. 300 Kilogramm geeignet.

Die Produktdesigner und Ingenieure haben innovative Ideen umgesetzt, die einerseits der digitalen Entwicklung Rechnung tragen, als auch das Feedback und die Bedürfnisse des Installateurs mit einbeziehen. Durch intelligentes Produktdesign wurde das Gewicht der Antriebe drastisch reduziert, um dem Installateur das Hantieren mit dem Gerät bei der Montage wesentlich zu erleichtern und der Geräuschpegel, der beim Betrieb eines Torantriebs generell entsteht, wurde zudem so weit reduziert, dass



Durch intelligentes Produktdesign wurde das Gewicht der Antriebe drastisch reduziert.

die Antriebe bei normaler Geräuschkulisse im Grunde nicht wahrnehmbar sind. Eine weitere praktische Idee der Ingenieure sind die auf der Spindel sitzenden und von oben erreichbaren einstellbaren Endanschläge. Auf diese Weise kann der Installateur die Endpositionen für Tor auf und Tor zu komfortabel und schnell einstellen, selbst wenn die Antriebe weit unten am Torflügel montiert sind.

Auf Seiten der Steuerung hat die Entwicklungsabteilung von Came mehr Modularität implementiert. Bei Bedarf kann so die Funktionalität über Zusatzmodule erweitert werden, die auf

der Steuerung eingesteckt werden. Dies reicht von Funkmodulen, mit unterschiedlichen Codierungen und Frequenzen, über Dekodiermodule für den Direktanschluss von Codeschlössern oder ID-Chip-/Kartenlesern, bis hin zum Lademodul für den Notbetrieb über Akku. Zudem ist ein Stromsparmomodul, das den Verbrauch im Stand-by um über 90 Prozent senkt, erhältlich und ein Modul (Rio Conn), das die Steuerung um eine Zentraleinheit zur Anbindung von kabellosen Sicherheitselementen des Rio Systems erweitert (kabellose Lichtschranke, kabellose Signalübertragung für 8,2 K-Ohm Si-

cherheitsleisten und kabellose Blinkleuchte). Last but not least verfügt die Steuerung ZL65 noch über die Came Connect Schnittstelle zur Cloudanbindung.

Die Inbetriebnahme einer Anlage geht mit der Steuerung schnell und einfach von der Hand, da sie über eine Setup-Funktion verfügt, die automatisch den Torlauf sowie die Soft-Stop- und Annäherungsbereiche sowie die Endpositionen einlernt. Über das Menü und die 3-Segmentanzeige können danach die gewünschten weiteren Funktionen, sowie bei Bedarf individuelle Feineinstellungen, komfortabel vorgenommen werden.

Alles in allem hat Came mit diesen Drehtorantrieben innovative und praktische Ideen umgesetzt, die sowohl für den Installateur als auch für dessen Kunden einen echten Mehrwert darstellen und zudem einen Einblick in die Zukunft geben.

www.came.de

Die neue Klasse im Garagentor-sektor

Das neue Premium-Garagentor Prime von Wisniewski vereint edles Design, hohes Sicherheitsniveau und hervorragende Dämmwerte. Die kompromisslose Qualität spiegelt sich in einer akribisch genauen Detaillierung wider. So sind die Prime-Tore nicht nur außen nach Kundenwunsch lackiert oder beschichtet, sondern auch von innen mit einer lackierten, ästhetisch bekleideten Antriebsmechanik detailverliebt vollendet. Das erlesene Finish der Tore, die innovative Technik und Markenantriebe von Somfy sprechen Bauherren an, die auch für ihr Auto einen Premium-Anspruch pflegen.

Die Oberflächengestaltungen umfassen rund 200 RAL-Farben in seidenmatt glänzend (Sandgrain) oder glänzend (Silkline), dazu 28 Beschichtungen mit fein strukturierten Oberflächen (Smoothgrain), davon 21 Holzoptiken. Eine Besonderheit ist die ästhetische und sichere Abdeckung der innenliegenden Führungen und der für den Gewichtsausgleich des Tores benötigten Federn. Statt der in diesem Bereich üblichen Verzinkung sind Führungsschienen, Blenden und sogar die von Markenherstellern zugelieferten Zugantriebe lackiert. Jedes auch noch so kleine Detail ist hochwertig abgedeckt. Ziel ist es, nicht nur außen blendend auszusehen, sondern auch mit inneren Werten zu überzeugen.

Kompromisslos sicher

Für die Sicherheit des ferngesteuerten, automatischen Sektionaltors sorgen unter anderem Lichtschranken in der Tordurchfahrt. Sollte der Antrieb im unwahrscheinlichen Fall tatsächlich mal reißen, wird, wie bei einem Fahrstuhl, die in Prime-Toren integrierte mechanische Notbremung ausgelöst. Die an diesem Tor erstmals realisierten inneren Bekleidungen sorgen nicht nur für eine bisher unerreichte Ästhetik des Inneren, sie verwehren auch den Zugang zu



Das Premium-Garagentor verspricht Ästhetik, Sicherheit und Wärmeschutz auf höchstem Niveau.



Die Tore verfügen über eine komplett lackierte Innentechnik und edles Finish, wo sonst verzinkter Stahl üblich ist.

den bewegten mechanischen Elementen des Antriebs. Darüber hinaus arbeiten die Entwickler bereits an einer weiteren Sicherheitstechnik. In naher Zukunft werden Flächensensoren die gesamte Torfläche überwachen. Sie erkennen nicht nur das durchfahrende Auto, sondern auch das im Torraum spielende Kind oder den in der Tordurchfahrt liegenden Besen.

Gedämmt im Passivhausstandard?

Während übliche Garagentore ohne Dämmung oder im Standard mit 40 Millimeter Dämmstoff auskommen, besteht das neue Sektionaltor Prime aus 60 Millimeter dicken Sandwichelementen mit einer hochwertigen PU-Dämmung (U-Wert des Paneels 0,37 W/m²K). Den U-Wert eines 5500 x 2500 Millimeter großen Prime-Tores hat Wisniewski prüfen lassen. Zusammen mit den Wand-An-

schlussbereichen, den doppelten oberen und unteren als auch den seitlichen Abdichtungen und den Zwischenpaneelblenden erreicht ein Prime-Tor einen U-Wert von 0,79 W/m²K. Damit erfüllt dieses Garagentor sogar die Forderungen, die das Passivhausinstitut an Türen und Fenstern von beheizten Wohnräumen stellt.

Für Garagen gibt es zwar keine Wärmeschutzanforderung, aber in der Praxis spielt die Wärmedämmung von Garagentoren durchaus eine Rolle. Sehr oft sind Garagen heute aus Platzgründen ans Haus angebaut oder sogar ins Haus integriert und wirken als energie-



Eine senkrechte Abdeckung der inneren Rollenführung sorgt für Sicherheit und Ästhetik.

sparende Pufferzone zwischen innen und außen. Darüber hinaus beherbergen Garagen oft auch Werkstatt- oder Abstellbereiche, deren Temperatur durch die Abwärme der geparkten Autos und eine Garagentordämmung auf einem angenehmen Niveau gehalten werden kann. Kurzum: Eine warme Garage bietet viele Vorteile und verbessert die Lebensqualität in den eigenen vier Wänden spürbar.

www.wisniewski.pl/de



KMGLITE

Bewährte Schließkraftmesstechnik

- ⇒ einfach
- ⇒ günstig
- ⇒ zuverlässig

Ideal für ASR A1.7

www.kmg-lite.de

GTE Industriелеlektronik
Tel.: 02162-3703-0



Bei jedem Wetter gut bedacht



Eine Überdachung mit Stegplatten, passendem Verlegesystem und solider Holzkonstruktion bietet Schutz und Sicherheit vor Hagel, Schnee und UV-Strahlung.

Die Terrasse ist für viele Hauseigentümer der Inbegriff für Ruhe, Entspannung und gemütliches Beisammensein. Eine Überdachung der Terrasse bietet einen deutlichen Mehrwert und schützt Boden und Mobiliar. Sie sollte lichtdurchlässig, robust und beständig sein, damit auch langfristig ein effektiver Schutz vor Schäden durch Hitze oder Hagel sichergestellt wird.

Belastungen durch immer extremere Witterungsbedingungen führen häufig zu starken Beeinträchtigungen der Terrassenüberdachung. Die Folgen sind oftmals Vergilbung, Verschleißer-

scheinungen oder sogar Bruchschäden. Aus diesem Grund sollte bereits bei der Planung Wert auf die Verwendung hochwertiger Produkte gelegt werden, die sich durch eine hohe Langlebigkeit, Schutz vor Verfärbungen, Lichtdurchlässigkeit und UV-Beständigkeit auszeichnen. Vor allem der spätere Lichteinfall auf der Terrasse ist stark abhängig von dem ausgewählten Material. Kunststoffplatten überzeugen hier mit hoher Robustheit und Durchsichtigkeit. Klassisch unterschieden werden Steg- oder Wellplatten, die sich besonders für den Einsatz im



Kunststoffplatten überzeugen als Terrassenüberdachung mit hoher Robustheit und Durchsichtigkeit.

Außenbereich eignen. Das Handelsunternehmen Wilkes Kunststoffe bietet hierfür ein breites Produktprogramm, welches speziell auf die unterschiedlichen Anforderungen bei Terrassenbedachungen zugeschnitten ist. „Unser Angebot umfasst in erster Linie Produkte, die auf die Anforderungen Hagelsicherheit, Hitzeschutz und Durchsichtigkeit ausgerichtet sind“, erklärt Harry Wilkes, Geschäftsführer bei Wilkes Kunststoffe.

Dem Wetter trotzen

Gerade im Sommer wird die Terrassenbedachung häufig durch Wärmegewitter und starke Hagelschauer belastet. Je nach optischer Präferenz eignet sich für

einen hohen Hagelschutz die Stegplatte „Marlon Premium“ oder die Wellplatte „Marlon CS Diamond“ aus Polycarbonat. Beide zeichnen sich durch eine extreme Robustheit und Bruchsicherheit aus – auch bei widrigen Witterungsbedingungen.

Für das Sonnenplätzchen

Zu den Stegplatten, die dauerhaft eine besonders hohe Lichtdurchlässigkeit und Durchsicht versprechen, gehört die Acryl-Stegplatte „Highlux Vertica“ mit einem besonders breiten Stegabstand von zehn Zentimetern. Durch den UV-Schutz (Naturally UV-Stable Technology) sind Highlux Platten vollständig vor UV-Strahlung geschützt und behalten auch nach langjährigem Einsatz ihre hervorragende Durchsichtigkeit und Witterungsbeständigkeit.

Angenehme Kühle auf der Terrasse

Ein weiterer Faktor, der bei dem Bau einer Terrassenüberdachung beachtet werden sollte, ist die Wärmeentwicklung unter dem Dach. Um unangenehme Hitze auf der Terrasse zu vermeiden, bietet Wilkes Kunststoffe Alternativen an, die für eine Temperaturregulierung sorgen. Die Stegplatte „Makrolon IQ Relax“ reguliert dank des integrierten Infrarotfilters die Aufheizung des Innenraums durch Sonneneinstrahlung um bis zu 50 Prozent – ein Vorteil der sich besonders an extrem heißen Sommertagen auszahlt. Im Winter sorgt die hervorragende wärmedämmende Struktur für wohlige Wärme.

Wer statt Stegplatten lieber Wellplatten verwendet, findet mit der „Marlon CS Diamond“ aus Polycarbonat eine garantiert hagelsichere, brillante Platte mit großer Tragfähigkeit und mit „Highlux Sunstop“ Wellplatten das Pendant zu den hitzereduzierenden Stegplatten.

www.wilkes.de



Die geeignete Terrassenüberdachung sollte eine Kombination aus Lichtdurchlässigkeit und Schutz vor Witterungseinflüssen bieten.

Stiller Stopp

Erreichen motorisierte Sicht- und Sonnenschutzelemente ihre Zwischen- oder Endposition, entsteht dabei oft ein lautes Klacken – zum Leid der Anwender. Um dies zu vermeiden, verbaut Elero bereits seit Jahren in mehr als 90 Prozent seiner Antriebe für Rollläden, Jalousien und textile Behänge die Hysteresebremse. Diese stoppt die Fahrt des Behanges vollkommen geräuschlos. Durch den Einsatz neuester Technikstandards arbeiten Elero-Antriebe besonders leise.

In der berührungsfreien Bremse in Elero-Motoren ist ein nicht magnetisierter Hysteresering über einem mehrpoligen Dauermagnetring platziert, der wiederum auf dem Rotor angebracht ist. Im Luftspalt zwischen den beiden Komponenten entsteht ein Magnetfluss, der für die Bremswirkung sorgt. Mechanische Reibung entsteht hierbei nicht. Die Bremse unterliegt somit während ihrer kompletten Lebensdauer keinerlei Veränderungen und trägt zur Langlebigkeit der Antriebe bei. Sie nutzt sich nicht ab und ist völlig geräuschfrei. Wegen dieser Vorteile setzt Elero die Hysteresebremse



Der Hersteller verbaut in seinen Antrieben bereits seit Jahren eine Hysteresebremse, welche die Behänge vollkommen geräuschfrei stoppt.

Bei der Mehrzahl seiner Antriebe ein. Um Technikinteressierten das Thema zu veranschaulichen, hat der Hersteller eine entsprechende 3-D-Animation auf seiner Website integriert. Elero-Antriebe arbeiten extrem leise. Ein Vorzeigebeispiel ist der neue VariEco S-K. Durch die optimierte Verzahnung des Getriebes, die Verwendung lärm-dämmender Materialien und die veränderte Rotorlagerung wird dieser Antrieb zu einem der leisensten der Branche. Das perfekte Ineinandergreifen aller Komponenten sorgt für den reibungslo-

Elero (2)

sen Lauf. Elero bietet die richtige Motorisierung für nahezu jeden Behang mit passenden Baugrößen, Drehmomenten und Drehzahlen. Die Montage und Inbetriebnahme gelingt einfach und schnell. Optimal abgestimmtes Zubehör bietet die passende Hilfestellung. Bewegt werden die Antriebe verdrahtet oder über das bidirektionale Funksystem ProLine 2. Modernste Steuerungen wie die Smart Home-Lösung Centro stehen zur Auswahl.

www.elero.de



Die Antriebe sind sehr kraftvoll, leistungsstark, präzise und langlebig.

Immer einfach und komfortabel.

WMS WebControl



Das ausgezeichnete Design und die überzeugende Nutzerfreundlichkeit führen zu einer smarten und intuitiven Bedienung – das ist Komfort auf höchstem Niveau. Für Sie und Ihre Kunden.

Der SonnenLichtManager



Hoher Freiheitsgrad bei gleichzeitiger Sicherheit



Solarlux (3)

Die Zahl der Einbrüche in Deutschland hat in den letzten Jahren rapide zugenommen. So konnte die Polizei alleine im Jahr 2015 im Bundesdurchschnitt einen Anstieg von zehn Prozent zum Vorjahr verzeichnen. Doch kaum ein Hausbesitzer will das eigene Heim zur verbarriadierten Festung ausbauen – ungeschickt gelöst könnten diese

Filigrane Beschläge

Die Profile der einzelnen Glaselemente werden äußerst filigran ausgeführt. So mag selbst im geschlossenen Zustand die Verglasung durch die hohe Transparenz beinahe durchlässig anmuten – doch der Eindruck täuscht: Die äußerst flach

Die Glas-Faltwand ist eine äußerst flexible Vergasungslösung, die den Wohnraum mit der Terrasse verbindet und durch hohe Transparenz helle Räume schafft.

Gerade bei flexibel zu öffnenden Fassadenlösungen steht neben der hohen Wohnraumflexibilität der Sicherheitsanspruch der Bewohner stark im Mittelpunkt. Oft mag das Vorurteil herrschen, weite Öffnungen böten eine

ebenso große Angriffsfläche für Einbrecher. Nicht so bei den Glas-Faltwänden von Solarlux: Sie gewährleisten die hohe Einbruchhemmung RC2 nach DIN EN 1627 und können deshalb sogar staatlich gefördert werden.



Ganz geöffnet gibt sie die Fassade frei und schafft so eine hohe Wohnqualität.

Vorsichtsmaßnahmen auf Kosten der Wohnqualität gehen. Für Bauherren sind deshalb Bauelemente mit ausgewiesener hoher Einbruchhemmung interessant.

und barrierefrei eingelassene Bodenschiene bietet kaum Angriffsfläche für das Hebelwerkzeug des Eindringlings.

Sicherheit und Freiheit zugleich

Der subjektive Wert einer Immobilie ist abhängig vom Freiheitsgefühl, das die Beschaffenheit der Gebäudehülle den Bewohnern bietet. Dass es sich hierbei keinesfalls um einen unlösbaren Konflikt handelt, zeigt Solarlux mit der Glas-Faltwand: Sie verbindet das Beste aus den beiden Welten „Sicherheit“ und „Freiheit“ und ergänzt diese mit einigen äußerst praktischen und alltagstauglichen Features, wie eine wahlweise hohe Wärmedämmung, barrierefreie Bodenschiene sowie eine hohe Dichtigkeit gegen Schlagregen – und nicht zuletzt die große Offenheit, die einen immensen Einfluss auf den Wohnwert des Eigenheims und somit auf das Lebensgefühl der Bewohner hat.

