



Jetzt



## Die schönste Markise, weit und bis zu 6 m breit

**markilux 970 | Design pur. Bis zu 6 m breit.** Ihre kompakte, eckige Grundform überzeugt die Jury des German Design Awards und alle, die schlichte Eleganz lieben. Ganz nach Wunsch ist die Markise mit LED-Beleuchtung und in trendigen Farben erhältlich. Für weitere Informationen besuchen Sie uns JETZT unter [markilux.com](http://markilux.com)

**markilux**  
sicher · zeitlos · schön

- BRANCHE:** Die neuen Auszubildenden
- 
- OBJEKT:** Sonnenschutz Down Under
- 
- TECHNIK:** Sicherheit hat viele Facetten

# 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](http://www.vh-buchshop.de/wintergarten.html)

oder unter 0211/390 98-27

# Wir sehen uns in Hamburg!

Vom 21. bis 23. Oktober 2016 findet die 56. Haupttagung des Bundesverbandes des Rollladen + Sonnenschutz (BVRS) statt. Gastgeber ist dieses Mal die Landesinnung Schleswig-Holstein/Hamburg. Die schöne Tradition, dass immer eine der Mitgliedsinnungen die Jahrestagung des BVRS ausrichtet, führt dazu, dass die Teilnehmer sich Jahr für Jahr auf andere Schwerpunkte und regionale Besonderheiten freuen können, da jede Innung ihre eigene Handschrift sichtbar werden lässt. Doch sämtlichen Veranstaltungen ist immer eines gemeinsam: Alle Rollladen- und Sonnenschutztechniker-Innungen zeigen sich als hervorragende Gastgeber für ihre Berufskollegen aus ganz Deutschland, sprühen vor Ideen für

eine gelungene Tagung. Das wird auch dieses Jahr wieder so sein, wenn wir in Hamburg zusammenkommen. Der aktuelle Anmeldestand lässt uns mit rund 500 Teilnehmern aus Handwerk und Zulieferindustrie rechnen, so dass mit Fug und Recht gesagt werden kann: In Hamburg trifft sich die R-S-Branche!

Erwarten dürfen die Teilnehmer ein umfangreiches Programm, das die gastgebende Innung und der Bundesverband vorbereitet haben und das dem



BVRS

Anspruch eines Fachkongresses wiederum gerecht wird. Die Themen der Vorträge reichen dabei vom Wechselspiel von Politik und mittelständischer Wirtschaft (Landesminister a.D. Dr. Christian von Boetticher) über die Gebäudeautomation (Otmar Stillhard und Harald Müller von SMI) und den Feuerschutz bei Sonnenschutzanlagen (Bastian Fischer von der Feuerwehr Hamburg) bis hin zum Zusammenhang von innen und außen liegenden zusätzlichen Gebäudeabschlüssen (Markus Ehrlich von MHZ). Vorgesehen ist ebenfalls ein Motivationstraining, das vor allem Wege aus der Stressfalle aufzeigen wird (Michael Hilgert).

Doch die diesjährige Tagung ist noch aus einem anderen Grund von großer Bedeutung: Turnusgemäß wird hier ein neues Präsidium gewählt. In Hamburg entscheidet sich, wer den BVRS in den kommenden vier Jahren führen wird. Die künftigen Schwerpunkte seiner Arbeit werden mit Sicherheit im Mittelpunkt der Grundsatzrede des neuen Präsidenten stehen.

Nicht unerwähnt bleiben darf auch, dass Hamburg ein besonders attraktiver Tagungsort ist. Maritimer Flair mischt sich mit Kaufmannstradition und der Atmosphäre einer modernen, pulsierenden Millionenstadt. Dem trägt auch das geplante Rahmenprogramm der Haupttagung Rechnung, bei dem der Festabend auf dem berühmten historischen Frachter Cap San Diego sicherlich den Höhepunkt darstellt.

Interessante Vorträge, der Blick in die Verbandszukunft und attraktive Locations – die Teilnahme an der 56. Haupttagung des Bundesverbandes Rollladen + Sonnenschutz lohnt sich aus vielerlei Gründen. Wir sehen uns in Hamburg!

Christoph Silber-Bonz

Hauptgeschäftsführer des  
Bundesverbandes Rollladen + Sonnenschutz

## PLUG & PLAY

### RolTop/D+ 868



**Der intelligente Rollladenantrieb ist unglaublich leise, sanft und in wenigen Schritten eingebaut. RolTop/D+ Antriebe gibt es mit bidirektionalem Funk und echter Routingfunktion oder auch als bedrahtete Ausführung.**

#### elero GmbH

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



[www.elero.de/plugandplay](http://www.elero.de/plugandplay)



Seite 28



Seite 22

<b>■ Editorial</b>	
Wir sehen uns in Hamburg!	3
<b>■ Titelstory</b>	
markilux hat einen hohen Anspruch an die Optik seiner Markisen	6
<b>■ Branche</b>	
Eindrucksvolle Ost-West-Erfolgsgeschichte	8
Der schnelle Draht zu den Kollegen	10
Schulungen im Fokus	11
Enge Kundenorientierung führt zum Erfolg	12
Austrittsbeschluss der Innung Düsseldorf	13
Laufende Optimierung	14
Abschied vom langjährigen Institutsleiter	15
Kundenorientierung mit Tür und Tor	16
Leitung Thermomanagement	16
Die neuen Auszubildenden	17
Start in die berufliche Zukunft	17
Ausbildungsbeginn	18
Neuer Flyer klärt Verbraucher auf	18
<b>■ Objekt</b>	
Olympische Sportstätten, Rio de Janeiro: Anspruchsvolle Sonnenschutzlösungen	20
Wohnanlage, Sydney: Sonnenschutz Down Under	22
HSM, Salem: Tor für Produktionshallen	24
Giessen-Areal, Meilen: Klassisch klare Architektur	26
ETA-Modellfabrik, Darmstadt: Gebaute Zukunft	28
<b>■ Technik</b>	
Smart Home: Eine App für alles	30
Sicherheit hat viele Facetten	32
Zertifizierung zur Widerstandsklasse 2	33
CE-Kennzeichnung erneut verschoben	34
Fassaden per Smartphone dimmen	35
Qualitätsbestimmung von Stoffen	36
CAD-Planungsprogramm mit IFC Schnittstelle	36
Komfortable SmartHome-Lösungen für Fenster, Türen und Rollläden	38
Steuerungsdaten bleiben im Haus	39
<b>■ Produkte</b>	
Aktuelle Produktneuheiten	40-49

■ Markt

Neue Produkte, neuer Messestand .....50  
 Clip unterstreicht Markenanspruch .....50  
 Web-Shop für Garagentore .....52  
 Ausgezeichneter Torantriebsspezialist .....52  
 Starker Auftritt im Netz .....53  
 Gastro-Deck jetzt auch in Lörrach .....54  
 Ständige Weiterentwicklung .....54  
 Partnerschaft auf Augenhöhe .....55  
 20 Jahre Hand in Hand .....56  
 Sponsoring Eishockey „Straubing Tigers“ .....57  
 Stets die Zukunft im Blick .....57  
 Streitschlichtung für innerbetrieblichen Frieden .....58  
 Herstellerneutrale Informationen .....59  
 Deutsche verbinden gepflegte Berufskleidung  
 mit professioneller Arbeit .....60

■ Messen und Veranstaltungen ..... 61  
 ■ Inserenten- und Unternehmensverzeichnis ..... 64  
 ■ Rückblick..... 66  
 ■ Impressum ..... 66



Seite 26



markilux

**Zum Titel**  
 Urbaner Schick bis zu  
 6m breit und kombiniert  
 mit reichlich technischen  
 Komfort.  
 Das ist das Versprechen  
 der markilux 970.

**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](http://www.siral.de), [info@siral.de](mailto:info@siral.de)



Zahlreiche Designpreise zeugen von einer eigenen gestalterischen Handschrift, die das Bild der Marke seit Jahren entscheidend mitprägt.

Ein Design muss rundum überzeugen

## markilux hat einen hohen Anspruch an die Optik seiner Markisen

*Der Markisenhersteller markilux versteht sich als Design-Pionier, der schon früh mit Formen, Farben und Materialien spielte, um seinen Produkten ein moderneres Image zu geben. Zahlreiche Designpreise zeugen von einer eigenen gestalterischen Handschrift, die das Bild der Marke seit Jahren entscheidend mitprägt. Auch aktuell beteiligt sich das Unternehmen mit seinen neuen Modellen an Design Awards.*

So ist die Kassettenmarkise markilux 970, die zu Beginn des Jahres auf den Markt kam, bereits für den German Design Award 2017 nominiert. Die Markise war ursprünglich als kleineres Modell angedacht, mit einem Maximalmaß von fünf Metern. Doch schnell zeigte sich, dass sie mehr Potential besitzt. Deshalb gibt es sie jetzt in einem angepassten Größenraster bis zu sechs Meter Breite. Das Auffällige an ihr ist die schlichte eckige Form, die auf nuancierte Rundungen trifft und der Kontrast zwischen neutralen Lounge- und auffälligen Akzentfarben. Die Markise sollte einerseits sehr dezent anmuten und andererseits ein kleines „Ausrufezeichen“ an der Hausfassade sein.