Geprüfte Einbruchhemmung

Normalglas-Konstruktionen erfüllen die Widerstandsklasse RC2 der aktuell gültigen Einbruchnorm DIN EN 1627 nur, wenn sie Hebelwerkzeugen innerhalb einer festgelegten „Einbruchzeit“ standhalten. Die Glas-Faltwände von Solarlux konnten sich in allen Disziplinen der Prüfung beweisen und werden vom LKA uneingeschränkt empfohlen. Selbst der Aufprall eines 50 Kilogramm schweren Zwillingsreifens ging an den Glas-Faltwänden spurlos vorbei – ein bemerkenswerter hoher Einbruchschutz für Wohnraum sowie für gewerbliche Immobilien. Die Prüfung wurde vom unabhängigen Prüfinstitut Velbert abgenommen.



Geschlossen schützt sie vor ungebetenen Besuchern, die gegen die stabile Profiltechnik keine Chance haben.

www.solarlux.de

Komfortable Steuerung

Elsner Elektronik bietet Funk-Module als praktische Sets an, mit denen sich beispielsweise die elektrische Markise bequem per Handsender bedient lässt. Der Sonnenschutz darf vor allem bei Glasdächern nicht vernachlässigt werden. Wer den Abend gerne draußen ausklingen lassen möchte, kann das Licht auf eine angenehme Helligkeit dimmen oder an kühleren Tagen zusätzliche Wärme durch Heizstrahler zuführen. Bei der Anschaffung einer Terrassenüberdachung ist Komfort gefragt, die Installation der Technik muss gleichzeitig schnell und kostenbewusst durchführbar sein.

Die Elsner Funk-Module sind durch die Steckerform in wenigen Minuten einsatzbereit. Der Elektriker steckt das Modul zwischen Netzzuleitung und Verbraucher ein, stellt die Funkverbindung her und schon lässt

sich der Antrieb oder das Gerät mit dem Handsender Remo 8 bedienen.

Das Einsteiger-Set „Schatten“ besteht aus Fernbedienung und Funk-Motorsteuergerät. So lässt sich z. B. die Terrassenmarkise bequem aus- und einfahren. Das Doppel-Set eignet sich für eine Markise und eine Beleuchtung. Das Dreier-Set „Licht, Schatten und Wärme“ kann beispielsweise für eine Markise, eine dimmbare Beleuchtung und einen Heizstrahler verwendet werden.

Weitere Einsatzbereiche für die Funk-Motorsteuergeräte sind elektrische Jalousien, Rollläden und Fenster. Mit den Funk-Relais lassen sich auch Teichpumpen und andere Verbraucher schalten. Der Handsender Remo 8 ist die Fernbedienung für bis zu acht solcher Funk-Module. Eine Ergänzung



Mit dem System lassen sich alle elektrischen Geräte auf der Terrasse bedienen.

der Terrassen-Sets ist dadurch jederzeit möglich.

Auch bei steigenden Ansprüchen hat Elsner Elektronik eine Lösung: Die Nachrüstung einer Automatiksteuerung. Funk-Module und Handsender nutzen das Funkprotokoll Elsner RF und passen dadurch zur Elsner Funk-Steuerung Solexa II. Bei der Erweiterung werden die schon vorhandenen Komponenten wei-

ter genutzt. Die Automatik kann eine Beschattung helligkeitsabhängig steuern und dabei falls gewünscht noch die Innentemperatur im Haus berücksichtigen. Weitere Möglichkeiten sind z. B. eine Fenstersteuerung mit Regenschutz oder eine zeitabhängige Licht- und Heizungssteuerung.

www.elsner-elektronik.de

DIE NEUEN MODELLE



Offene Designmarkise
110



Halbkassettenmarkise
210



Kassettenmarkise
360

- Stabile Gelenkarme
- Optimale Tuchspannung
- Modernes Design
- Große Dimensionen
- Große Auswahl an Tüchern und Dessins



Flexibel
Belastbar
Elegant

Informieren Sie sich
jetzt über die erwilo
TERRASSENMARKISEN



erwilo[®]

Qualität „Made in Germany“

Vielfalt erlaubt



Das Glasschiebedach lässt sich problemlos in die bestehende Umgebung integrieren.

Die Wahl des richtigen Terrassendachs stellt viele vor eine besondere Herausforderung: Welche Farbe passt am besten zum Haus und zur gesamten Terrasse? Wie hoch darf das Dach sein? Welches Glas passt am besten? Jochim Kalbfleisch, Geschäftsführer der Joka-System GmbH, erklärt, wie jeder zu seinem persönlich perfekten Terrassendach kommt.

Die Farbe

Ob Alt- oder Neubau, unterschiedliche Baustrukturen weisen meist auch verschiedene Farbstrukturen auf. Das Glasschiebedach Vitello-Flex lässt sich problemlos in die bestehende Umgebung integrieren. Abhängig von den bereits vorhandenen heimischen Farbgegebenheiten des Hauses sowie der Gestaltung des Gartens, steht das Glasschiebedach in verschiedenen Farben zur Verfügung. Egal ob Grau oder Elfenbeinfarben, jeder Farbton hat eine unterschiedliche Wirkung und prägt die Atmosphäre der Terrasse. „Wir wol-

len mit unserem umfangreichen Portfolio jeden individuellen Wunsch des Kunden ermöglichen. Helle, frische Farben sind zurzeit besonders beliebt, aber auch dunklere Töne haben ihren Charme, das ist

von Haus zu Haus unterschiedlich“, sagt Jochim Kalbfleisch.

Die Höhe

Wie hoch das passende Glasschiebedach sein sollte, hängt



Durch die Aluminium-Konstruktion der Hohlkammerprofile entstehen eine besonders hohe Statik und dauerhafte Belastbarkeit der Rahmenprofile.

von unterschiedlichen Faktoren ab. Wie viel Platz steht zur Verfügung? Lohnt es sich, die Terrasse weiter auszubauen? Egal, für welche Maße sich die zukünftigen Besitzer entscheiden, die Struktur des Glasschiebedachs hält zuverlässig stand. Dank der speziellen Aluminium-Konstruktion der Hohlkammerprofile wird eine hohe Statik und langfristige Belastbarkeit der Rahmenkonstruktion bewirkt. So eignet sich Vitello-Flex auch zur Überdachung großer Flächen, wie sie beispielsweise im Gastronomiebereich zu finden sind. Das System ist so konzipiert, dass eine zusätzliche Ausstattung mit Fensterelementen oder Schiebeanlagen bei gleichbleibender Größe einfach zu realisieren ist. Nutzer können so je nach Belieben die Glaselemente verschieben.

Das Glas

Egal, ob Farb-, Struktur- oder Kunstglas, durch die Aluminium-Konstruktion der Hohlkammerprofile entstehen eine besonders hohe Statik und dauerhafte Belastbarkeit der Rahmenprofile. Jochim Kalbfleisch: „Wir liefern Vitello-Flex mit geschliffener und polierter Stirnseite, die in der Konstruktion nicht direkt auf der Bürstendichtung, sondern auf den Kopfleisten liegt. Die verschiedenen Ebenen werden so perfekt abgedichtet.“ Durch diese Technik ist das Glas des Terrassendaches besonders wasserundurchlässig.

So individuell und einzigartig jeder Wohn- und Gartenraum für sich ist, so unterschiedlich ist auch die Terrassenkonstruktion. Frei nach dem Motto „Vielfalt erlaubt“ sind den Wünschen und Möglichkeiten bei der Wahl des Terrassendachs keine Grenzen gesetzt.

Pergola-Set mit 16 Modellvarianten

Mit dem Ausbau ihrer Business Unit für Zubehör und Handelswaren „ATG“ (Accessories and Traded Goods) erweitert die Profine Gruppe ihr Programm für Lösungen rund um Haus und Fenster.

Neu im ATG-Lieferprogramm ist ein Pergola-Set, das unter dem Produktnamen „Kömmerling Pergola“ seit Juli 2016 im deutschen Markt angeboten wird. Ein entsprechendes Exponat hatte der Systemgeber bereits auf der Fensterbau/ Frontale im März präsentiert und darauf sehr positive Resonanz seitens der Messebesucher erhalten.

Hauptmaterial des vorkonfigurierten Bausatzes ist wartungsarmes Aluminium. An statisch relevanten Punkten kommt zusätzlich Stahl zum Einsatz. Die Pergolen sind je nach Variante bis zu 7 Meter Breite lieferbar, die lichte Höhe beträgt 2,5 Meter.

Zur Markteinführung bietet profine bei gleicher Dachkonstruktion 16 Modellvarianten mit unterschiedlichem Grundaufbau an. Diese können vielfältig individualisiert werden, beispielsweise durch Seitenteile wie Rollos, Schiebeläden und



Allen Varianten gleich sind verstellbare Dachlamellen, um Sonneneinstrahlung, Schattenspende und Regenschutz nach eigenen Wünschen zu steuern.

Verglasungen sowie mit mehr als 300 pulverbeschichteten Farben.

Individuelle Varianten

Zusätzlich kann der Kunde mit weiteren technischen und baulichen Anpassungen Akzente setzen. So zum Beispiel mit in den Lamellen integrierten Spots, mit seitlichen LED-Bändern oder mit Licht-Spots im Dachrahmen.

Allen Varianten gleich sind verstellbare Dachlamellen, um Sonneneinstrahlung, Schattenspende und Regenschutz nach eigenen Wünschen zu steuern.

Die Bedienung der Lamellen und Screens erfolgt motorgesteuert per Fernbedienung oder optional auch über Sensoren. Die Sensoren reagieren auf Licht, Wind und Temperatur. So öffnen sich die Lamellen beispielsweise automatisch bei 4 Grad Celsius, um die Pergola

vor zu schweren Schneemassen schützen zu können.

Weitere Optionen sind unter anderem eine verdeckt liegende Entwässerung sowie die Steuerung der Lichtanlage mit der Fernbedienung für die Lamellen.

Lieferung und Montage

Fensterbauer und Händler haben die Möglichkeit, den vorkonfigurierten Pergola-Bausatz auf Paletten oder wahlweise mit ihrer regulären Profillieferung in Kassetten zu erhalten. Ferner ist auch eine direkte Belieferung an die Baustelle möglich.

Auch beim Thema Montage hat Profine vorausgedacht: Für den Aufbau der Pergola benötigt der Fachbetrieb keinerlei Spezialwerkzeug, ebenso werden Montageschulungen und eine Vermarktungsunterstützung vom Systemgeber angeboten. Last, but not least ist die Option eines Montageservices seitens Profine in Planung.

www.profine-group.com

Trend 200 Unterglasmarkise

Mehr Design, mehr Funktion



Effektiver Sonnenschutz im modernen Design – die neue Unterglasmarkise Trend 200 schließt ausgefahren bündig mit dem Ausfallprofil ab.

Die spielend einfache Montage zeichnet die Trend 200 ganz besonders aus. Für die optimale Tuchspannung sorgt wie bei allen Trend-Markisen unser Torsionsfeder-System.

www.novahueppe.de
Sonnenschützer seit 1889

nova hüppe

Trend 200
Unterglasmarkise

Trend 300
Wintergartenmarkise

Neue Netzmarkisen



Seine Erfahrung mit Hitzeschutz bei Dachflächenfenstern nutzt das Unternehmen nun auch bei Fassadenfenstern.

Die Sorge vor sommerlicher Überwärmung hat Bauherren und Wohnungsbesitzer fest im Griff. Unterm Dach wird dieses Thema besonders heiß diskutiert: Durch die schräg ausgerichteten Dachflächenfenster kann Hitze besonders stark eindringen. Also hat sich Fakro, der weltweit zweitgrößte Hersteller von Dachflächenfenstern, schon sehr früh mit Hitzeschutz beschäftigt und qualitativ hochwertige Lösungen entwickelt.

Dieses Wissen bringt das Unternehmen nun vom Dach an die Fassade. Angeboten werden Netzmarkisen in unterschiedlichen Ausführungen.

Auf gut österreichisch oder lieber La Dolce Vita

Der Sonnenschutz beeinflusst maßgeblich das äußere Erscheinungsbild eines Hauses. Vielleicht ist deshalb in Österreich die Netzmarkise so beliebt, die

sich entlang der Fensterrahmen spannt und so kaum auffällt. Aus dem Urlaub in südlichen Ländern kennen wir dagegen Markisen, die den unteren Teil über einen Schwenkarm nach außen aufklappen können. Das schafft Fakro mit der neuen Markisolette. Jede der beiden Varianten hat ihre Vorteile: Die elektrisch betriebene Variante der Fensterrahmenlösung dient gleichzeitig als Insektenschutz – und das ist ein netter Zuge-

winn an Komfort. Bei der ausgestellten Variante muss man auf den Insektenschutz natürlich verzichten, gewinnt dafür aber deutlich mehr Tageslicht. Der Standort des Hauses kann hier als wichtiges Entscheidungskriterium herangezogen werden. Nahe am Wasser finden sich andere Voraussetzungen als mitten in der Stadt. Die elektrisch und solar betriebenen Modelle haben noch einen weiteren Vorteil: Sie widerstehen Windgeschwindigkeiten bis zu 220 km/h, ein wichtiges Argument vor allem im Osten Österreichs.

Die solarbetriebenen Netzmarkisen sind auch aus energetischer Sicht optimal: Sie beziehen ihren Strom aus einem kleinen Photovoltaikelement am Aufrollkasten und sind deshalb auch für die Sanierung hervorragend geeignet. Stromkabel, die vom Wohnbereich nach draußen führen und rasch zu Wärmebrücken werden können, gibt es einfach nicht. Die solarbetriebenen Modelle können darüber hinaus auf „vollautomatischen Modus“ gestellt werden. Dann schließt sich die Markise am frühen Morgen, bevor die Sonne zu stark scheint, und öffnet sich am Abend wieder, wenn mehr Frischluft ins Haus zur Abkühlung gewünscht ist.

www.fakro.at



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



C.D. HÜCKING · Sicht- u. Sonnenschutz
Inh. Karl Friedrich Lueth

Innen- u. Außenjalousien · Außenraffstore · Z.-Lamelle · Vertikal-Jalousien
Holzjalousien · Maß- u. Serienrollos · Markisen · Rollläden-Fenster
Gardinen u. Winkeloisen · Serienstanzartikel

Englandstraße 12 · D-58675 Hemer
Tel.: 0 23 72 / 1 21 10 · Fax: 0 23 72 / 34 86
www.huecking.com · info@huecking.com

Sichere Lösungen mit optimaler Wärmedämmung

Getrennte Durchgänge für Personen und Güter sind ein wichtiger Aspekt bei Hallen und Gewerbebauten, da sie für einen effizienten Arbeitsfluss sorgen. Aus Gründen der Sicherheit und Torstabilität raten Experten in der Regel dazu, sich für Nebentüren zu entscheiden. Um Platz zu sparen fällt die Wahl aber immer häufiger auf Schlupftüren, die in die Tore integriert werden. Der niederländische Hersteller Alpha Deuren bietet für seine 60-Millimeter-Sektionaltore beide Lösungen an und setzt dabei auf

oberste Paneele ist identisch mit dem Tor, so dass ein architektonisch ansprechendes Gesamtbild entsteht. Die Montage erfolgt standardmäßig hinter der lichten Öffnung. Dadurch liegen Tür und Tor in einer Fluchtlinie und ergeben eine einheitliche Optik. Zudem vergrößert sich die Durchgangsbreite der Tür um 60 Millimeter im Vergleich zu einer Montage in der lichten Öffnung.

Besteht keine Möglichkeit, eine feste Nebentür in die Gebäudefront zu integrieren, kann das Sektionaltor mit einer Schlupftür ausgestattet werden. Alpha Deuren hat die bewährte Konstruktion seiner 40-Millimeter-Schlupftür auf das 60-Millimeter-System übertragen und sogar noch verfeinert. Denn der dickere Durchmesser ermöglicht eine bessere Stabilität und durch das Prinzip der thermischen Trennung auch eine bessere Wärmedämmung.

Die Schlupftüren verfügen über ein eingebautes Scharniersystem, eine perfekt ausgerichtete Schließkonstruktion mit Stabilisierungsnocken sowie einen integrierten Sicherheitsschalter. Die Schwellenhöhe beträgt je nach Wunsch 195, 110 oder sogar nur 22 Millimeter zur Verringerung von Stolperisiken.

Von dem neuen Scharniersystem profitiert vor allem das Design der Schlupftür. Denn dadurch sind an der Außenseite keine Befestigungen mehr sichtbar und die standardmäßigen Aluprofile fallen somit weniger auf. Darüber hinaus besteht bei farbigen Toren die Option, die Profile der Schlupftür in der gleichen Farbe wie das Tor zu wählen, um ein harmonisches und unauffälliges Erscheinungsbild zu erreichen. Die Stabilisierungsnocken sorgen dafür, dass das Tor in optimaler Position gehalten wird und die Tür niemals „hängt“. Dieses System führt außerdem zu einer besseren Abdichtung zwischen Tür und Tor. Eine integrierte Sicherheitsvorrichtung bildet der Kontaktschalter, der unter der Nockenaufnahme montiert wird. Er gewährleistet, dass das

Tor nicht betätigt werden kann, wenn die Schlupftür geöffnet ist.

Mit der Weiterentwicklung im Bereich der Schlupf- und Nebentüren setzt Alpha Deuren seinen Weg, größtmögliche Flexibilität mit höchsten Sicherheits- und Qualitätsstandards zu verknüpfen, konsequent fort. Dank der effizienten Produktion und des ausschließlich auf den Fachhandel ausgerichteten Vertriebskonzepts ist der niederländische Hersteller in der Lage, seine Tore zu wettbewerbsfähigen Preisen anzubieten. Von Händlern besonders geschätzt wird das Online-Bestellprogramm www.doorcalculation.com, das anhand der eingegebenen Daten in kürzester Zeit die gewünschten Tore und den individuellen Bruttopreis berechnet.

www.alpha-deuren.nl



Alpha Deuren

Dank einer thermisch getrennten Konstruktion besitzt die Nebentür eine besonders effektive Wärmedämmung.