### Die Marke lebt eine eigene Formensprache

„Wir wollten von Anfang an ein Markisen-design entwickeln, das mit der Architektur spielt, sie betont, manchmal unauffällig

mit ihr verschmilzt oder ein schmückendes Element ist“, sagt Geschäftsführer Dan Schmitz. Daraus habe sich eine wiedererkennbare Formensprache entwickelt, die die Marke verkörpere und wie eine eigene Handschrift sei. Einer der Impulsgeber hierfür ist der Produktdesigner Professor Andreas Kramer aus Bremen, der dort an der Hochschule für Künste lehrt. Seit 2001 gewann das Unternehmen gemeinsam mit ihm über 15 Design Awards.

### Ein schönes Design darf aus dem Rahmen fallen

Zuletzt erntete die MX-1, eine besonders groß dimensionierte Markise, die mit ihrer ausladenden Kassette in ungewöhnlich konischer Form ins Auge fällt, gleich einen ganzen Preisregen. Sie erhielt den Interior Innovation Award 2015, den iF Design Award 2015, den reddot design award 2015 und den German Design Award 2016. Mit

ihr wollte das Unternehmen den Blick auf das Produkt Markise neu definieren. Eine Markise soll demnach nicht nur als Sonnenschutz dienen, sondern als Designobjekt auch für sich wirken und optisch selbstbewusst auftreten können. Designer Andreas Kramer ist der Ansicht, schönes und puristisch-leichtes Design dürfe sich immer inszenieren.

### Die Optik einer Markise sollte zeitlos sein

Kramer hat sich in all den Jahren mit dem Produkt Markise intensiv beschäftigt und weiß, worauf es bei einem neuen Entwurf ankommt: „markilux arbeitet mit Materialien von bester Qualität und bietet Produkte mit hohem Bedienkomfort. Das soll sich natürlich auch in der äußeren Gestalt widerspiegeln“, erklärt er. Grundsätzlich sei das Design zeitlos, da Markisen mit ihren langen Lebenszyklen keinen schnelllebigen

Trends unterlägen. „Wir versuchen aber, individuelle Wünsche zu berücksichtigen. Zum Beispiel in Form von modularen Anlagen, bei denen die Kunden das spätere Aussehen mitbestimmen können“, sagt Kramer.

## Alles was man sieht, braucht eine schöne Form

Der Designer ist überzeugt, dass sich eigentlich fast jeder einen natürlichen Schatten wünscht. Um dem nahe zu kommen, versuche das Unternehmen Markisen möglichst ästhetisch zu gestalten. Hierbei spielt das Tuch als eigentlicher Schattenspender eine besondere Rolle. Denn der Blick von unten auf das Tuch oder von drinnen entscheidet, ob der Nutzer das Licht und die Farbe des Schattens als angenehm empfindet und ob auch die Rahmen gebende Technik gefällt. Dan Schmitz erklärt hierzu: „Da wir es bisher noch nicht schaffen, ein Sonnenschutz Tuch schweben zu lassen, brauchen wir tragende Bauteile. Die sieht man jedoch permanent an der Hauswand, anders als das Tuch, das in einer Kassette verschwinden kann.“ Deshalb gestalte man die technischen Elemente und gebe ihnen eine schöne Form.

## Kontraste machen ein Design besonders spannend

Designer Andreas Kramer achtet bei seinen Entwürfen besonders auf eine optische Einheit von Kassette oder Tuchhalter und Ausfallprofil. Beides muss sich harmonisch ineinanderfügen. Eine solche Harmonie zu schaffen, ist in seinen Augen jedes Mal herausfordernd. Ganz besonders sei dies



Das Tuch als eigentlicher Schattenspender spielt eine besondere Rolle.

bei der Wintergartenmarkise markilux 8800 der Fall gewesen. Denn hier mussten runde und eckige Formen in der Tuchkassette zueinander finden. Die kantigen Führungsschienen ließ der Designer optisch mit der runden Kassette verschmelzen. Ein Formenspiel, für das die Markise gleich zwei Preise erhielt: den German Design Award 2014 (Special Mention) und den if Design Award 2013. Der Blick dafür, wie kleinste Details wirken, entscheidet somit darüber, ob ein Produkt gefällt oder nicht.

## Das ästhetische Empfinden verändert sich stetig

Ästhetik spielt demnach eine wichtige Rolle beim Design einer Markise. Und zwar unabhängig davon, aus welcher Perspektive man sie betrachtet. Was der Kunde als äs-

thetisch wahrnimmt, unterliegt allerdings einem permanenten Wandel, der sich an der Architektur von Haus und Garten orientiert. So hat sich auch das Produkt Markise in den vergangenen Jahren verändert und an Formqualität gewonnen. Elegant und stilvoll, einfach schön anzusehen, so soll eine hochwertige Markise heute sein. Dabei muss sie nicht mehr unbedingt an einer Wand befestigt sein. Auch frei stehende Systeme sind mittlerweile sehr beliebt. „Mit dem drehbaren Markisenschirm planet, der mit der Sonne mitwandert, haben wir diesen Trend 2014 aufgegriffen und das durchgängige Designkonzept, das seit vielen Jahren allen neuen Markisenmodellen zugrundeliegt, fortgeführt“, sagt Kramer. Mit Erfolg, denn auch dieses Modell erhielt mit dem Plus X Award einen Designpreis.

## Auf der Suche nach Ideen für Markisen von morgen

„Bei jedem neuen Markisenentwurf stünde aber neben dem hohen Anspruch an das Aussehen nach wie vor eine durchdachte Technik, die mit Neuem überrascht, an erster Stelle“, betont Geschäftsführer Dan Schmitz. Ein völlig neues Modell komme aus wirtschaftlichen Gründen erst dann zum Tragen, wenn man davon überzeugt sei, wirklich etwas bieten zu können, das es bisher so noch nicht gebe. „Deshalb sind wir ständig auf der Suche nach Ideen, die unser Produkt immer wieder anders interpretieren. Schließlich möchten wir auch in Zukunft überraschen und eigenständige Design-Objekte wie unsere ES-1 oder die MX-1 auf den Markt bringen“, sagt Schmitz. Denn ihm und Kramer ist es wichtig, Produkte mit Wert zu schaffen, die auch morgen noch gut aussehen und gefallen.

[www.markilux.com](http://www.markilux.com)



Eine Markise soll nicht nur als Sonnenschutz dienen, sondern als Designobjekt auch für sich wirken und optisch selbstbewusst auftreten können.

# Eindrucksvolle Ost-West-Erfolgsgeschichte

Als Weinor am 2. September 2016 in Möckern bei Magdeburg sein 25. Jubiläum feierte, konnte der Kölner Hersteller von Markisen, Terrassendächern und Glasoasen auf eine bewegte Zeit zurückblicken. Im Gegensatz zu vielen anderen Unternehmen aus dem Westen ist Weinor dem ostdeutschen Standort in Sachsen-Anhalt treu geblieben, hat regelmäßig investiert und beschäftigt dort mittlerweile 140 Mitarbeiter.

## Vom Mähdrescher zur Markise

Am Anfang war die Spule – so jedenfalls geht die Anekdote um die erste Kontaktaufnahme zwischen den Kölnern und den Möckeranern zu Beginn der Neunzigerjahre. Der spätere Weinor-Mitarbeiter und Vertriebspionier im Osten, Reinhard Krüger, benötigte dringend eine Nähmaschinenspule. Bei Weinor-Gründer Dieter Weiermann wurde er fündig. Der war wiederum gerade auf der Suche nach einem neuen Produktionsstandort. Schon damals liefen die Sonnenschutz-Geschäfte rund und die Kapazitäten sollten ausgebaut werden. Über Reinhard Krüger entstand dann die Bekanntschaft zu Hans-Joachim Bunge, dem damaligen Vor-



Werksleiter Lutz Wilke (r.) mit den „alten Hasen“ Helga Arnold und Andreas Diercks, beides Mitarbeiter der ersten Stunde.

sitzenden der landwirtschaftlichen Produktionsgenossenschaft (LPG) in Möckern. Nach zahlreichen Gesprächen und der Bewältigung einiger bürokratischer Hürden, die in den

Nachwende-Jahren nicht unüblich waren, einigte man sich gemeinsam mit den kommunalen Behörden darauf, die bestehenden Gebäude um- und auszubauen. Am 15. März 1991

war es dann soweit: Die neue Betriebsstätte zur Produktion von Gelenkarm-Markisen wurde feierlich eröffnet. 26 vormalige LPG-Mitarbeiter unter der Führung von Hans-Joachim Bunge zählten zur Belegschaft der ersten Stunde.