Tür und Tor liegen in einer Fluchtlinie und ergeben so eine einheitliche Optik.

clevere Details in Sachen Sicherheit, Wärmedämmung, Struktur und Optik.

Die feste 60-Millimeter-Nebentür besteht aus zwei miteinander verbundenen Profilen, welche mittels eines Kunststoffisolators entkoppelt sind. Aufgrund dieser thermisch getrennten Konstruktion besitzt sie eine besonders effektive Wärmedämmung. Die Nebentür wird in der Gebäudefront neben dem Sektionaltor eingebaut. Ihre Füllung, Paneelenstruktur sowie die

GEMEINSAM EINFACHER

Hans-Jürgen
+
Daniel
=

sind das einzigartige Ausbilder-Team für den Fachhandel:
Der erfahrene Marktkenner und der pfiffige Innovative bringen es in der Becker academy gemeinsam genau auf den Punkt. Zum Beispiel die Weiterbildung zur Elektrofachkraft. Hier werden Becker-Partner in Ihrem Bereich gezielt fit gemacht.

Hans-Jürgen Brückenkamp,
Becker Außendienstberater

Daniel Wagner,
Becker academy

www.becker-antriebe.de

Mit Sicherheit gut geschützt



Mit textilen Sonnenschutzprodukten aus nicht brennbarem Spezialgewebe wird ein entscheidender Beitrag zur Risikominimierung geleistet.

Brandschutz ist bei der Planung und Ausstattung von Objekten ein wortwörtlich lebenswichtiges Thema. Nicht nur vom Feuer selbst, sondern insbesondere auch von giftigen Verbrennungsgasen geht für die Menschen im Gebäude im Ernstfall große Gefahr aus. Mit textilen Sonnenschutzprodukten aus nicht brennbarem Spezialgewebe leistet der Sonnenlicht-Manager Warema einen entscheidenden Beitrag zur Risikominimierung.

Eines der am häufigsten verwendeten Materialien für den Sonnenschutz ist Polyester. Dieses erfüllt zwar seine wichtigste Aufgabe, indem es den Raum verschattet, kann aber im Brandfall zu einer ernsthaften Gefahr werden. Polyester ist entflammbar, setzt beim Verbrennen toxische Gase frei und begünstigt eine Ausbreitung des Feuers. Damit ist dieses Gewebe für den präventiven Brandschutz denkbar ungeeignet und wird auch den Anforderungen im Objektbereich nicht gerecht. Um Sonnen- und Brandschutz optimal zu vereinen, fertigt Warema das SecuTex-Gewebe A2, das nach DIN 4102-1 als nicht brennbar

zertifiziert ist. Dieses lässt sich flexibel sowohl im Innenbereich in Form von Blendschutz-Rollos als auch im Außenbereich bei Fenster-Markisen einsetzen.

Zuverlässiger Schutz

„Das mit Silikon beschichtete Glasfaser-Gewebe hat den entscheidenden Vorteil, dass es nicht brennt“, sagt Uwe Burs, Textilingenieur bei Warema. „Daher können auch keine

giftigen Gase entstehen und es kommt nur zu einer minimalen Rauchentwicklung. Im Gegensatz zu anderen textilen Sonnenschutzbehängen wird das Warema SecuTex-Gewebe A2 damit nicht zum zusätzlichen Brandbeschleuniger und verhindert lebensbedrohliche Rauchgasvergiftungen.“ Gleichzeitig erfüllt das Gewebe auch den Anspruch an die Nachhaltigkeit von Gebäuden, da es weder PVC enthält noch Geruchsemissionen freisetzt. Stattdessen leistet es als modernes Sonnenschutzprodukt seinen Beitrag zur Förderung eines optimalen Raumklimas. Die aluminiumbedampfte Seite reflektiert Wärmestrahlung bei ausreichender Transparenz und hilft im Winter, die Wärme im Innern zu erhalten.

Dank seiner ökologischen Unbedenklichkeit und umweltverträglichen Qualität eignet sich das Warema SecuTex-Gewebe A2 auch für den Einsatz in sensiblen Bereichen. Die Behänge sind sehr emissionsarm, abwaschbar und beständig gegenüber Reinigungs- und Desinfektionsmitteln. So kann das Gewebe im Objektbereich beispielsweise in Krankenhäusern und Kantinen sowie in privaten Gebäuden problemlos für die Kinder- und Schlafzimmerverschattung verwendet werden.



Darüber hinaus erfüllt das Gewebe auch den Anspruch an die Nachhaltigkeit von Gebäuden, da es weder PVC enthält noch Geruchsemissionen freisetzt.

Sonnenschutz mit dem Plus an Sicherheit

Ein Unternehmen, das sich voll und ganz auf das Warema SecuTex-Gewebe A2 verlässt, ist Festo, weltweit führend in der Automatisierungstechnik und Weltmarktführer in der technischen Aus- und Weiterbildung. Das architektonisch innovative Festo Automation-Center in Esslingen besitzt eine Ganzglasfassade, die eine ästhetische Verschattung sowie ein nachhaltiges Energiekonzept erforderlich macht. Sonnenschutzverglasung allein reicht hier nicht aus, um den geltenden Bestimmungen gerecht zu werden. Stattdessen fungiert der innenliegende Blendschutz-Screen aus nicht brennbarem Warema SecuTex-Gewebe A2 als Sonnenschutz und Trennschicht zum Innenraum. Im Zwischenraum von Fenster und Blendschutz wird die erwärmte Luft durch einen gelenkten Abluftstrom über die mechanische Belüftung des Gebäudes abgeführt.

Hierzu integrierte die Hörburger AG, ein Systemlieferant für ganzheitliche Gebäudeautomation und Gebäudeleittechnik, die LonWorks Aktoren Warema LONMSE 4M230I AP in die Raum- und Gebäudeautomation. So konnten Hörburger und Festo gemeinsam die manuelle Bedienung des Sonnenschutzes über ein smartes Netzwerk realisieren. Scheint die Sonne auf die Fassade, wird diese automatisch verschattet, die manuelle Bedienung verriegelt und die Luftabsaugung auf den Zwischenraum von Fenster und Sonnenschutz umgeschaltet. Das System sorgt somit für thermische und visuelle Behaglichkeit und reduziert deutlich den Energieeintrag durch Sonneneinstrahlung.

Stabiles Sonnensegel für große Terrassen

Auch in der Übergangszeit findet das Leben vieler Familien auf der Terrasse und im Garten statt. Für das Außenraum-Ensemble unverzichtbar ist die richtige Verschattung. Die wohl luxuriöseste Variante bietet ein Sonnensegel von C4sun: Kaum ausgefahren, positioniert sich dieses in einer ungewöhnlich festen Form, die ähnlich einem richtigen Dach schützt. Was das Segel von C4sun einzigartig macht: Durch die hohe Spannung des Tuchstoffes lassen sich selbst große

währleistet wird das durch die ausgeklügelten Profile im Tuch und dem Winddruckentlastungssystem in den Zugmasten, die, eine Designvariante, außenliegende Granitkugeln als Gegengewichte besitzen können, die die Zugseile spannen. Das Zusammenspiel all dieser Komponenten gewährleistet nicht nur die hohe Widerstandsfähigkeit im Moment der Beanspruchung, sie sorgt auch für einen äußerst langlebigen Tuchstoff, der nahezu faltenfrei bleibt.



Die Systeme schützen sowohl vor großer Hitze als auch vor Regen.



Die Sonnensegel steigern die Terrassennutzung durch ihre hohe Stabilität.

Flächen stabil verschatten. Einfacher geht das Ein- und Ausfahren des Segels kaum, denn per Somfy-App oder Knopfdruck fährt das Sonnensegel elektronisch ferngesteuert und leise in Position. Sobald es von der Welle abrollt, entsteht eine Wölbung, die selbst bei großflächigen Terrassen den Tuchstoff in Spannung hält. Auch bei stürmischem Wetter bleibt dieser ausgesprochen ruhig: Weder ein Flattern noch ein Schlagen ist zu hören – denn das Sonnensegel bleibt in seiner Form und beweist einmal mehr seine schützende Funktion.

Fest und gleichzeitig flexibel

Obwohl das Sonnensegel robust bleibt, ist es keineswegs unflexibel. Bei einer plötzlichen Starkwindböe gibt es kurz nach und manövriert sich sogleich wieder in die Ursprungsposition. Ge-

Auch bei Regen geschützt

Durch die leichte Krümmung der Profile nach oben bildet sich eine Dachform, die das Regenwasser an der Seite einfach ableitet. Störende Wassersäcke können so nicht entstehen, der Stoff wird nach einem Unwetter schnell wieder trocken. Die Imprägnierung des Tuchstoffes sorgt

für einen Lotusblüteneffekt. So kann kein Wasser in den Stoff einziehen und die Wassertropfen auf dem Segel schnell abdampfen.

Multifunktionale Ästhetik

Nicht nur die Tuchspannung, auch die intelligente Sensortechnik des Sonnenschutzes sorgt für eine langanhaltende Stabilität. Auf zu starke Windstöße reagiert das Segel sofort und rollt sich automatisch ein. Durch das gewichtsgesteuerte Winddruckentlastungssystem wird der Böe einfach die Kraft genommen. In den Masten, die fest im Untergrund verankert sind, ist hierfür die präzise arbeitende Mechanik untergebracht.

Größer, stabiler, schöner

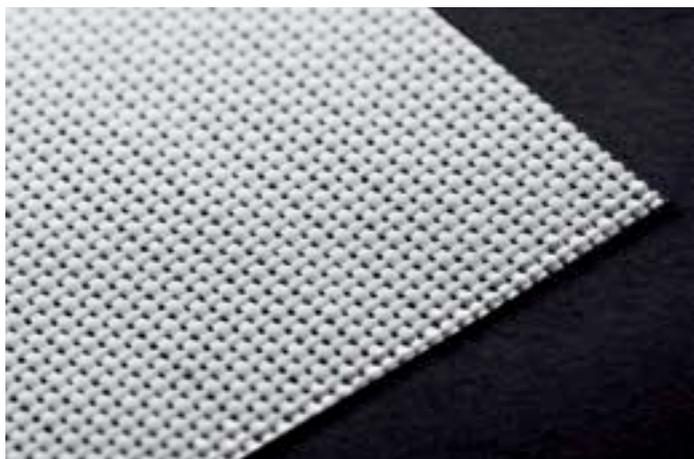
Das Sonnensegel von C4sun schützt die Terrasse gleichermaßen vor Sonne und Regen. Bei wechselhaftem Wetter erlaubt dieser Effekt den Hausherrn eine äußerst hohe Flexibilität. Mit dem Segel lässt sich beinahe jede Terrassengröße verschatten. Sie werden maßgeschneidert und sind in Rechteck-, Ellipsen- oder Trapezform erhältlich.



Durch die vertikal verlaufenden Profile und die Technik in den Masten bleibt der Tuchstoff des Segels immer unter Spannung.

www.c4sun.de

Textile Architektur: Wetterschutz und planerische Freiheit



Die Gewebe erfüllen aufgrund zahlreicher Prüfverfahren höchste Qualitäts- und Funktionsstandards.

Bereits seit 1830 entwickelt und fertigt Sefar im schweizerischen Heiden technische Gewebe für besonders anspruchsvolle Einsatzbereiche. Sefar Gewebe finden Verwendung in vielfältigen Industriezweigen, wie beispielsweise in der Elektronik, Druckindustrie, Medizin, Automobilindustrie, Lebensmittel- und pharmazeutischen Industrie bis hin zur Luft- und Raumfahrt, dem Bergbau, der Raffination – und in der Architektur.

Ästhetische Wertigkeit, filigrane Leichtigkeit, Sonne und Schatten nach Bedarf, kontrollierter Lichteinfall, Schutz und Unabhängigkeit gegenüber Witterungseinflüssen, Widerstandsfähigkeit gegen Schnee- und Windlasten – bei gleichzeitig idealem Flächengewicht – das sind nur einige der anspruchsvollen Anforderungen im Membranbau. Beim Bau von Begegnungsstätten im Freien kommt sehr oft noch der Wunsch nach weitest möglicher Unabhängigkeit von Wetterrisiken dazu.

Genau hier können Architekten, Planer und Bauunternehmer auf die profunde Beratung und das optimal geeignete Gewebe-Sortiment der Sefar Gruppe setzen.

Denn mit lichttechnischen PTFE Geweben des Typs Sefar Architecture Tenara – wie sie weltweit in fahrbaren Konstruktionen, Großschirmen, Sonnensegeln, Verkehrsbauten und Fassadenverkleidungen renom-

mierter Großprojekte im Einsatz sind – bietet Sefar eine, gegenüber PVC oder Glasfasergewebe lichtdurchlässigere und dauerhaft belastbare, Alternative.

Sefar Gewebe erfüllen aufgrund zahlreicher Prüfverfahren höchste Qualitäts- und Funktionsstandards. Selbstverständ-



Im Wimbledon Centre Court spielt das im fahrbaren Dach des historischen Stadiongebäudes aus dem Jahr 1922 verarbeitete Gewebe alle seine ästhetischen und funktionalen Vorzüge aus.



Mit einem Lichttransmissionsgrad von 38 Prozent herrscht selbst bei geschlossenem Dach für Spieler und Besucher „Open-Air-Atmosphäre.“

lich entsprechen sie den internationalen Brandschutznormen (Europa: EN 13501-1, Amerika: ASTM E-84/NFPA255).

Die Sefar Architecture Tenara Gewebe 4T20HF und 4T40HF können mit gängigen Hochfrequenz-Schweißmaschinen geschweißt werden. Bereits mit relativ knappen Überlappungen lassen sich Nahtfestigkeiten von über 80 Prozent der Höchstzugkraft des Grundmaterials erreichen. Bei Bedarf stellt Sefar eine umfassende Schweißvorschrift zur Verfügung.

Geprüft

Bei vielen Vorhaben im Membranbau gilt es, das elastische Verhalten des eingesetzten Gewebes auch unter biaxialen Bedingungen zu kennen. Hier nutzt Sefar die besondere Kompetenz zertifizierter Laboratorien, die das biaxiale Dehnver-

halten des vorgesehenen Gewebes unter projektspezifischen Lastbedingungen bestimmen.

Sefar Architecture Tenara Gewebe bewähren sich weltweit seit vielen Jahren im Einsatz. Um die Robustheit von Kette und Schuss auch bei einer hohen Anzahl von Faltzyklen und unterschiedlichen Temperaturen zu gewährleisten, führt ein unabhängiges Labor projektspezifisch, umfangreiche Falltests durch.

Vielfältige Einsatzmöglichkeiten

Sefar Architecture Tenara 4T40HF Gewebe bewähren sich selbst bei rauhesten Umgebungsbedingungen u.a. in Sonnen-/Wetterschutzdächern vieler prominenter Hotels und Einkaufszentren, Großstadion, in historischen Tonnendächern an Bahnhöfen bis hin zu Entlüftungsbauwerken von Straßentunnels oder als Sondergewebe in gewaltigen Architekturschirmen.

So auch im weltbekannten Wimbledon Centre Court: Das im fahrbaren Dach des historischen Stadiongebäudes aus dem Jahr 1922 verarbeitete Sefar Architecture Tenara 4T40HF Gewebe spielt hier alle seine ästhetischen und funktionalen Vorzüge aus. Mit einem Lichttransmissionsgrad von 38 Prozent (ASTM D 1003, Durchschnitt 450-650 nm) herrscht selbst bei geschlossenem Dach für Spieler und Besucher „Open-Air-Atmosphäre.“

Für die Veranstalter minimiert sich das Wetterrisiko, während der Betreiber von den außergewöhnlichen Materialvorteilen profitiert. Das erwiesene robuste, hoch reißfeste Gewebe ist chemisch inert, ein Material also ohne jegliche chemische Reaktion, absolut UV-beständig, farbecht und resistent gegen Vergilbung und Schimmelbildung. Die stabile Polymerkette verhindert Faserbruch selbst bei unendlichen Faltzyklen.

www.sefar.com

Die perfekte Balance von Transparenz und Sonnenschutz

Wirksamer Sonnenschutz bringt oft die Einschränkung mit sich, auf natürlichen Lichtdurchlass verzichten zu müssen. Serge Ferrari, Hersteller von hochwertigen Compositmembranen für den Sonnenschutz, hat hierfür mit seiner Neuheit Soltis 88 die richtige Lösung: Der neue Screen ordnet sich perfekt in das bisherige Soltis-Programm ein und ergänzt es als Material mit einer perfekten Balance zwischen hohem Lichtdurchlass und wirksamer Reduzierung des Wärmeeintrags. Sowohl für Anwendungen im Privatbereich, als auch für den anspruchsvollen Objektbau.

Um sich vor ungewünschten Blendeffekten zu schützen, wird eher ein innenliegender Sonnenschutz gewählt, um hingegen den Wärmeeintrag wirksam zu reduzieren, wird eher eine außenliegende Anwendung bevorzugt. Dieses Prinzip für den Sonnenschutz lässt sich optimal mit dem neuen Screen von Serge Ferrari umsetzen, der sowohl für innen, als auch für außen geeignet ist.