## Improvisationstalent

Heutzutage ist es nur noch schwer vorstellbar, mit welchen Schwierigkeiten der Aufbau eines Betriebs in Ostdeutschland zu Zeiten der Nach-Wendjahre verbunden war. „Der Kontakt mit unserer Mutter in Köln gestaltete sich anfangs extrem schwierig, weil es noch keine funktionierenden Telefonanschlüsse gab. Absprachen liefen über das Funktelefon – wenn es denn funktionierte“, erinnert sich Helga Arnold, eine Mitarbeiterin der ersten Stunde und Weinor seitdem treu geblieben. „Bis die Mechanisierung einsetzte, dauerte es noch eine Weile. Alles war Handarbeit. Markisenprofile zum Beispiel wurden manuell zurechtgesägt“, ergänzt Andreas Diercks, ebenfalls von Anfang an dabei und jetzt im Weinor-Engineering tätig. Doch das Team um Hans-Joachim Bunge setzte den Widrigkeiten der ersten Jahre großes Engagement und unermüdl-



Seit 25 Jahren ist das Unternehmen in Möckern bei Magdeburg einer der großen Arbeitgeber.



Auch bei der Bevölkerung von Möckern wurde immer wieder für Aufsehen gesorgt: Hier etwa ist der Markisenanhänger beim 1050 Jahre Fest-Umzug ein wahrer Hingucker.



**Kontinuierliche Investitionen:** 1997 wurden die Produktionskapazitäten in Möckern erweitert.



**Die ursprünglichen Gebäude im Jahr 1989:** Vorher war auf dem Gelände eine LPG-Landmaschinenreparatur-Werkstatt angesiedelt.

chen Schaffensdrang entgegen. Auf diese Weise wurde Weinor schnell zu einer festen Größe rund um Möckern.

### Zuverlässiger Arbeitgeber

Das Kölner Unternehmen war mit seinem Engagement in Möckern an einer nachhaltigen Investition interessiert – im Gegensatz zu vielen westdeutschen Unternehmen, die sich nach Auslauf der Subventionsphase wieder aus dem Osten zurückgezogen hatten. Auch ein anderer Aspekt machte Weinor zu einem attraktiven Arbeitgeber: „Wir haben jeden Monat zuverlässig unser Gehalt bekommen, vom ersten Tag an“, sagt Helga Arnold. „Das war in diesen unsicheren Zeiten keine Selbstverständlichkeit.“ Zudem setzte Weinor kontinuierlich auf Qualifizierung und Förderung der Mitarbeiter. Auch die Arbeitsbedingungen waren ein wichtiger Faktor. Dass Weinor die Pausenversorgung für Frühstück und Mittagessen auch nach der Wende beibehielt, wussten viele zu schätzen. Nicht zuletzt deshalb sind vom Team der ersten 26 nach 25 Jahren immer noch zwölf bei Weinor.

### Kontinuierliche Erweiterung

Der Grundsatz eines nachhaltigen Engagements war keine

Makulatur – das beweisen die zahlreichen Investitionen, die Weinor in den letzten 25 Jahren in Möckern umgesetzt hat. Schon 1993 wurde eine Näherei aufgebaut, 1997 kam eine neue Werkhalle dazu, 2004 dann die Pulverbeschichtungsanlage, eine der modernsten Europas. Im Rahmen der Marketing-

neut erweitert. Durch den Zukauf von Grundstücken ist dafür gesorgt, dass auch künftig Investitionsprojekte realisiert werden können.

### Einsatz für die Region

Weinor hat sich seit der Eröffnung des Werkes Möckern auch

bietet Führungen für Schulklassen an, beschäftigt Schulpraktikanten und beteiligt sich regelmäßig an Tagen der Offenen Tür. Auch Spenden sind Teil des kommunalen Engagements. So unterstützte Weinor den Ausbau eines Spielplatzes in einer Kindertagesstätte mit 20 000 Euro – als Dankeschön dafür, dass im Gewerbegebiet Möckern-Lühe eine Straße nach dem Unternehmen benannt wurde. „Selbstverständlich übernehmen wir auch Verantwortung bei der Ausbildung von jungen Menschen aus der Region“, versichert Lutz Wilke, seit 1996 Werksleiter in Möckern. „Weinor hat in Köln wie Möckern immer großen Wert auf diesen Bereich gelegt und auch aktuell beschäftigen wir sieben Azubis.“ Die können sich auch auf eine Übernahme-garantie für ein Jahr nach erfolgreicher Beendigung der Ausbildung freuen.

Letztlich hat sich erfüllt, was sich der Ex-Bürgermeister von Möckern, Dr. Udo Rönnecke, bei der Eröffnung des Weinor-Werks 1991 wünschte: „Bleiben Sie uns über Generationen erhalten.“ Zumindest eine Generation hat Weinor nun im Jerichower Land schon hinter sich.

**EXTE**  
PRODUKTE UND LÖSUNGEN  
RUND UM FENSTER UND TÜREN

---

**ROLLADENKASTEN-SYSTEME**

---

**GROSSE  
FARBVIELFALT  
AB EINER STANGE**

---

**WWW.EXTE.DE**

Strategie, nicht nur Produkte, sondern ganze Terrassenwelten anzubieten, wurde 2007 in eine neue Ausstellung investiert und 2011 die Produktionsfläche er-

immer wieder um lokale Belange gekümmert und die Region gefördert. Das Unternehmen unterstützt den örtlichen Handballverein MTV Möckern,

[www.weinor.de](http://www.weinor.de)

# Der schnelle Draht zu den Kollegen



Markilux (2)

organisatorische Gründe. „Seit Anfang 2016 hat sich im Vertrieb von Markilux einiges getan. Mit dem Produktmanagement ist eine weitere Abteilung hinzu gekommen, die wir für eine enge Zusammenarbeit mit dem Business Development auf einer Etage vereinen wollten. Auch in der Abteilung International Sales hat sich manches geändert. Deshalb mussten wir uns räumlich neu organisieren. Da bot es sich an, gleich mit einem zeitgemäßen Konzept zu starten.“

Klaus Wuchner glaubt, dass es sich auszahlt, offene Formen der Kommunikation in den Arbeitsalltag zu integrieren. „Wir wollen weg von den Einzelbüros, weg von zeitfressenden Meetings, hin zu einem schnellen, regelmäßigen Austausch an Meetingpoints“, erklärt er. Das neue Bürokonzept dient in der jetzigen Immobilie als Testlauf, um herauszufinden, was gut funktioniert und was sich noch verbessern lässt, bevor Anfang 2017 mit dem Bau eines eigenen Vertriebsgebäudes begonnen wird.

Hinter dem Konzept steht die Firma Krüger aus Münster. Die Einrichtungsexperten planen und gestalten seit mehr als 60 Jahren die Bürowelten von Unternehmen in ganz Deutschland und Europa. David Krüger weiß aus Erfahrung wie wichtig es heute ist, Büroflächen wirtschaftlich effektiv sowie flexibel zu planen, so dass sie sich an veränderten Ansprüche anpassen lassen – gleichzeitig aber vor allem die Bedürfnisse der Menschen zu erfüllen, die dort arbeiten. „Mit unseren Ideen und Konzepten möchten wir dazu beitragen, den Austausch von Mitarbeitern und Abteilungen durch kurze Wege zu verbessern“, erklärt David Krüger.

## Attraktive Arbeitsplätze

Klaus Wuchner sieht hierin auch die Chance, neue Mitarbeiter schneller mit Themen des

Unternehmens vertraut zu machen, schneller Entscheidungen treffen zu können, mehr Hand in Hand und damit effizienter zu arbeiten. Seiner Ansicht nach sind attraktive Arbeitsplätze zudem mit entscheidend, ob ein Unternehmen gut ausgebildete Fachkräfte binden und finden kann. „Es ist heute ein Muss, sich auf moderne Formen der Kommunikation einzustellen, das setzen die Mitarbeiter einfach voraus“, ist Klaus Wuchner überzeugt. Da man viel Zeit am Arbeitsplatz verbringt, ist es umso wichtiger, sich dort wohl zu fühlen, denn nur dann macht die Arbeit Spaß.

So zeigt die neue Bürowelt bei Markilux einen exquisiten Stilmix aus puristisch-modernen, skandinavischen und klassischen Möbel-Elementen sowie Büro-Accessoires. Arbeitsinseln (Touchdowns) bieten Rückzug auf kleinstem Raum und Memoboards helfen, das schnelle Meeting an Kommunikationsinseln zu visualisieren. Mobile, teils bedruckte Akustikelemente, ergonomische Büromöbel, individuell regulierbare Arbeitsleuchten und neueste Computer-Technik, die das papierlose Büro näher rücken lässt, unterstützen laut Klaus Wuchner ein angenehmes, konzentriertes Arbeiten.

Im jetzigen Testlauf des Konzeptes wurden noch nicht alle Büros umgestaltet, sondern sich auf die neu zu organisierenden Abteilungen konzentriert. Spätestens aber, wenn Technik und Vertrieb Ende 2017 das neue Vertriebsgebäude beziehen, soll es auf allen Etagen eine offene Bürokommunikation geben. „Bis dahin sammeln wir die Erfahrungen, die die beteiligten Kollegen mit der neuen Bürowelt machen, um sie in das zukünftige Raumkonzept einfließen zu lassen“, sagt Klaus Wuchner. Die Mitarbeiter sollen aktiv an diesem Prozess mitwirken. Denn schließlich geht es um ihren Arbeitsumfeld.