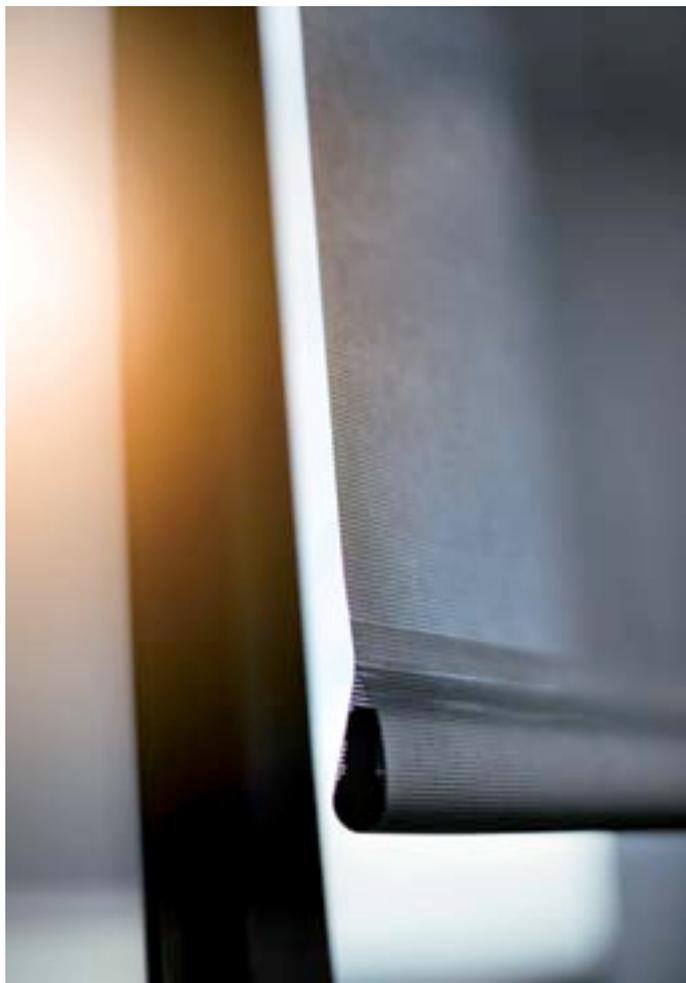
Hohe Transparenz, optimaler Lichtdurchlass

Die lange Erfahrung von Serge Ferrari in der Entwicklung von hoch wirksamen Sonnenschutzscreens zeichnet sich auch bei seinem neuesten Produkt Soltis 88 ab, das zu hohe Wärmeeinträge und den Durchlass natürlichen Lichts optimal reguliert. Durch die Konstruktion des Gewebes wird ein beträchtlicher Teil der Wärmeeinstrahlung reduziert, um so das Aufheizen der Luft im Innenraum zu vermindern. Gleichzeitig bietet das neue Material einen herausragenden visuellen Komfort für die Sicht nach außen und lässt viel natürliches Licht in den Raum. Voraussetzung hierfür sind eine besonders gleichmäßige Webung sowie ein optimal ausbalancierter Öffnungsgrad von 8 Prozent. Soltis 88 ist lagermäßig in 17 Farben erhältlich und mit den Farbpaletten anderer Soltis-Produkte wie z.B. den Bestsellern Soltis 88



Serge Ferrari (2)

Das neue Material bietet einen herausragenden visuellen Komfort für die Sicht nach außen und lässt viel natürliches Licht in den Raum.



Der Screen verfügt über eine perfekte Balance zwischen hohem Lichtdurchlass und wirksamer Reduzierung des Wärmeeintrags.

und Soltis 92 sehr gut kombinierbar.

Darüber hinaus ist dieses neue Material Greenguard zertifiziert und somit insbesondere für Objekte mit besonders hohen Anforderungen an die Luftreinheit im Rauminneren einsetzbar. Durch den eigens von Serge Ferrari entwickelten Prozess Texyloop ist Soltis 88 zudem zu 100 Prozent recyclebar.

Lange Lebensdauer

Auch Soltis 88 wird mit der patentierten Précontraint Technologie von Serge Ferrari hergestellt, bei der das Gewebe während des gesamten Beschichtungsprozesses von allen Seiten vorgespannt wird. Durch dieses Verfahren gewinnen die Materialien von Serge Ferrari eine besonders lange Lebensdauer und sehr hohe Dimensionsstabilität. Das neue Sonnenschutzmaterial ist zudem voll UV-beständig und hält auch extremen klimatischen Bedingungen stand (bei maximalen Einsatztemperaturen von -30 Grad Celsius bis +70 Grad Celsius).

www.sergeferrari.com

Der richtige Stoff für den optimalen Sonnenschutz



Alle Gewebe sind feuerfest und erfüllen hinsichtlich ihrer Leistung und Umweltverträglichkeit europäische Normen.

Für den Sonnenschutz in Gebäuden und somit zur Verbesserung des thermischen und visuellen Komforts wird häufig auf innenliegende Rollos oder außenliegende Senkrechtmärkisen zurückgegriffen. Diese textilen Sonnenschutzlösungen arbeiten mit Geweben, die mit unterschiedlichen Transparenzstufen als Blendschutz dienen und zusätzlich vor Hitze schützen. Flexalum bietet eine Vielzahl verschiedener Sonnenschutzstoffe an, um für jede Gegebenheit die optimale Sonnen- und Blendschutzlösung zu liefern.

An textilen Sonnenschutz werden die unterschiedlichsten Ansprüche gestellt. Dem wird Flexalum mit seinem breiten Portfolio an Sonnenschutzstoffen gerecht. So bietet das Tochterunternehmen der Hunter Douglas Gruppe Gewebe in mehreren Transparenzstufen – auch Öffnungsgrade genannt –,

um das Licht wie gewünscht zu kontrollieren. Damit man nicht nur Blendungen, sondern auch einer zu starken Erwärmung von Räumen vorbeugen kann, verfügen die Sonnenschutzgewebe von Flexalum über verschiedene Eigenschaften, um Strahlung zu reflektieren: Die Gewebe mit Enduris Glass Core Technologie bestehen aus sehr robusten Glasfasern, verfügen über einen UV-Hemmer und sind dank der Möglichkeit das Gewebe beidseitig andersfarbig zu gestalten in der Lage, eine optimale Wärmereflektion bei gleichzeitig bester Durchsicht zu gewährleisten. Für die im Innen- und Außenbereich einsetzbaren Stoffe können somit für die nach außen gerichteten Flächen bestimmte hellere Farbtöne ausgewählt werden, die eine gute Reflexion bieten, während man für die Innenseite eine dunklere Farbe auswählt, um eine bessere Durchsicht zu

erhalten. Für Ästheten, die einerseits auf einen Farbakzent im Büro oder Wohnraum Wert legen und gleichzeitig die bestmögliche Strahlungsreflexion

Flexalum (2) erhalten wollen, ergeben sich dank der freien Farbwahl vielseitige Möglichkeiten.

Die GreenScreen Gewebe bestehen aus unbeschichteten Polyestergeräten, sind PVC-frei und somit besonders emissionsarm. Für eine noch bessere Vermeidung von Blendungen und Wärmeentwicklungen können die Außenseiten der Stoffe zusätzlich mit einer Metallschicht versehen werden. Diese einseitig beschichteten GreenScreen Platinum-Gewebe sind ebenfalls für den Außeneinsatz geeignet.

Sicher und umweltschonend

Alle Gewebe von Flexalum sind feuerfest und erfüllen hinsichtlich ihrer Leistung und Umweltverträglichkeit europäische Normen. Neben dem Ziel, ein verbessertes Raumklima zu schaffen, legt Hunter Douglas zusätzlich Wert darauf, besonders umweltschonend zu produzieren. Dieser Aspekt spielt bereits bei der Auswahl besonders emissionsarmer Materialien eine große Rolle und zieht sich durch den gesamten Herstellungsprozess.

www.flexalum.de



Die Sonnenschutzgewebe bieten optimalen Blend- und Wärmeschutz.

Transparenz und Design

Mit dem brandaktuellen Kollektions-Update präsentiert Duette Wabenplissee einzigartige Innovationen. So ist es erstmalig gelungen, ein transparentes Gewebe in 25 Millimeter mit den gleichen energieeffizienten Vorzügen wie das Original Duette Wabenplissee zu entwickeln. Duette Wabenplissee mit der Klimazone spart Heizenergie, stoppt Sonnenhitze und dämpft Raumschall. Das neue transparente Duette BatisteSheer vereint all diese Vorzüge mit Transparenz. Pur, stylish und transparent bietet Duette Batiste Sheer einen wunderbaren Ausblick. Ein moderner textiler Look mit viel Atmosphäre und Behaglichkeit. Modern und stylish sind auch die Farben. Edle Grau-, Creme und Weißnuancen unterstreichen die Leichtigkeit der

textilen und transparenten Qualität. Bleu, Mint, Lemon und Rose setzen modische Akzente.

Duette Batiste Sheer ist nicht nur chic – in Kombination mit den blickdichten Geweben und den abdunkelnden Qualitäten bietet das Wabenplissee eine Vielzahl an ganz individuellen Lösungen und Lichtsteuerungen. Jede gewünschte Lichtstimmung, jeder gewünschte Sicht- und Sonnenschutz, vom geschützten Ausblick bis zum perfekten Sichtschutz bei Tag- und Nacht, ist alles möglich.

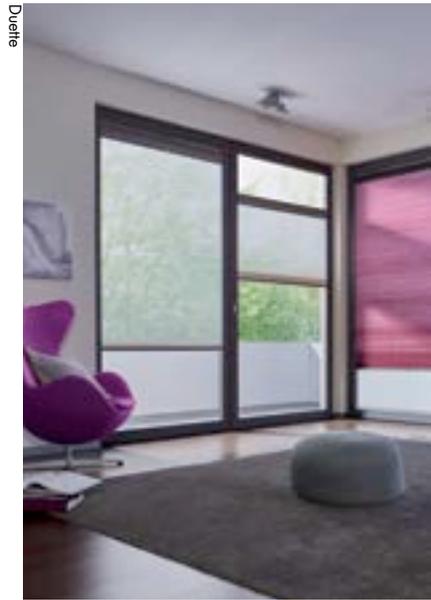
Vorteile und zugleich einen hohen Komfort bietet Duette Batiste Sheer im Zusammenspiel mit abdunkelnden Qualitäten für Schlafzimmer, Kinderzimmer und Bildschirm-Arbeitsplätze. Aufgrund der innenliegenden Technik gibt es

keine störenden Lichtschlitze, so dass auch tagsüber eine hervorragende Abdunkelung möglich ist.

Edle Dessins setzen Akzente

Mit Duette Montana wird ein neues Dessin in wertiger Crash-Optik präsentiert, das jedem Raum Struktur verleiht und den Wohlfühl-Look unterstreicht. Auch hier stehen die edlen Creme- und Grautöne im Vordergrund, die insbesondere in Kombination mit warmen Holzönen einen coolen Akzent setzen. Mit Duette Relife und Duette Linum wird das Angebot an edlen, fein strukturierten Dessins komplettiert.

www.duette.de



Das Wabenplissee hat einen neuen textilen Look, bei dem jeder gewünschte Ein- und Ausblick möglich ist.

bewährt

40er-Serie, 9Nm & 12Nm

50er-Serie, 8Nm bis 40Nm

& NEU

60er-Serie, 55Nm & 75Nm

elektronisch geregelt als EL4 & EL4F



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

Rollladen- und Sonnenschutztechniker-Handwerk weiter auf Rekordkurs

Nachdem bereits im 1. Quartal 2016 gegenüber dem Vergleichsquarter des Vorjahres ein Wachstum von über 10 Prozent zu verzeichnen war, hat sich das Wachstum des R+S-Handwerks noch einmal beschleunigt, wie die aktuellen Konjunkturdaten anzeigen. Der Geschäftsklimaindex, der die Lage und Erwartungen des Handwerks bündelt, erreichte im 2. Quartal 2016 einen Wert von 95 Punkten.

Kaum ein Betrieb musste Umsatzeinbußen hinnehmen – im Gegenteil verwies über 70 Prozent der Firmen auf nochmaliges Wachstum. Die Betriebe arbeiteten mit einer Auslastung von 99 Prozent an der Kapazitätsgrenze und oft auch darüber hinaus. Mehr als zwei Drittel der Betriebe konnte im 2. Quartal auf gestiegene Nachfragewerte verweisen. Die Auftragsreich-



weite erreichte 5,9 Wochen – einen Bestwert für das R+S-Fachhandwerk. Diese erfreulichen Entwicklungen spiegeln sich in der Einschätzung der Geschäftslage durch die Firmenchefs wider: Dreiviertel der Umfrageteilnehmer gaben ihr positive Noten.

Die gute Binnenkonjunktur wird die Geschäfte der Handwerksbetriebe noch weiter beflügeln – so die Erwartung vieler Firmenchefs für die zweite Jahreshälfte 2016. Eine positive Arbeitsmarktentwicklung, merkliche Lohnzuwächse sowie der geringe Preisauftrieb lassen die Konsumfreude der Verbraucher auf einem hohen Niveau verbleiben. Die Ausrüstung mit Rollläden und Sonnenschutzanlagen wird als erfolversprechender Weg zur Wertsteigerung von Wohnraum und Gewerbeimmobilien angesehen.

So gehen die RS-Fachbetriebe für den weiteren Jahresverlauf von zusätzlichem Wachstum aus. Fast 90 Prozent der Betriebe erwartet ein zumindest gleich hohes Umsatzniveau, 42 Prozent rechnen sogar mit noch einmal ansteigenden Umsätzen. 87 Prozent der Umfrageteilnehmer prognostiziert eine Fortsetzung des guten Nachfrage-niveaus des 1. Jahresquartals, 35 Prozent ein zusätzliches Anwachsen der Nachfrage. 75 Prozent der RS-Fachbetriebe erwartet eine weitere Verbesserung der Geschäftsergebnisse.

Mehr als die Hälfte der Betriebe (56 Prozent) hat im 2. Quartal 2016 in ihre Firmen investiert, fast 50 Prozent beabsichtigt Investitionen in der 2. Jahreshälfte vorzunehmen. Auch die Einstellungsbereitschaft nimmt in der R+S-Branche wieder zu: 14 Prozent der Betriebe ist auf der Suche nach geeigneten Mitarbeitern.

www.rs-fachverband.de

CO₂ einsparen durch Kombiverkehr



Als erster Fensterhersteller verlagert Unilux einen Teil seiner Transporte auf die Bahn. Nach erfolgreichen Testläufen im Herbst 2015 wurden im Januar bereits 15 Transporte multimodal, d.h. in einer Kombination aus Straße und Schiene, durchgeführt. Durch diese geteilten Transporte werden Kapazitäten geschaffen und gleichzeitig je Transport ca. 700 Kilogramm CO₂ eingespart. In der Paarung mit dem neuen Fuhrpark transportiert Unilux umweltfreundlicher denn je.

Trotz des geteilten Transportes kommt es zu keinerlei Verzögerungen im Transportablauf. Sämtliche Bahnfahrten finden im Nachtsprung statt. Die Strecke Köln – Hamburg ist bereits für den Kombiverkehr geplant und es finden Überlegungen statt, auch einen Teil der Strecke nach Österreich oder in die Schweiz auf die Schiene zu verlagern. Am Zielbahnhof steht natürlich wieder ein Unilux-LKW bereit, um die Bestellung an ihren Wunschort zu liefern. Das Unternehmen ist darauf bedacht, auch zukünftig neue innovative Lösungen zu entwickeln, um die Elemente umweltfreundlich und sicher zu transportieren.

Das Unternehmen verlagert einen Teil seiner Transporte auf die Bahn.

www.unilux.de

Handwerk und Mittelstand auf der Suche nach administrativer Entlastung

Handwerk und Mittelstand sind der Motor der deutschen Wirtschaft. Doch viele Unternehmen könnten ihre Erfolge ohne zusätzlichen Aufwand noch steigern, wenn sie bei den anfallenden kaufmännischen Tätigkeiten verstärkt auf professionelle Unterstützung bauen würden. Eine von TNS Infratest durchgeführte Umfrage unter 524 Selbstständigen und Freiberuflern im Auftrag der Deutschen Verrechnungsstelle (DV) zeigt: Unternehmer haben weiterhin Nachholbedarf bei der Auslagerung ihres administrativen Aufwands.

Dass eine Unterstützung bei organisatorischen Tätigkeiten in vielen kleinen und mittelständischen Betrieben notwendig ist, verdeutlicht eine Kernaussage der Befragung: So hat die Hälfte aller Befragten (52,5 Prozent) keinen stringenten Mahnprozess. Dabei sind gerade kleinere Unternehmen auf termingerechte Zahlungseingänge ihrer Abnehmer angewiesen: Zahlt ein Kunde nicht, so gilt es, dem schnell nachzuhalten, um das Geld sobald wie möglich auf dem eigenen Konto zu haben. „Doch die Überwachung der Buchhaltung kostet wertvolle Zeit. Deshalb sollten Unternehmer die Serviceleistungen der Deutschen Verrechnungsstelle zurückgreifen, auch um nachhaltig die eigene Liquidität zu sichern“, so Jens Kassow, Geschäftsführer der Deutschen Verrechnungsstelle. Die IT-gestützten Prozesse nehmen den Unternehmen Arbeit ab und ermöglichen einen professionellen Auftritt sowie volle Kassen. Das Beste: Handwerker und mittelständische Unternehmer behalten mit dem webbasierten DV Online-Portal je-

derzeit und von überall den Überblick über ihre hochgeladenen Rechnungen und offenen Mahnungen.

Vor Zahlungsausfällen schützen

Viele unterschätzen die Gefahr unbezahlter Kundenrechnungen. Diese können finanzielle Schwierigkeiten zur Folge haben. Denn wenn der Unternehmer mit Ressourcen und Leistungen in Vorkasse geht und Zahlungen ausbleiben, kann schnell die eigene Existenz gefährdet sein. Doch fast 60 Prozent (58,3 Prozent) aller Befragten führt keine Bonitätsprüfung ihrer Abnehmer vor der Auftragsannahme durch. Jens Kassow dazu: „Dieses Ergebnis ist erschreckend, denn damit setzen sich Unternehmen und Selbstständige unnötig einem unkontrollierbaren Risiko aus.“ Was viele nicht wissen: Das lässt sich ganz einfach mit einem Vorab-Check vermeiden. „Gibt es mehr Aufträge, steigt auch der organisatorische Aufwand. Hier kann die Bonitätsprüfung der potenziellen Kunden über das DV Online-Portal vor Zahlungsausfällen schützen und damit nachhaltig den Unternehmenserfolg sichern“, so Jens Kassow weiter. Das innovative Leistungspaket der Deutschen Verrechnungsstelle entlastet Handwerk und Mittelstand zusätzlich, indem es komplexe Vorgänge im Bereich des Rechnungs- und Forderungsmanagements vom Unternehmer übernimmt.

Fazit: Handwerk und Mittelstand können sich mit dem Einsatz des Forderungsmanagements der Deutschen Verrechnungsstelle unabhängiger von der Zah-

lungsmoral ihrer Kunden machen. Darüber hinaus bietet die Deutsche Verrechnungsstelle gemeinsam mit ihrem Partner abc-finance GmbH branchenübergreifend Factoringlösungen auch für kleinere Unternehmen an.

Über zwei Drittel der Befragten (73,0 Prozent) schöpfen das Potenzial, das der Verkauf der Forderungen („Factoring“) ihrem Unternehmen bringt, noch nicht aus. Dabei bietet es gerade kleineren Unternehmen erhebliche Vorteile, wie die sofortige Realisierung erst zukünftig anfallender Rechnungserlöse, die Vermeidung von Zahlungsausfällen und die Professionalisierung der eigenen kaufmännischen Prozesse. Jens Kassow erklärt: „Die Deutsche Verrechnungsstelle bietet diesen Service auch Unternehmern, denen der Zugang zum Factoringmarkt bisher häufig verwehrt war, an. Binnen zwei Bankarbeitstagen nach erfolgtem Ankauf der Forderung erhalten unsere Kunden den Rechnungsbetrag zu 100 Prozent auf ihr Konto ausbezahlt.“ Ein weiterer positiver Effekt des Factorings ist die mittelfristige Verbesserung des Rating bei Lieferanten, Auskunfteien und Banken, was neue finanzielle Spielräume schafft und hilft, Finanzierungskosten zu senken. Beratung, Produkte und Serviceleistungen der Deutschen Verrechnungsstelle sind exklusiv über zertifizierte Vermögensberater der Unternehmensgruppe Deutsche Vermögensberatung erhältlich.

www.deutsche-verrechnungsstelle.de



Internationalisierung verstärkt



In London wurde das Projekt „St. James’s Market“ mit einem Auftragsvolumen von rund 8,5 Millionen Euro realisiert.

Das Internationale Fensternetzwerk IFN-Holding AG verzeichnet für das Geschäftsjahr 2015 einen konsolidierten Umsatz von 433 Millionen Euro. Die sechs Unternehmen des Netzwerks – Internorm, Schlottterer, GIG, Topic, Kastrup und HSF – konnten damit die Betriebsleistung um sechs Prozent steigern. Mit einem Eigenkapital in Höhe von 154,3 Millionen bei einer Eigenkapitalquote von 56 Prozent zeigt sich das Internationale Fensternetzwerk gut gerüstet für die Zukunft und offen für weitere Beteiligungen.

Branchenführende Innovationen, nachhaltige Investitionen, hohes Eigenkapital und strategische Akquisitionen – so lauten die Erfolgsbausteine des dynamischen Familienunternehmens IFN. Dies unterstrich das Unternehmen im vergangenen Jahr unter anderem mit der Beteiligung an Kastrup. Kastrup zählt zu den führenden Fensterherstellern am dänischen Markt mit qualitativ hochwertigen Produkten sowie einem innovativen Fenster für den Objektbereich. „Diese Beteiligung ist für den Markteintritt von IFN in Nordeuropa und ergänzt das Produktsortiment für den englischen Markt. Dort werden wir bei Internorm zum Vollsortiment-Anbieter“, so IFN-Finanzvorstand Johann Habring.

Positive Entwicklung

Das Geschäftsjahr 2015 war gekennzeichnet von einer in Seitwärtsbewegung befindlichen Bauwirtschaft. Die europäischen Bauelemente-Märkte bewegten sich auf ei-

nem schwachen Niveau, nur Deutschland verzeichnete eine leicht positive Tendenz, der Fenstermarkt in Österreich war weiterhin rückläufig. Im Gegensatz zur Branche haben sich die einzelnen IFN-Unternehmen 2015 vergleichsweise gut entwickelt. So konnte Internorm den absoluten Umsatz zum Vorjahr um ein Prozent auf 307 Millionen Euro steigern und auch die Türenmanufaktur Topic erzielte ein Umsatzplus von 0,4 Prozent zum Vorjahr. „Trotz eines schwierigen Marktumfeldes konnten die sechs IFN-Unternehmen 2015 bei einem konsolidierten Umsatz von 433 Millionen einen Gewinn von 20,5 Millionen Euro erwirtschaften. Das entspricht einer Umsatzrendite von 4,7 Prozent (2014: 3,28 Prozent). Dabei konnte 2015 die Betriebsleistung um 6,5 Prozent von 413 und 440 Millionen gesteigert werden“, fasst Johann Habring zusammen.

Investitionen 2015 und aktuelle Auftragslage

Im Jahresdurchschnitt beschäftigte das Internationale Fensternetzwerk im abgelaufenen Geschäftsjahr 2940 Mitarbeiter (Vollzeitäquivalent). Die Zahl der Mitarbeiter ist damit gegenüber dem Vorjahr um 67 Mitarbeiter gestiegen (2014: 2873). Im vergangenen Jahr wurden rund 18,3 Millionen investiert, exklusive der Beteiligung bei Kastrup. Zu den Investitionsschwerpunkten 2015 zählten: Ausbau der Fertigung von Einscheiben-Sicherheitsglas (ESG) inklusive eines ESG-Ofens zur Härtung von



Im August 2015 beteiligte sich die IFN mit 75 Prozent am dänischen Fensterhersteller Kastrup.

IFN (3)



Johann Habring: „Wir sind weiterhin offen für neue Beteiligungen.“

Einscheiben-Sicherheitsglas, Entwicklung und Produktionslinie des neuen Holz/Alu-Fensters HF 410, die Stärkung der regionalen Vertriebskompetenz bei Internorm (gesamt rund 13 Millionen Euro) sowie rund 2,1 Millionen in die Kapazitätserweiterung der Raffstore-Fertigung bei Schlotterer und ein neues Produktionsgebäude bei HSF.

In das laufende Geschäftsjahr 2016 sind die sechs IFN-Unternehmen sehr gut gestartet. Über einen guten Auftragseingang und bereits Vollaustlastung für das Jahr 2016 freut sich der Fassadenspezialist GIG. Der aktuelle Auftragseingang bei Internorm, Schlotterer und HSF liegt über dem Plan, Topic und Kastrup haben die Aufträge gegenüber dem Vorjahr ebenfalls gesteigert und liegen auf Plan. „Insgesamt sind wir für 2016 optimistisch und streben einen konsolidierten Umsatz von rund 470 Millionen Euro an – das ist eine Steigerung von 8,5 Prozent“, so IFN-Sprecher Christian Klingner.



„Insgesamt sind wir für 2016 optimistisch und streben einen konsolidierten Umsatz von rund 470 Millionen Euro an – das ist eine Steigerung von 8,5 Prozent“, so Christian Klingner.

Investitionspaket 2016

Rund 29,6 Millionen Euro wird das Internationale Fensternetzwerk im Geschäftsjahr 2016 in neue Technologien, Produktentwicklung, Vertriebsaktivitäten und den Ausbau von Standorten investieren. Mit 15 Millionen Euro geht der größte Teil dabei an Internorm, gefolgt von Schlotterer (5 Millionen für die Roll-ladenfertigung) und HSF (3,5 Millionen für eine neue Halle). Bei Kastrup sind für die Erneuerung von Maschinen rund 1,1 Millionen Euro vorgesehen, jeweils rund 500 000 Euro für kleinere Adaptierungen von Gebäuden und Maschinenparks bei Topic und GIG.

„Mit einer Eigenkapitalquote von 56 Prozent bei einem Eigenkapital von 154,3 Millionen ist das Internationale Fensternetzwerk weiterhin gut gerüstet für die Zukunft. Unsere hohe Finanzkraft erlaubt uns auch 2016 die nachhaltige Entwicklung der Unternehmensgruppe und branchenführende Innovationen. Und wir sind weiterhin offen für neue Beteiligungen“, betont IFN-Finanzvorstand Johann Habring.

Stabile Entwicklung

Europas führende Fenstermarke Internorm hat mittlerweile 1300 Vertriebspartner in 21 Ländern. Zu den Highlights der vergangenen Monate zählten bei Internorm: die 500 000. produzierte Hauseingangstür, die Eröffnung des neuen Flagshipstores in Wien, das 85-Jahr-Jubiläum, die Einführung des Holz/Aluminiumfensters HF 410 mit dem innovativen Kern I-tec Core sowie der Vollbetrieb der ESG-Anlage. Bei der Firma Topic, die Türenmanufaktur im Premiumsegment, standen neue Designs und neue Materialien im Fokus. Topic entwickelte neue Retro-Optiken und neue witterungsfeste und kratzfeste Exteriorplatten die unterschiedliche Materialitäten wie Fels oder Bronzeoptiken erlauben. Schlotterer entwickelte das neue Sonnenschutzsystem Blinos – die ideale Sonnenschutzlösung für Mieter und das erste Außenrollo zur schraubenlosen Montage. GIG konzentriert sich weiterhin auf die Kernmärkte in UK, Irland, Österreich, Deutschland und Russland und erreichte dank zahlreicher Neuaufträge eine Vollaustlastung bis Jahresende. Herausragende Projekte waren zum Beispiel ein logistisch und bautechnisch anspruchsvoller Fassadenbau für ein Wohn- und Bürogebäude in der Nähe des Picadilly Circus, einem der teuersten Immobilienplätze in London sowie die Multifunktionsfassade des Klubhauses St. Pauli in Hamburg. Der dänische Fensterhersteller Kastrup ist seit August 2015 in der IFN-Gruppe (75 Prozent) und hat im vergangenen Jahr das beste Geschäftsergebnis der Geschichte erreicht.

www.ifn-holding.com



Optimale Funktionalität, nachhaltige Qualität und hochwertiges Design – nach diesen Anforderungen entwickeln wir unsere einzigartigen Wintergärten und Überdachungen.

Entdecken Sie INNOVATIVE DETAILS:

TERRASSENÜBERDACHUNGEN & SOMMERGÄRTEN

- Traufe mit integriertem Beschattungssystem
- freitragende Konstruktionen möglich
- Wandanschluss mit integriertem Kabelkanal
- exklusive Rinnenbeleuchtung
- individuelle Gestaltung in zahlreichen Trendfarben
- Ganzglasanlage mit raffinierten Details

WINTERGÄRTEN

- wegweisende Wärmeisolation nach Passivhausstandard mit hoher Energieeinsparung
- in der Traufe integrierte Senkrechtbeschattung
- nahezu unbegrenzte Dachformen vom Pultdach bis zur Sonderform
- in der Rinne integrierte Außenbeleuchtung

Überzeugen Sie sich von kompromissloser Qualität und den Vorteilen ideenreicher Produktinnovationen.

ENTDECKEN SIE WIPRO.

www.wipro-system.com

YOU TUBE CHANNEL // Wipro-Wintergärten

Montagezentrum eröffnet



In praxisorientierten Trainings lernen Mitarbeiter und Händler die Montage der gesamten Produktpalette des Herstellers.

Hörmann hat im Juni sein neues Montagezentrum in Steinhagen eröffnet. Knapp ein Jahr nach Fertigstellung des Hörmann Forums, das seit Herbst 2015 als Ausstellungs- und Schulungszentrum auch über die größte Produktpräsentation des Unternehmens verfügt, investiert Hörmann somit erneut in den Standort. Durch das Montagezentrum wird das bestehende Weiterbildungsangebot der Hörmann Akademie um praxisnahe Montagetrainings in optimaler Lernumgebung erweitert.

Nach fünfmonatiger Bauzeit wurde das Montagezentrum Steinhagen in den Räumlichkeiten der örtlichen Niederlassung eröffnet. Mit dem Bau des Hörmann Forums wurde die ehemalige Produktausstellung der Verkaufsniederlassung abgelöst, weshalb man sich dazu entschloss,

die dadurch frei gewordene Fläche zukünftig als Teil des Weiterbildungskonzepts der Hörmann Akademie zu nutzen. Mit dem Montagezentrum bietet Hörmann seinen Mitarbeitern und Händlern künftig mit praxisorientierten Montagetrainings ein noch breiteres Seminar- und Schulungsprogramm am Standort Steinhagen. Ergänzend zum Forum verfügt das Gebäude über vier moderne Schulungsräume zur Vermittlung theoretischer Seminarinhalte und mehr als 1200 Quadratmeter Montagefläche zur praktischen Anwendung direkt vor Ort. Alle dort stattfindenden Trainings werden von Hörmann-Experten aus den jeweiligen Fachbereichen durchgeführt.

In den vier Montagebereichen kann die Installation der gesamten Produktpalette

der Hörmann Gruppe geschult werden – von Haus- und Innentüren über Industrie- und Garagentore bis hin zu anspruchsvoller Verladetechnik. Jeder Bereich ist mit modernster Technik ausgestattet. So lassen sich beispielsweise direkt am Montageplatz Einbauanleitungen oder Montagefilme per Beamer an die Wand projizieren. Mobile Werkbänke und Werkzeuge ermöglichen es, dass mehrere Gruppen in verschiedenen Bereichen parallel arbeiten können.

„Die Kompetenz unserer Mitarbeiter und Händler ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für unser Unternehmen. Sie bildet die Grundlage für das Vertrauen unserer Kunden in unsere Produkte“, sagt Oliver Thiemann, Leiter Personal und Recht. „Das neue Montagezentrum erweitert unser ohnehin schon breites Weiterbildungsangebot um praktische Montagetrainings. Wir erhoffen uns zudem, dass sich unsere Spezialisten über diese Plattform noch besser austauschen können.“ Erfahrung und Know-how bleibt somit nachhaltig im Unternehmen. In den nächsten Wochen soll bereits das zweite Montagezentrum in Rutesheim bei Stuttgart eröffnet werden.

Bislang fanden Seminare fast ausschließlich in den Werken und Niederlassungen der Unternehmensgruppe statt. Durch den Bau der beiden Montagezentren in Nord- und Süddeutschland erweitert Hörmann nicht nur seine Schulungskapazitäten, sondern erspart seinen Händlern auch lange Anfahrtswege zu den jeweiligen Seminaren.

www.hoermann.de



Alle Bereiche sind mit modernster Technik ausgestattet, so dass auch während der Montage beispielsweise die Einbauanleitung per Projektor zur Hilfe genommen werden kann.



Mobile Werkbänke und Werkzeuge ermöglichen eine uneingeschränkte Tor- und Türmontage, so dass auch in mehreren Gruppen parallel gearbeitet werden kann.

Weiter auf Erfolgskurs in Deutschland



Dominik Mryczko: „Die Zeichen stehen gut, dass unsere Gruppe 2016 in Deutschland erstmals die 25 Millionen Euro-Umsatzmarke überschreitet.“

Erfolgreiche Produkteinführungen, unvergessliche Events und ein eindrucksvoller Auftritt auf der Fensterbau Frontale – die Oknoplast Gruppe freut sich über einen gelungenen Jahresauftakt. Dieser schlägt sich bereits in einem satten Umsatzwachstum nieder. In Deutschland steigerte sich der europaweit erfolgreiche Fenster- und Türenhersteller im Halbjahresvergleich zu 2015 um 20,8 Prozent. Schon jetzt liegt der Umsatz der drei Marken Oknoplast, Aluhaus und WnD hierzulande in einem zweistelligen Millionenbereich, der Anlass zur Vorfreude auf den Abschluss des laufenden Geschäftsjahres gibt. Sich zurückzulehnen ist aber keine Option. „Es gibt immer noch Luft nach oben. Mittelfristig wollen wir zu den führenden Branchenplayern in Deutschland gehören“, so Dominik Mryczko, Geschäftsführer der Oknoplast Deutschland GmbH.

Bereits in 2015 steigerte das Unternehmen in der Bundesrepublik seinen Umsatz um beeindruckende 22,75 Prozent auf insgesamt 20,5 Millionen Euro. Im Jahr 2014 betrug dieser noch 16,7 Millionen. International erwirtschaftete die Gruppe in 2015 mit ihren Marken Oknoplast, Aluhaus und WnD einen Umsatz von etwa 130 Millionen Euro. In 2014 wurden 117 Millionen verzeichnet. Nun setzt sich der Aufwärtstrend fort und gibt Hoffnung, im laufenden Jahr erneut eigene Rekorde zu brechen.