[www.markilux.com](http://www.markilux.com)

Sie schaffen gemeinsam attraktive Arbeitsplätze (v. l.): Vera Vorst (Projektleiterin Fa. Krüger), David Krüger (Geschäftsführer Fa. Krüger), Maiko Großmann (Architektin Fa. Krüger), Klaus Wuchner (Vertriebsleitung Markilux), Thomas Osthuus (Leiter Planung Fa. Krüger) und Dan Schmitz (Geschäftsführer Schmitz-Werke).

Weniger Sitzen, mehr Stehen, schneller Austausch mit Kollegen und Teamarbeit in Open Spaces: So oder ähnlich sieht das Büro der Zukunft aus, das in so manchem Unternehmen bereits Einzug gehalten hat. Es ist Treffpunkt und moderne Arbeitsoase, in der die Mitarbeiter flexibler, effizienter und gesünder arbeiten sollen. Auch Markisen spezialist Markilux geht diesen Weg in eine moderne Arbeitswelt mit einer offenen Büro-Kommunikation, um für Fachkräfte attraktiv und damit langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben.

Zwei Etagen des jetzigen, angemieteten Vertriebsgebäudes in Emsdetten sind zum Teil schon umgestaltet. Sie sind räumlich, optisch und technisch auf dem aktuellen Stand moderner Bürokultur. Hell, farbenfroh und mit Design-Möbiliar ausgestattet, soll die neue Bürolandschaft frischen Wind in die interne Kommunikation bringen.

## Neues Konzept

Das Umgestalten der Büros zum jetzigen Zeitpunkt hat laut Klaus Wuchner, Vertriebsleiter von Markilux, vor allem



Der Markisenhersteller führt sein neues, offenes Bürokonzept als Testlauf in der bisher noch angemieteten Immobilie des Vertriebs ein.

# Schulungen im Fokus

Anfang Mai hat Weinor seine neue Niederlassung im holländischen Utrecht bezogen. An dem verkehrsgünstig gelegenen Standort können sich holländische und belgische Fachpartner in modernen Schulungsräumen fit machen für die Montage und den Verkauf von Weinor-Produkten.

Weinor setzt national und international auf gut ausgebildete Fachpartner, die mit ihren Produkt- und Montagekenntnissen die Marke Weinor beim Endkunden überzeugend vertreten können. Diese Strategie wurde bei einer im vergangenen Jahr durchgeführten Umfrage unter niederländischen Weinor-Fachpartnern bestätigt. Sie ergab unter anderem, dass sich viele Betriebe eine inten-



Weinor [3]

Seit Mai 2016 hat das Unternehmen einen neuen Standort im niederländischen Utrecht.



Hochwertige POS-Möbel und Musterstücke in der Niederlassung zeigen den Fachpartnern, wie sie ihre Ausstellungen aufwerten können.

sive Schulung rund um Weinor-Lösungen wünschen. Deshalb wurde bei der Planung eines neuen Gebäudes dieser Aspekt besonders berücksichtigt. Das Ergebnis: Auf zwei Etagen mit insgesamt rund 240 Quadratmetern Fläche hält Weinor moderne Praxis- und Seminarräume bereit, in denen die Teilnehmer ihre Fertigkeiten unmittelbar am Produkt verfeinern können. Durch die verkehrsgünstige Lage ist die Niederlassung für holländische und belgische Weinor-Fachpartner,

die Verkaufs- und Montageschulungen besuchen wollen, schnell erreichbar.

## Mehr Marke in die Showrooms

Ein weiteres Ergebnis der Umfrage: Viele Fachpartner wünschen sich eine professionelle Endkundenansprache mit hochwertigen Produktmustern. Also finden sich in Utrecht über Präsenter, Produktmuster und Werbemittel bis hin zu LED-Leuchtdisplays für Bühnenmotive alle

Materialien zur Verkaufsförderung, mit denen sich Weinor-Produkte aufmerksamkeitsstark in Szene setzen lassen. Fachpartner erhalten so viele Anregungen und Ideen, wie sie aus ihren Showrooms eine Erlebniswelt machen können, die Endkunden begeistert.

## Bestens betreut

„Mit der zentralen Lage und der modernen Ausstattung haben wir uns optimal auf die Be-

dürfnisse unserer Partner eingestellt“, meint Weinor Geschäftsführer Thilo Weiermann. „Wir bieten intensive Schulungen und attraktive Präsentationsmodule für die Ausstellungen. Damit geben wir den Betrieben professionelles Rüstzeug an die Hand, um Endkunden von ihren Leistungen, ihrem Know-how und der Marke Weinor zu überzeugen.“

[www.weinor.de](http://www.weinor.de)



In den modernen Schulungsräumen finden Seminare für Fachpartner aus den Niederlanden und Belgien statt.