„In 2016 wollen wir mit unserem Umsatz die 25 Millionen Euro-Marke schaffen und sind auf sehr gutem Wege dahin“, verrät Dominik Mryczko und fährt fort: „Grande

Classic wurde bereits in den ersten beiden Monaten nach seiner offiziellen Einführung sehr gut vom Markt angenommen. Das liegt unserer Ansicht nach daran, dass es exakt die Eigenschaften aufweist, die ein Fenster in Deutschland haben muss: Bis zu 22 Prozent mehr Tageslichteinfall, ein minimalistisches und klassisch geradliniges Design, sehr gute Wärmedämmwerte, eine hohe Langlebigkeit, Sicherheit und ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis. Generell decken wir durch unsere Dreimarkenstrategie den gesamten Bedarf gut ab. Neben unserer Hauptmarke Oknoplast bieten wir hochwertige Aluminium-Eingangstüren von Aluhaus und Kunststofffenster von WnD für den Objektbereich. Fachpartner erhalten dadurch alles aus einer Hand und können flexibel auf die Nachfrage und Marktlage reagieren. Aktuell entwickelt sich vor allem der Objektbereich sehr gut und mit WnD bieten wir die passende Lösung. Auch die Fensterbau Frontale trug zum weiteren dynamischen Wachstum bei. Wir hatten einen erfolgreichen Messeauftritt, bei dem wir viele Kontakte und Impulse hinzugewinnen konnten. Dass immer mehr Fachpartner der Marke vertrauen, ist ein wichtiger Ausgangspunkt und Ansporn, uns weiter zu verbessern.“

Wichtig für den Erfolg ist neben der Innovationskraft der enge Kundenkontakt. Dadurch weiß Oknoplast, wo Unterstützung gebraucht wird und leistet diese. Im Ergebnis entstand 2016 beispielsweise das praktische Partnerportal. Eine vertrauensvolle Zusammenarbeit, zuverlässige Lieferungen sowie persönliche Präsenz in den einzelnen Ländern gehören bereits fest zum Selbstverständnis. Auch die hohe Qualität zählt zum Erfolgsrezept. So bietet Oknoplast als erster und bisher einziger polnischer Hersteller vom ift Rosenheim nach RC 2 und RC 2 N zertifizierte Kunststofffenster. Hinzu kommt die starke Markenkommunikation. So wurde das Grande Classic am ersten Tag der Fensterbau Frontale auf einer 11 x 5,50 Meter großen LED-Leinwand der Presse und den Messebesuchern vorgestellt. Zu dessen internationalen Markteinführung lud Oknoplast Fachjournalisten und -partner aus den zehn Ländern seines Aktivitätsbereichs in das Shakespeare-Theater in Danzig ein, wo diese im 360-Grad-Winkel von einer Multimediashow zum Thema umgeben wurden.

www.oknoplast.de

e l e r o

Colleg Orange

Für Ihren Erfolg



Fachliches Know-how und guter Service sind wichtig für Ihren Verkaufserfolg. Die neuen elero Workshops und Seminare von Oktober 2016 bis April 2017 sind genau das Richtige für Sie!

Fordern Sie gleich Informationsmaterial an:

elero GmbH

Linsenhofer Str. 65
72660 Beuren
T +49 7025 13-124
F +49 7025 13-209
E collegorange@elero.de



www.elero.de/collegorange

Frisch zertifiziert

Ehret bietet seit über 20 Jahren die Möglichkeiten der Dekor-Beschichtung. Durch ein patentiertes Verfahren ist es dem Hersteller möglich, unterschiedliche Dekore auf Aluminium aufzutragen, die von einer Original-Struktur kaum zu unterscheiden sind. Nun hat Ehret als erstes deutsches Unternehmen die strengen Qualitätsprüfungen von Qualideco bestanden und darf das Qualitätszeichen tragen.

Das Qualideco Label spezifiziert und überwacht dekorative Oberflächen auf beschichtetem Aluminium. Es kontrolliert sowohl die Erhaltung der Beschichtungsqualität im Allgemeinen als auch die Übertragung der Dekorfolien auf pulverbeschichtete Trägermaterialien.

Für die Qualideco Zertifizierung der Ehret Dekorbeschichtungen wurde in verschiedenen mechanischen und chemischen Testverfahren die geforderte Qualität geprüft und bestanden. Mit der Kombination aus geprüfem Pulver und geprüfter Folie

sowie dem speziellen Prozess erfüllt Ehret die hohen Qualitätsanforderungen.

Hochwetterfeste Pulver

Ehret Dekorbeschichtungen überzeugen durch beste Verarbeitung. Die zu dekorierenden Aluminiumteile werden vorgängig mit einem hochwetterfesten Grundpulver (HWF) beschichtet und bei 200 Grad Celsius eingebrannt. Die Pulverfarbe dieser Beschichtung ergibt anschließend den Farbton des fertigen Dekors.

Auf das aufgebrauchte Grundpulver folgt ein zweiter Einbrennvorgang, bei dem das Dekor mit der gewünschten Struktur vereint wird. Die Oberflächen sind extrem witterungsbeständig, und das heißt: kein Ausbleichen, Restglanz und Farbtonstabilität. Zudem ist die Dekorbeschichtung außer-



Der Hersteller hat als erstes deutsches Unternehmen die strengen Qualitätsprüfungen bestanden und darf nun das Qualitätszeichen tragen.

ordentlich pflegeleicht und wartungsfrei – kein Nachstreichen ist notwendig. Ehret bietet somit bestmögliche Qualität und Produkte, die perfekt für den Außeneinsatz geeignet sind.

www.ehret.com

Note „sehr gut“

Gute Nachrichten für den niedersächsischen Hersteller Solarlux: Unter dem Titel „Wohnen im Glaspalast“ testete das renommierte Wirtschaftsmagazin Focus Money zahlreiche Wintergartenhersteller in ganz Deutschland. Bewertet wurden unter anderem Fairness, Preis-Leistung, Planung und Beratung, Montage und Service. In allen Kategorien wurde Solarlux mit der Note „sehr gut“ prämiert.

„Das Testergebnis bestätigt einmal mehr: Die Qualität unserer Wintergärten und auch unser Rundum-Service rangiert auf Spitzenniveau“, freut sich Herbert Holtgreife, Solarlux-Gründer, über die hervorragende



Herbert Holtgreife freut sich über die Note „sehr gut“ in allen abgefragten Disziplinen des Tests.

Auszeichnung. Der Unternehmer weiß: Der Bau eines Wintergartens umfasst viele Aspekte und kann deshalb nicht nur auf der reinen Produktebene beurteilt werden. Analog dazu kann ein Test die Güte eines Wintergartens am besten erfassen, wenn Disziplinen wie Service, Planung und Beratung miteinbezogen werden – sie lassen einen Wintergarten erst zu einem hochwertigen und nachhaltigen Glas-Anbau werden. Das Branchenmagazin Focus Money beauf-

tragte für die Befragung das unabhängige Kölner Beratungs- und Analyseinstitut ServiceValue GmbH. Die Ergebnisse der Interviews bilden vor allem die Verbraucherseite authentisch ab: Über 1450 Immobilienbesitzer gaben bundesweit ihre Erfahrungswerte im Detail wieder. Herbert Holtgreife weiß die Perspektive des Focus Money-Tests zu schätzen: „Zahlreiche Anbieter bewegen sich am Markt. Das macht es unseren Kunden nicht unbedingt leichter, sich für den einen oder anderen Hersteller zu entscheiden – unabhängige Tests können hier oftmals weiterhelfen.“

Testergebnis „Sehr gut“

Die Kunden bewerteten die Bereiche Fairster Wintergartenhersteller, Fairste Planung und Beratung, Fairster Kundenservice, Fairste Lieferung und Montage, Fairste Produkte und Fairstes Preis-Leistungs-Verhältnis – in allen Disziplinen schnitten die Wintergärten von Solarlux mit „sehr gut“ ab. „Das Feedback unserer Kunden ist uns enorm wichtig. Umso glücklicher sind wir mit dem herausragenden Testergebnis in allen Bereichen“, so der Solarlux Gründer.

www.solarlux.de



Das Unternehmen zählt durch die Auszeichnung nun offiziell zu den fairsten Wintergarten-Anbietern deutschlandweit.

Weiterer Ausbau zum Komplettanbieter

Die Übernahme der Gruppe Norsud durch Novoferm wurde Ende Juni förmlich unterzeichnet. Der Kauf der Gruppe Norsud, einer der führenden Anbieter auf dem französischen Markt für Industrietore und Verladetechnologien, stärkt Novoferms Position als internationaler Komplettanbieter von Produkten und Logistikkösungen.

Novoferm, einer der großen europäischen Systemanbieter von Türen, Toren, Zargen und Antrieben beschleunigt seinen Wachstumskurs in Frankreich durch die

ten und anerkannten Partner werden unsere Voraussetzungen für die Betreuung des französischen Marktes entscheidend verbessert, und die Produkte und Lösungen der neuen Novoferm-Tochter sind eine ideale Ergänzung unserer Leistungspalette. Damit kommen wir dem strategischen Ziel, uns europaweit als Komplettanbieter für innovative Torsysteme und Verladetechnik zu etablieren, einen großen Schritt näher“, so Rainer Schackmann, CEO der Novoferm Gruppe zu den Hintergründen.

Die fachliche Kompetenz und die landesweite Abdeckung der Märkte durch die vier Norsud-Regionalniederlassungen Paris, Nantes, Lyon, Marseille sind maßgebliche Faktoren, um dieses Ziel zügig erreichen zu können. Zugleich ergeben sich Synergieeffekte, gerade auch im Bereich der Produktion. Michel Akoum, Geschäftsführer Novoferm Frankreich, sieht in Norsud und Novoferm eine optimale Ergänzung und die Übernahme als konsequent: „Wir kombinieren das industrielle Know-how in der Fertigung erstklassiger Produkte mit der Erfahrung und dem Fachwissen auf Feldern wie Projektmanagement und Dienstleistungen. Mit der Entscheidung für Norsud haben wir uns für die Zusammenarbeit mit einem dynamischen und kompetenten Team entschlossen, das über detailliertes Wissen und innovative Ideen im Bereich Sicherheit und optimierter Verladetechnik verfügt.“

Mit dem Kauf der Gruppe Norsud beschäftigt die Novoferm Gruppe in Frankreich nun über 500 Mitarbeiter, die einen Jahresumsatz von über 100 Millionen Euro erwirtschaften. Die heutige Akquisition unterstreicht den Anspruch der Novoferm Gruppe, ihre Rolle als Lieferant innovativer Produkte für die Industrie auszubauen und sich als spezialisierter Partner für Verladetechnik abzuheben.

Mit ihrem durch diese Akquisition erweiterten Leistungsangebot vergrößert Novoferm einmal mehr seine Kompetenz auf dem Markt als industrieller Lösungsanbieter und folgt damit konsequent seiner zukunftsorientierten internationalen Strategie. Ziel dabei ist es, industriellen Kunden die gesamte Produktwelt auf dem Feld innovativer Tor- und Verladetechnik aus einer Hand anbieten zu können. „Der Kauf der Norsud Gruppe stärkt Novoferm in doppelter Hinsicht. Durch den etablier-



Novoferm

Unterzeichneten den Vertrag: Jean-Paul Verge (Geschäftsführer Norsud, I.) und Michel Akoum.

Übernahme der Gruppe Norsud. Zu dem in den 60er Jahren gegründeten Unternehmen gehören zu jeweils 100 Prozent die Firmen Norsud, GPS and Automanu. Mit diesen Tochterfirmen hat sich die Gruppe eine führende Rolle auf dem Markt für industrielle Kunden erarbeitet. Schlüssel dafür ist die breite Palette sich ergänzender und individuell konfigurierbarer Lösungen, z.B. bei Sektionaltoren, Schnellauftoren, Rolltoren und Verladesystemen.

Mit ihrem durch diese Akquisition erweiterten Leistungsangebot vergrößert Novoferm einmal mehr seine Kompetenz auf dem Markt als industrieller Lösungsanbieter und folgt damit konsequent seiner zukunftsorientierten internationalen Strategie. Ziel dabei ist es, industriellen Kunden die gesamte Produktwelt auf dem Feld innovativer Tor- und Verladetechnik aus einer Hand anbieten zu können. „Der Kauf der Norsud Gruppe stärkt Novoferm in doppelter Hinsicht. Durch den etablier-

www.novoferm.de

AUSSENLIEGENDER SONNENSCHUTZ



INNENLIEGENDER SONNENSCHUTZ



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

Raffstore-Aktion



Mit Raffstoren lassen sich Lichtverhältnisse optimal gestalten.

Große Fensterflächen gehören heute zur modernen Architektur. Sie sorgen für lichtdurchflutete Räume, in denen es sich gut

leben und arbeiten lässt. Und die passende Raffstore-Lösung sichert gleichzeitig die Privatsphäre, wenn dies gewünscht ist.

Vom 1. September bis 31. Oktober bietet Lakal seinen Kunden die Möglichkeit, Bauherren hier ein attraktives Paket zu schnüren. Für drei Raffstore-Elemente mit io-Steuerung gibt es jeweils einen Funksender Situo 5 variation io von Somfy kostenfrei dazu. Mit dem Funksender lassen sich die Raffstores bequem und schnell in die gewünschte Position bringen, sowohl in der Höhe als auch in der Ausrichtung der Lamellen.

„Raffstores sind eine ideale Möglichkeit, die Lichtverhältnisse in einem Raum optimal zu gestalten“, sagt Alexander Koch, Leiter des Kundenzentrums bei Lakal. „Im Winter sorgen große Fensterflächen für genügend Licht in Arbeits- und Wohnräumen, im Sommer kann mit einem Raffstore ganz individuell der Einfall des Sonnenlichts geregelt werden. Mit den modernen Funksendern bieten wir dabei den Bauherren zusätzlich den Komfort einer einfachen Bedienung.“ Gerne unterstützt Lakal die Partner im Handwerk während des Aktionszeitraums mit gezielten Marketingaktivitäten.

www.lakal.de

„Ratgeber Terrassendach“

Wer ein Eigenheim mit Garten und Terrasse besitzt, verlagert seinen Lebensmittelpunkt bei sommerlichen Temperaturen nur allzu gerne nach draußen. Doch das

sommerliche Gartenglück wird schnell getrübt, wenn die Sonne nicht mitspielt und andauernde Regenschauer den Sommer trotz Wärme ins Wasser fallen lassen. Wer in diesem Fall über eine Terrasse mit entsprechender Überdachung verfügt, braucht sich davor nicht zu fürchten, sondern kann vielmehr das Prasseln der Regentropfen auf seiner Terrasse genießen. Was es beim Bau einer Terrassenüberdachung alles zu beachten und welche Möglichkeiten es gibt, zeigt das jetzt erschienene E-Book „Ratgeber Terrassendach“, das ab sofort zum kostenlosen Download zur Verfügung steht.

Materialwahl, Rechtliches und vieles mehr

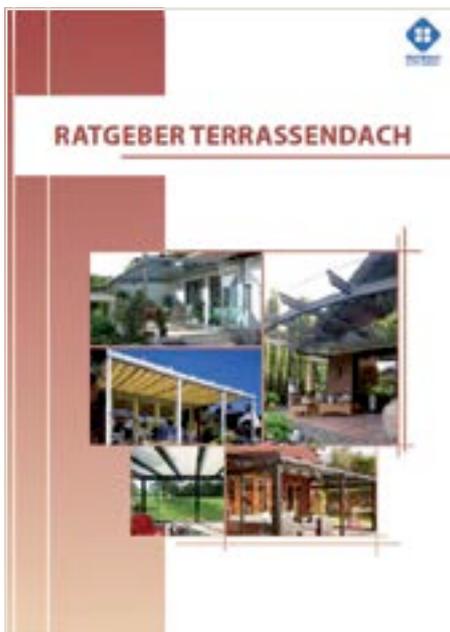
Die 16-seitige Publikation gibt Gartenbesitzern einen umfassenden Einblick in das spannende Thema. Zu Beginn werden die Voraussetzungen für die Überdachung erläutert. Benötigt man eine Baugenehmigung? Oder wie versichert man das Terrassendach am besten? Das sind die wichtigsten rechtlichen Fragen, die in dem E-Book geklärt werden. Darüber hinaus gibt es

Tipps für die richtige Materialwahl, für eine stabile Konstruktion und für eine effektive Verschattung. Der Pergola als begrünte Sonderform des Terrassendachs ist darüber hinaus ein eigenes Kapitel gewidmet.

Die Terrasse länger nutzen

Nicht nur an verregneten Sommertagen zahlt sich die Terrassenüberdachung dabei aus, sondern auch im Frühling und im Herbst. Die ersten und die letzten warmen Tage des Jahres können problemlos unter dem Terrassendach genutzt werden. Außerdem müssen die Gartenmöbel zum Winter hin nicht mehr aufwendig im Keller oder im Gartenhaus verstaut werden. So ist – ausgestattet mit einem Heizstrahler – sogar ein gemütlicher Glühweinabend im Winter möglich und das Silvesterfeuerwerk kann mit Panoramablick von der eigenen Terrasse aus betrachtet werden. Vorteile wie diese erschließen sich den Lesern ganz leicht, die den Tipps im Ratgeber Terrassendach folgen.

www.fensterbau-ratgeber.de



Das E-Book steht zum kostenfreien Download bereit.

POS-Gestaltung

Wie präsentiert sich der Fachhandel als kompetenter Duette Partner? Wie inszeniert er das Wabenplissee? Sind es kreative Produktszenierungen und atmosphärische Musterpräsentationen? Oder ist es eine attraktive Präsentation im Schaufenster? Die Präsentation am Point of Sale ist ein entscheidender Marketing-Baustein. Um die Kraft von Duette Wabenplissee als Marke zu nutzen und die Wiedererkennung zur breit angelegten Werbekampagne in den auflagenstarken Wohn- und Lifestylezeitschriften zu erzielen, werden dem registrierten Duette Fachhändler eine Vielzahl an Werbemitteln zur Verfügung gestellt. Drei Raumausstatter präsentieren uns an dieser Stelle ihre Inszenierungen.

**Sandra Günter,
Müller Wohngestaltung, Heiligenhaus:**



Sandra Günter

„Die Dekoration im Eingangsbereich wird bei uns immer sehr aufwändig inszeniert. Im Mittelpunkt der Inszenierung steht die Kombination von Duette Wabenplissee mit attraktiven JAB Dekostoffen in einem abgestimmten modischen Farbkonzept. Im Gegensatz zu unseren Schaufensterdekorationen, die alle 6 Wochen neu gestaltet werden, bleibt diese Inszenierung etwas länger. Uns sind die Marken wichtig – deshalb stellen wir diese auch in der Inszenierung heraus. Unsere Kunden kennen diese aus den Wohnzeitschriften und sie signalisieren einen hohen Qualitätsanspruch. Auch im Beratungsgespräch nutzen wir die Kraft der Marke.“

**Franz Volz,
Raumausstattung Volz, Achern-Fautenbach:**

„Wir präsentieren in der Ausstellung an diversen Modulen unterschiedliche Sonnenschutz-Themen mit Sonderlösungen, Schräglagen und vielem mehr. Für Duette Wabenplissee haben wir eine separate Ecke gestaltet. Große attraktive Poster zeigen Duette Wabenplissee am Fenster und bringen eine gute Atmosphäre. Große Musteran-



Franz Volz

lagen zeigen es im Original. Musterkarten und Prospekte ergänzen die Präsentation. Bei uns können die Kunden Duette Wabenplissee sehen, fühlen und erleben. Insbesondere die seitliche Ansicht der Wabenstruktur überzeugt den Kunden. Die Wirkweise von Duette Wabenplissee erklärt sich dann von selbst und die Nutzenargumentation ist entscheidend. Dann akzeptiert der Kunde auch den höheren Preis für ein besseres Produkt.“

**Christian Pornschlegel,
Raumausstattung Pornschlegel, Bamberg:**

„Das Schaufenster ist unsere Visitenkarte. Wir dekorieren alle vier Wochen um und präsentieren immer aktuelle Neuigkeiten. Und wir versuchen immer unser gesamtes



Christian Pornschlegel

Leistungsspektrum darzustellen, also neben Sonnenschutz auch Bodenbeläge, Stoffe etc. Die Werbemittel von Duette Wabenplissee helfen uns dabei sehr – das große Poster ist aufmerksamkeitsstark und atmosphärisch. Auch die Prospekte sind sehr ansprechend, zeigen viele Anwendungen und auch funktionale Vorzüge. Über die Marke Duette differenzieren wir uns von Massen Anbietern und das ist auch für unsere Kunden wichtig.“

www.duette.de

ALUKON
S Y S T E M



ALUKON-Garagentore

Tore aus dem Hause ALUKON sind seit Jahrzehnten ein Garant für Qualität und Zuverlässigkeit.

- Rolltore, Deckenlauftore und Rollgitter
- Sichere Investition aus hochwertigsten Materialien
- Individuelle Maßanfertigung mit optimaler Laufruhe
- Schnell, sicher und leicht montiert

www.alukon.com

www.facebook.com/ALUKON

Versicherungsschutz von Spediteuren meist unzureichend

Es wird immer enger auf Deutschlands Straßen: Mehr als 53 Millionen Kraftfahrzeuge sind in Deutschland zugelassen – und es werden immer mehr. Gleiches gilt für den Güterverkehr. Doch mit dem hohen Transportaufkommen wachsen auch die Risiken: Gerade kleinere und mittelständische Unternehmen erleben nicht selten eine böse Überraschung, wenn ihr Spediteur in einen Unfall verwickelt wird. „Denn häufig ist die beförderte Ware nicht ausreichend versichert“, weiß Jürgen Schulze, Experte für betriebliche Versicherungen bei der Nürnberger Versicherung, aus Erfahrung. Der Besitzer bleibt dann allzu oft auf seinem Schaden sitzen.

Auch wenn die Schiene im vergangenen Jahr beim Warentransport ein Prozent verloren hat – der Anteil des Güterverkehrs auf der Straße ist noch stärker gewachsen: Das Statistische Bundesamt registrierte von 2014 auf 2015 eine Zunahme um 1,9 Prozent auf über 3,5 Milliarden Tonnen. „Mit dem zunehmenden Verkehrsaufkommen erhöht sich leider auch das Unfallrisiko – besonders im Sommer, wenn es auf den Straßen durch Urlauber und Baustellen zusätzlich eng wird“, so Jürgen Schulze. Wird ein voll beladener LKW oder Transporter in einen Unfall verwickelt, kann das für den Händler, der dem Spediteur seine Waren anvertraut hat, teuer werden: Denn die meisten Transportunternehmen haften nur mit einem Pauschalbetrag je Kilogramm Fracht. Und der deckt selten den Wert der beschädigten Ladung ab.

Haftpflicht- und Sachversicherung reichen nicht

„Der Haftungsumfang von Spediteuren und Frachtführern ist meist kein ausreichender Ersatz für eine Transportversicherung“, warnt Versicherungsexperte Jürgen Schulze. Dazu kommt: Nicht selten sind gleich mehrere Unternehmen mit dem Transport einer Ware beauftragt. Das erschwert die Durchsetzung von Schadensersatzansprüchen in voller Höhe zusätzlich, wenn der Schaden – wie so oft – erst beim Empfänger auffällt. „Eine Transportversicherung befreit den Kunden von der Pflicht nachzuweisen, unter wessen Verantwortung der Schaden eingetreten ist“, erklärt

der Experte. „Laut Handelsgesetzbuch (HGB) trägt nämlich ein Käufer beim Transport das Risiko.“ Ähnliches gilt bei Lieferklauseln wie „ab Werk“ oder „ab Fabrik“. Ganz anders aber bei Lieferungen „frei Haus“: Hier liegt das Risiko allein beim Absender.

Eine Police für viele Transporte

Dabei bedarf es verhältnismäßig wenig Papierkram, um teure Transportschäden zuverlässig abzusichern: „Für die Beitragsberechnung unseres TransportSchutzes Europa benötigen wir bei Unternehmen mit einem Umsatz von bis zu zehn Millionen Euro le-



Gerade kleinere und mittelständische Unternehmen erleben nicht selten eine böse Überraschung, wenn ihr Spediteur in einen Unfall verwickelt wird, da die beförderte Ware häufig nicht ausreichend versichert ist.

diglich Angaben über Jahresumsatz, die Art der Güter, die Betriebsart und den maximalen Wert einer Ladung“, erklärt Jürgen Schulze. Mit Ausnahme einiger osteuropäischer Staaten gilt der Versicherungsschutz zudem in 34 Ländern Europas. Und falls der weltweite Umsatz nicht mehr als zehn Prozent des Gesamtvolumens ausmacht, gilt die Police sogar rund um den Globus. Damit sind selbst Lieferungen im Zusammenhang mit Messen und Ausstellungen abgedeckt. Vergleichbaren Versicherungsschutz gibt es auch für weltweit agierende Firmen oder Unternehmen mit mehr als zehn Millionen Euro Umsatz.

Handwerker abgesichert unterwegs

Was aber, wenn der Inhalt des Transporters gar nicht als Lieferung gedacht war? Handwerker befördern in ihren Fahrzeugen oft auch wertvolle Güter ihrer Kunden. Und wenn die restaurierte Jugendstil-Kommode oder der geleaste Mini-Bagger nach einem Auffahrunfall nicht mehr zu retten ist, ist das

kein Fall für die Kasko-Versicherung. „Wer hier nicht auf den Kosten sitzen bleiben will, sollte mit einer Transporterinhalt-Versicherung vorsorgen“, rät der Versicherungsexperte der Nürnberger. Der entsprechende Schutz für Unternehmen schließt sogar Verlust oder Beschädigung von firmeneigenen Arbeitsgeräten, Maschinen und Werkzeugen sowie Handelswaren und Kundengüter ein, die durch Einbruch, Vandalismus oder Diebstahl während einer dringenden Fahrtunterbrechung verursacht wurden. Für Werkstatt- und Servicewagen gilt bei Einbruch oder Diebstahl der erweiterte Tages- und Nachtzeit-schutz. „Damit besteht Versicherungsschutz rund um die Uhr und demzufolge auch, wenn das Fahrzeug nachts auf dem sogenannten „Laternenparkplatz“ abgestellt ist“, so ein Tipp von Jürgen Schulze. Eine Transporterinhalt-Versicherung leistet darüber hinaus auch, wenn ein Container über Nacht auf der Baustelle bleibt, aufgebrochen und ausgeraubt wird.

Elementar versichert

Die Unwetter dieses Jahres haben es einmal mehr gezeigt: Auch der beste Fahrer

ist machtlos gegen entfesselte Naturgewalten. Gut, wenn zumindest die Güter im Wagen nach einem Sturm-, Hagel-, Flut- oder Hochwasser-Ereignis voll in Stand gesetzt oder gar in Höhe des gemeinen Handelswertes für die Wiederbeschaffung in gleicher Art und Güte ersetzt werden. „Eine gute Transporterinhalt-Versicherung lässt Handwerker bei Unwettern nicht im Regen stehen“, betont Jürgen Schulze. Das gilt auch für die anfallenden Aufräumarbeiten nach einem so genannten Elementarschaden an Fahrzeug und Inhalt: Auch sie werden bis zu einer Höhe von 2500 Euro von einer Transporterinhalt-Versicherung übernommen. „Unternehmer investieren viel Geld in ihre Transportfahrzeuge, um teure Kundenware und Arbeitsmaterialien zu transportieren“, weiß Jürgen Schulze. „Wer nach einem Unglücksfall nicht auch noch hohen Schadensersatz leisten will, ist mit einer Transporterinhalt-Versicherung stets auf der sicheren Seite.“

www.nuernberger.de

Wie Unternehmen ihre besten Bewerber vergraulen

„Mehr Mut bei Stellenanzeigen“, fordert Pia Tischer. „Und ganz wichtig: die Bewerber besser behandeln.“ Seit über 15 Jahren beschäftigt sich die Bloggerin und Inhaberin des Software-Unternehmens Coveto mit dem Bewerbungsprozess und beleuchtet ihn in ihrem Unternehmensblog sowie im regelmäßig erscheinenden Newsletter von allen Seiten.

„Es sind nicht immer die Bewerber, die die Fehler machen“, meint Pia Tischer. „Nur werden diese Fehler gern an die Öffentlichkeit gezerrt. Das beruht auch darauf, dass unvorteilhafte Bewerbungsfotos und fehlerhafte Anschreiben leichter verständlich und dadurch auch leichter zu beurteilen sind als der komplexe Bewerbungsprozess in Unternehmen.“

Pia Tischer macht häufig die Erfahrung, dass es die Unternehmen sind, die durch ihren Bewerbungsprozess potenzielle neue Mitarbeiter von vornherein abschrecken. Oder sie verlieren Bewerber an besser aufgestellte Unternehmen, bevor sie selber zu einer Entscheidung gelangt sind.

Was wird falsch gemacht beim Bewerbungsverfahren?

Ist das Angebot an qualifizierten Bewerbern knapp, dann kehrt sich das Verhältnis um: Die Unternehmen bewerben sich beim zukünftigen Mitarbeiter. Das ist nur vielen nicht bewusst. Sonst gäbe es nicht so viele 0815-Stellenanzeigen und unmoderne, komplizierte, langwierige Bewerbungsprozesse.

Tatsächlich beginnen viele Bewerbungsverfahren mit einer nichtssagenden Stellenanzeige. Gespickt mit Floskeln sagt der Inhalt oft wenig über die Anforderungen, den Teamspirit oder das Unternehmen als Ganzes aus. Woran soll sich ein Bewerber dann orientieren? Aus seiner Sicht ist die Gefahr groß, dass er seine knappen Ressourcen – Geld und Zeit – hier aufs falsche Pferd setzt.

Darum empfiehlt Pia Tischer, bereits bei der Stellenausschreibung Mut und Persönlichkeit zu zeigen: „Jede Personalabteilung sollte einen kreativen Kopf haben, der inspirierende Stellenangebote entwirft.“ Fehlt diese Person im Team, dann kann man sich mithilfe von externen Profis vom Start weg



Pia Tischer ist Expertin für Bewerbungsprozesse.

Coveto (2)

„Hier ist mit wenigen Worten viel gesagt. Und es bleibt dem Interessenten überlassen, wie er reagiert. Vom Anruf über den spontanen Besuch bis zur schriftlichen Bewerbung ist alles möglich. Voraussetzung ist natürlich, dass das Unternehmen den eingeschlagenen Kurs durchhält und einen kurz entschlossenen Besucher nicht am Empfang abweist.“

Pia Tischer gibt Unternehmen in persönlichen Gesprächen weitere Tipps für ein erfolgreiches Bewerbungsverfahren: „Machen Sie es den Bewerbern so einfach wie möglich. Das heißt auch: Finger weg von

bessere Chancen verschaffen. „Sehr originelle Stellenanzeigen gehen manchmal sogar viral“, berichtet Pia Tischer.

Einen ungewöhnlichen Weg geht zum Beispiel das Unternehmen Ströher aus dem hessischen Dillenburg. Auf einem Banner an einer Straße, auf der von Montag bis Freitag eine lange Blechlawine nach Frankfurt rollt, las Pia Tischer folgenden Text: „Frankfurt: 104 km – Karriere bei Ströher 0,2 km. Wir agieren weltweit und sind doch vor Ort.“

umständlichen Online-Bewerbungsformularen. Nutzen Sie One Click, denn damit kann der Bewerber mit einem Klick seine Daten aus Xing oder LinkedIn übertragen. Die Stellenbörse auf der eigenen Karriereseite sollte für Smartphones und Tablets optimiert sein. Setzen Sie auf soziale Netzwerke und generell: Verkürzen Sie den Prozess und halten Sie den Kontakt zum Bewerber.“

www.coveto.de



Ein Beispiel dafür, wie sich ein Unternehmen ansprechend als Arbeitgeber präsentieren kann.

„Auf frischer Tat ertappt“

Es war in zweifacher Hinsicht eine Premiere. Am 5. und 6. Juli 2016 fand erstmalig der ift-Expertentag zum Thema „Einbruchschutz rund um die Gebäudehülle“ statt. Und zum ersten Mal gingen die Veranstalter aus Rosenheim auch methodisch neue Wege: mit einer Videoeinspielung aus dem Einbruchlabor des neuen ift-Technologiezentrums wurden rund 70 Teilnehmer Zeuge, was einbruchhemmende Bauteile alles aushalten müssen, wenn „Normeinbrecher“ ihr Werk verrichten.

Beim ersten ift-Expertentag „Sicherheit“ am 5. und 6. Juli 2016 in Rosenheim wurden alle Aspekte und Bereiche aus der Sicherheitskette eines einbruchhemmenden Bauteils, begonnen bei der Planung über die Prüfung bis zur fachgerechten Montage, betrachtet. Am ersten Veranstaltungstag lag der Schwerpunkt darin, die Beratungskompetenz von Sicherheitsexperten auszubauen. Dabei wurden vorbeugende Maß-



Christian Kehrler erläuterte fachkundig die Anforderungen und Vorgehensweise beim „Normeinbruch“ während der Videoeinspielung.

nahmen von Experten der Polizei und Versicherungswirtschaft beleuchtet. An zahlreichen Beispielen aus dem Objektschutz wurde gezeigt, wie einbruchhemmende Fassaden und Gebäudeteile geplant und der Einbruchschutz sinnvoll umgesetzt wird.

Ein besonderes „Schmankerl“ waren am zweiten Veranstaltungstag neben dem Megathema Montage, die praktischen

Vorfürungen zur mechanischen Nachrüstung, die in der baulichen Sanierung ein riesiges Potenzial für Sicherheitsexperten bietet, sowie die Videoübertragung einer Einbruchprüfung nach EN 1627 aus dem neuen ift-Technologiezentrum. Dort schlüpfte ein ift-Prüferteam in die Rolle von „Angreifern“ und demonstrierte dem Publikum statische Prüfungen mit einer Belastung von 300 Kilogramm

und das dynamische Verfahren mit dem Zwillingssreifen, der 50 Kilogramm wiegt und mit einer Fallhöhe von 450 Millimetern auf die Fensterscheibe trifft. Aber 99 Prozent der geprüften Elemente bestehen diese einfachen Prüfverfahren der Widerstandsklasse RC 2 nach Auskunft von Christian Kehrler (ift), der den Einbruchversuch fachkundig erläuterte, anstandslos. Erst bei der mechanischen, manuellen Prüfung, bei der das Täterverhalten von Einbrechern simuliert wird, wird deutlich, was eine einbruchhemmende Konstruktion wirklich wert ist.

Alle 70 Teilnehmer waren sich einig, dass diese gelungene Mischung aus Theorie und Praxis wertvolle Impulse für die betriebliche Arbeit vermittelt haben.

Bei Veranstaltungen zum Thema Sicherheit legt das ift bereits im November nach. Dann beginnt die Ausbildung zum ift-Sicherheitsexperten.

www.ift-rosenheim.de

Kundenbeirat tagte zum ersten Mal

Unter dem Motto „Mitdenken – Diskutieren – Mitgestalten“ will die Ehret GmbH ihre Kunden künftig noch stärker in die Entscheidungen des Unterneh-

mens einbinden. Der hierfür ins Leben gerufene Kundenbeirat, dessen Gremium sich aus langjährigen Ehret Fachhändlern aus allen Länderaktivitäten zu-

sammensetzt, tagte am 15. Juli 2016 zur ersten offiziellen Veranstaltung in Mahlberg.

„Mit dem neuen Gremium wollen wir unsere Kunden aktiv in die Weiterentwicklung unserer Produkte, Services und Dienstleistungen einbeziehen. So können wir noch stärker auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen und unser Angebot in ihrem Sinne kontinuierlich verbessern“, erklärt Andreas Schnaase, Ehret CSO. Mit der zweimal jährlich stattfindenden Beiratssitzung bietet das Unternehmen den Beiratsmitgliedern auch in Zukunft eine Dialogplattform.

Für Manuel Meier, Ehret CEO, war die erste Kundenbeiratssitzung ein voller Erfolg: „In verschiedenen Work-

shops entwickelte sich ein offener Dialog auf Augenhöhe.“ Die Mitglieder des Kundenbeirats beurteilten Projekte aus Kundensicht und lieferten Ideen und Impulse zur Gestaltung von Produkten und Serviceleistungen. „Auch kritische Stimmen fanden Gehör, denn nur so können wir uns weiterentwickeln und noch besser auf die Bedürfnisse von Fachhändlern und Kunden eingehen“, so Manuel Meier. „Dies sehen wir als klares Bekenntnis der Ehret GmbH, nicht nur im Bereich der Produkt-Innovationen, sondern auch bei der Kundenorientierung als Marktführer eine Vorreiterrolle einzunehmen.“

www.ehret.com



Der Kundenbeirat tagte zu seinem Auftakt in Mahlberg.

Schulung in Verkaufsrhetorik

Smart Home ist ein Thema, das rasant an Bedeutung gewinnt und in den kommenden Jahren ein immer wichtigerer Umsatzfaktor für Fachhandwerker werden wird. Für viele Endkunden ist die Hausautomation und intelligente Vernetzung verschiedener Anwendungen aber immer noch ein Buch mit sieben Siegeln – sie fühlen sich von der Komplexität des Themas überfordert oder hegen aus anderen Gründen Bedenken. Umso wichtiger ist eine individuelle Beratung durch den Fachhandwerker. Rademacher, Anbieter des Smart-Home-Systems HomePilot, hat jetzt Seminare zum Thema Verkaufsrhetorik abgehalten – ein exklusives Angebot für HomePilot-Fachmänner, die das Unternehmen mit dem praxisnahen Training im Verkaufsaltag unterstützen möchte.

Die Fachpartner wurden darin geschult, Kunden bzw. potenzielle Käufer im Verkaufsgespräch für Smart-Home-Anwendungen zu begeistern. „Smart-Home-Systeme bergen ein enormes Umsatzpotenzial. Die Nachfrage nach intelligenten Lösungen für mehr Komfort und Sicherheit in den eigenen vier Wänden ist ungebrochen hoch und die mittlerweile fast selbstverständliche Nutzung von Smartphone und Tablet befeuern den Trend, auch sein Zuhause mobil zu steuern“, stellt Jörg Ruthenberg, Schulungsleiter bei Rademacher, fest. „Um diese Umsätze auch realisieren zu können, muss man nicht nur technisch sattelfest sein, sondern auch in puncto Beratung und Verkaufsgesprächstaktik über das nötige Know-how verfügen. Kann man einen Kunden gut beraten und in der Folge überzeugen, führt das zudem zu einer langfristigen Kundenbindung. Schließlich ist ein Smart Home mit all seinen Möglichkeiten in den meisten Fällen ein langfristig angelegtes Projekt.“ Viele Anwender ergänzen nach und nach weitere Funktionen – für Fachhandwerker ein lohnendes Folgegeschäft.



Die Teilnehmer erfuhren u. a. in dem Seminar, wie sie die Sicht- und Denkweisen ihrer Kunden erfassen können.

Perspektivenwechsel

An insgesamt neun Veranstaltungsterminen und in sechs verschiedenen Orten – darunter auch am Firmensitz in Rhede sowie im Werk Dresden – lernten insgesamt 90 Teilneh-

fende Seminarthema. Durch den Expertenvortrag und in praktischen Übungen machten sich die Teilnehmer mit Präsentationstechniken und Rhetorik vertraut und lernten, die Bedürfnisse und Wünsche des Kunden zu erfragen und zu er-

dürfnisse zu verstehen, ihm die richtigen Fragen zu stellen und erst dann jene Anwendungsmöglichkeiten anschaulich vorzustellen und zu erläutern, die ihn interessieren und die zu ihm passen“, erklärt Klaus-Dieter Scholz, Seminarleiter und Experte für Kommunikation der Blau & Scholz Consulting Group GmbH. „Daher ist es sinnvoll, sich die Sicht des Kunden anzueignen, also einen Perspektivwechsel zu vollziehen.“ Im Vordergrund eines erfolgreichen Beratungs- oder Verkaufsgesprächs stehen also eher praktische Anwendungen als technische Details. Wenn für den Kunden die Sicherheit ein Thema ist, sollte man ihn über die Vernetzungsmöglichkeiten von Bewegungsmeldern, Rauchmeldern und Überwachungskameras informieren. Steht bei ihm der Wunsch nach Komfort im Vordergrund, dreht sich ein Gespräch zum Beispiel eher um automatisierten Sonnenschutz, beispielsweise durch elektrische Rollläden, oder um intelligent gesteuerte Beleuchtung. Die richtige Argumentation in solchen Verkaufsgesprächen erprobten die Teilnehmer dann in praktischen Übungen und konnten ihre Beobachtungen und Erfahrungen in der abschließenden Diskussionsrunde untereinander austauschen.

EXTE
PRODUKTE UND LÖSUNGEN
RUND UM FENSTER UND TÜREN

FENSTERZUBEHÖR-SYSTEME

**MAXIMAL
FLEXIBEL**

FLACHLEISTEN AUF ROLLE

WWW.EXTE.DE

mer den Perspektivenwechsel: „Lerne, die Sicht- und Denkweise des Kunden zu erfassen, um ihn dann im Gespräch für das HomePilot-System zu begeistern“ lautete das übergrei-

kennen. „Im Verkaufsgespräch ist es wenig hilfreich, einfach nur alle technischen Aspekte des HomePilot aufzuzählen. Vielmehr geht es darum, den Interessenten und seine Be-

www.rademacher.de

Showroom-Eröffnungen in Berlin und Düsseldorf

Mehr Markenerlebnisse und mehr Marktpräsenz – und das auch jenseits der BAU Messe in München – ist das Konzept der Schüco Schauräume. Mit gleich zwei neuen Repräsentanzen in Berlin und Düsseldorf bringt das Bielefelder Unternehmen seine innovativen Systeme in Originalgröße näher zu Kunden und Architekten. „Zudem sind die neuen Standorte eine weitere Offensive in die Zukunft des Metallbaus“, ergänzt Andreas Engelhardt, geschäftsführender und persönlich haftender Gesellschafter der Schüco International KG.

Am 1. Juli 2016 wurde im besonderen Ambiente des alten Handelshafens in Düsseldorf groß gefeiert: 180 Architekten, Kunden und Entscheider waren zur feierlichen Eröffnung vor Ort. Der neue Showroom und das ebenfalls neu bezogene Vertriebsbüro befinden sich im MedienHafen der Landeshaupt NRW – an einem perfekten



Neuer Showroom in Düsseldorf: Architekten, Kunden und Entscheider waren zur feierlichen Eröffnung vor Ort.

Standort für Schüco, wie Andreas Engelhardt betont: „Rund 70 Prozent des MedienHafens sind Referenzobjekte von uns, darunter auch das Gebäude in dem sich der Showroom und die neue Vertriebsrepräsentanz befindet.“ Der neue Düsseldorfer Showroom hat, dank seiner ebenerdigen Lage mit den

großen Fensterfronten, zudem eine unübersehbare Außenwirkung. Im Innern überzeugen die Räumlichkeiten auf 140 Quadratmetern mit etlichen Exponaten, darunter einer Musterwand für rund 30 verschiedene Schüco Systeme, vielen digitalen Präsentationsmöglichkeiten, aber auch einer Lounge: Eine

ideale Kulisse, die auch die Partner von Schüco für ihre Kundengespräche nutzen können.

Bereits am 24. Juni 2016 wurde in Berlin die neue Hauptstadtrepräsentanz von Schüco im Beisein der Berliner Senatorin für Wirtschaft, Technologie und Forschung, Cornelia Yzer, feierlich eröffnet. In der Schlüterstraße 40, in unmittelbarer Nähe des Kurfürstendamms, wurde das Konzept einmal anders umgesetzt: Auf 265 Quadratmetern verschmelzen Showroom und Büro. Klassische Bürotrennwände gibt es beispielsweise nicht, stattdessen sind die Besprechungsräume mit Pfosten-Riegel-Fassaden errichtet worden. Im Weiteren sind die Büros mit hoch wärmegeprägten Fenster- und Türsystemen sowie Sicherheits- und Automationslösungen ausgestattet. Alles aus der Schüco Produktpalette.

www.schueco.de

Inserentenverzeichnis

Aliplast.....15	Faac Vollbeilage	Lämmermann33	Sefar AG Vollbeilage
Alukon.....59	GfA Dichtungen3	Lewens27	Selve.....17
Becker43	GTE35	Nova Hüppe.....41	Servis Climax.....57
BFB.....42	heroal.....11, 29	Novoform21	Siral49
elero55	Hücking.....42	Renson.....5	Warema.....37
Erwilo.....39	ift Rosenheim..... Vollbeilage	Roma.....23	Wipro53
Exte13, 63	KCTT..... Titelbild + Titelstory	Schmitz-Werke25

Unternehmensverzeichnis

Alpha Deuren 43	Huga 14	Profine 41	Solarlux 38, 56
Becker-Antriebe 33	IFN 52	Promotec 17	Somfy 14
Beck+Heun 15	Ift Rosenheim 62, 65	Rademacher 63	Unilux 50
BVRS 50	Joka 40	Saint-Gobain-Glass 27	Warema 18, 44
C4sun 45	Joma 28	Schüco 64	Weru 16
Coveto 61	KCTT 6	Sefar 22, 46	Wilkes 36
Deutsche Verrechnungsstelle ..51	Kone 24	Selve 30	Wisniewski 35
Duette 49, 59	Lakal 16, 58	Serge Ferrari 47	ZVR 16, 65
Ehret 56, 62	Loxone 32		
Elero 20, 37	MHZ 10, 35		
Elsner 31, 39	Möhn 12		
Fakro 42	Neher 8		
Fensterbau Ratgeber 58	Novoform 57		
Flachglas Markenkreis 26	Nürnbergger 60		
Flexalum 48	NürnbergMesse 17		
Hörmann 54	Oknoplast 55		

Die nächste Ausgabe erscheint am 14. Oktober 2016

Ihre Ansprechpartnerin:

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

EuroInterior Wettbewerb 2018

Einer der bedeutendsten internationalen Wettbewerbe für Raumausstatter, der EuroInterior wechselt von der Domo-Text, Hannover zur Heimtextil, Frankfurt am Main. Der Europäische Berufswettbewerb findet im Zwei-Jahres-Rhythmus statt und geht 2018 in die 6. Runde.

Heike Fritsche, die Generalsekretärin der EuroInterior und Geschäftsführerin des ZVR, begrüßt die Entscheidung: „Die Leitmesse der Raumausstatter

ist nach wie vor die Heimtextil in Frankfurt am Main. Deshalb freue ich mich besonders, dass die Messe Frankfurt unserem Wunsch entspricht und den Wettbewerb nach Frankfurt holt.“

Die Heimtextil ist Impulsgeber für die Branche und genießt auch international ein hohes Renommee. „Insbesondere unserem Branchennachwuchs bieten wir mit dem Wechsel des Wettbewerbs zur Messe Frank-

furt eine deutlich verbesserte Plattform“, ist Heike Fritsche überzeugt.

Mit dem EuroInterior (9. – 12. Jan. 2018) und dem Young Creations Award „Upcycling“ (9.–13. Jan. 2017) bieten der ZVR und die Messe Frankfurt insbesondere den jungen Raumausstatter/innen Gelegenheiten, einem breiten Publikum kreative und innovative Ideen zu präsentieren.

www.zvr-info.de



Genaralsekretärin Heike Fritsche mit André Pröhl, dem diesjährigen Bundessieger der Raumausstatter.

44. Rosenheimer Fenstertage 2016

Seit dem ift-Gründerjahr 1966 wurden viele technische Entwicklungen vom ift Rosenheim initiiert und die praktische Umsetzung unterstützt. Auf den diesjährigen Fenstertagen vom 12. bis 14.10.2016 in Rosenheim steht aber nicht eine nostalgische Rückschau im Vordergrund, sondern die Analyse und Fortführung der 50-jährigen Erfolgsgeschichte der Fenster- und Fassadentechnik. Neue Technologien wie druckspanntes Isolierglas (DEMIG), Medienfassaden mit Großflächen-Displays, neue Materialien und Konstruktionen wie Integralfenster und optimierte Verbund- und Kastenfenster werden die Produkte verändern. Auch Regeländerungen wie die neue Musterbauordnung (MBO) sowie normative Änderungen der EN 13830 (Fassaden) und EN 1279 (MIG) verlangen Informationen aus erster Hand. Über den „Fensterrand“ hinaus blicken der Key-Speaker Prof. Dr. Mojib Latif mit einem „Update“ zum Klimawandel sowie Prof. Annette Hillebrandt zu „Urban Mining“. Der Festabend folgt dem Motto „Wir rocken die 50!“.

50 Jahre ift Rosenheim im Dienst von Qualität und Sicherheit heißt auch ein dauerhafter Einsatz für Innovationen, technische Entwicklungen, Normen und praktische Umsetzung für Fenster, Fassaden, Verglasungen

und Zubehörteile. Wie diese erfolgreiche Entwicklung gemeinsam mit der Branche weitergehen kann, werden die 44. Rosenheimer Fenstertage zeigen. Herausforderungen und Veränderungen gibt es wahrlich genug, und deshalb braucht es 29 Vorträge in 11 Themenblöcken sowie 4 Workshops, um die aktuellen Themen zu behandeln.



Die 44. Rosenheimer Fenstertage stehen 2016 unter dem Motto „50 Jahre im Dienst der Branche“.

Als Keynote-Speaker wird Prof. Dr. Mojib Latif, Träger des Deutschen Umweltpreises 2015, die notwendigen Konsequenzen des Klimawandels und mögliche Handlungsoptionen vorstellen. Einen Blick über den „Fensterrand“ und Innovationen mit großem Potenzial bieten folgende Vorträge:

- „3D-Druck – Hype oder Zukunft – Chancen und Risiken“, Nikolas Zimmermann (Fraunhofer IAO),
- „Druckentspannung von Mehrscheiben-Isolierglas (DEMIG) – praktische Umsetzung und Potenziale“, Dr. Ansgar Rose (ift),
- „Adaptive Verglasung und Großflächen-Display für Medienfassaden“, Dr.-Ing. Walter Haase (Uni Stuttgart),
- „Design for Urban Mining – Parameter für Entwurf und Konstruktion“, Prof. Annette Hillebrandt (Bergische Universität Wuppertal),
- „1000 Fenster für ein Schloss – Das Humboldtforum in Berlin“, Hans-Dieter Hegner (Stiftung Humboldt Forum im Berliner Schloss).

Neues zu Normen und Regelwerken:

- „Die neue Musterbauordnung und Musterverwaltungsvorschrift Technische Baubestimmung (VVTB)“, Dr. Gerhard Scheuermann (Umweltministerium Baden-Württemberg und Vorsitzender der Bauministerkonferenz),
- „Aktuelles zur überarbeiteten EN 13830“, Rolf Schnitzler (ift) und Prof. Jörn-P. Lass (Hochschule Rosenheim).

Praxisvorträge mit direktem operativem Nutzen bieten:

- „Bewertung des Tauwasser-Verhaltens bei Verbund- und Kastenfenstern“, Manuel Demel (ift),
- „Statische Bemessung von Kunststoffbauteilen“, Prof. Dr. Benno Eierle (Hochschule Rosenheim),
- „Mobile Messung von Ug-Werten – Bestandsbewertung, Sanierung, produktionsbegleitende Prüfung & Wareneingangskontrolle“, Konrad Huber (ift) und Alexander Frenzl (Netsch Gebäudetechnik),
- „Thermografie – Qualitätssicherung von Wärmestandards bei Fenstern und Fassaden“, Benjamin Standecker (VATH),
- Und natürlich praxisnahe Workshops am Mittwochnachmittag zum Fensterbankanschluss, zur Einbruchhemmung, Fluchtwegsicherheit und Absturzsicherheit sowie zu häufigen Schadensfällen.

Der Festabend steht als Jubiläumsfeier unter dem Motto „Wir rocken die 50!“ und wird mit einigen Überraschungen aufwarten.

www.fenstertage.de

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)

VOB Gesamtausgabe 2016



VOB Gesamtausgabe 2016

Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen
Teil A (DIN 1960), Teil B (DIN 1961), Teil C (ATV)

ca. 1.000 Seiten, DIN A5, Leinen

49,- EUR
portofreie Lieferung

Ein wichtiger Hinweis: Bis zum Erscheinen der neuen Gesamtausgabe ist weiterhin der Teil C der VOB 2012 mit dem Ergänzungsband 2015 sowie den neuen Teilen VOB/A und VOB/B 2016 (die per Einführungserlass am 18.04.2016 in Kraft getreten sind) anzuwenden.

Detaillierte Informationen und Bestellung unter:

<http://www.vh-buchshop.de/vob-gesamtausgabe-2016.html>

Telefonische Bestellungen: 02 11/ 3 90 98-21, Fax -33

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