# Enge Kundenorientierung führt zum Erfolg



## Innovative Lösungen mit Mehrwert

Dabei haben die persönliche Beratung sowie die technische Unterstützung und Nachbetreuung durch ein kompetentes Mitarbeiterteam höchste Priorität: „Die hervorragende Umsatzentwicklung gerade auch auf dem deutschen Markt zeigt, dass der Mix aus qualitativ hochwertigen Produkten, hoher Servicequalität und kurzen Lieferfristen sehr positiv wahrgenommen wird“, so Stefan Korte. In einem dynamischen Markt, der zunehmend vom Trend zu digitalen Lösungen bestimmt wird, gehe es vor allem darum, nutzerfreundliche Innovationen mit Mehr-

Mit innovativen Produktlösungen gewinnt das Unternehmen in Deutschland immer mehr Marktanteile.

1959 erfand Simu in Gray den ersten Rohrmotor für Rollläden. Seitdem hat sich das Unternehmen mit hochwertigen Antriebs- und Steuerungslösungen weltweit einen exzellenten Ruf erarbeitet. Jetzt feiert die deutsche Vertriebsniederlassung in Iserlohn ihr 25-jähriges Bestehen.

Die besten Lösungen für Fachleute – das ist der ambitionierte Anspruch, mit dem sich Simu am Markt positioniert.

Ob verdrahtet oder mittels Hz-Funktechnologie, unter dem Strich steht der Automationspezialist als starke B2B-Marke innerhalb der Somfy-Gruppe für einfache und praktische Anwendungen, die das Leben der Menschen erleichtern. Im hochmodernen Fertigungszenrum samt integriertem Testlabor werden in Frankreich jährlich rund 1,15 Millionen Rollladen-, Sonnenschutz- und Industrietorantriebe hergestellt.



Stefan Korte schaut optimistisch in die Zukunft: „Flexibilität ist unsere große Stärke.“



KMGLITE

Bewährte Schließkraftmesstechnik

- ▷ einfach
- ▷ günstig
- ▷ zuverlässig

Ideal für  
ASR A1.7

www.kmg-lite.de

GTE Industrieelektronik  
Tel.: 02162-3703-0



Für Business Unit Manager Stefan Korte machen attraktive Produkte wie der elektronische Plug & Play-Rollladenantrieb T5 Auto+, der dank Selbstlernfunktion die Endlagen ohne aufwändige Konfiguration selbstständig erkennt, oder das intuitive Smart Home-System LiveIn aber nur die eine Seite der Erfolgsgeschichte aus: „Besonders wichtig ist für uns die Nähe zu unseren Kunden. Für deren ganz spezifische Anforderungen bieten wir flexible und effiziente Lösungen.“

wert zu bieten. Große Erwartungen setzt man bei Simu deshalb auch in die neue internetbasierte Haussteuerung LiveIn. Sie kann vom Endkunden ganz intuitiv – auch von unterwegs – über eine kostenlose App bedient werden und ermöglicht durch ihren modularen Aufbau attraktive Zusatzgeschäfte für Fachhandwerker. Passend zum Jubiläum wird ein attraktives Aktionspaket „25 Jahre Simu“ geschnürt.

[www.simu-antriebe.de](http://www.simu-antriebe.de)

# Austrittsbeschluss der Innung Düsseldorf

Mit Bedauern hat das Präsidium des Bundesverbandes Rollläden + Sonnenschutz auf die Entscheidung der Innung Düsseldorf reagiert, den Austritt aus dem Bundesverband zum Jahresende 2017 zu erklären. Einen entsprechenden Beschluss hatte die Mitgliederversammlung der 56 Betriebe umfassenden Innung mit 14 Ja-Stimmen bei einer Nein-Stimme und einer Enthaltung bei ihrer Zusammenkunft am 8. September in Mönchengladbach gefasst.

„Wir stimmen mit der Innung Düsseldorf überein, dass das Technische Kompetenzzentrum ein zentraler Bestandteil

BVRS-Präsident Georg Nüssgens machte deutlich, dass der Bundesverband großen Wert auf den intensiven und konstruktiven Dialog mit der Innung Düsseldorf lege und appellierte insbesondere an die Geschlossenheit innerhalb des Rollläden- und Sonnenschutztechniker-Handwerks. In diesem Sinne hatten sich die Mitglieder des BVRS-Präsidiums auch bereits im Vorfeld der Abstimmung in einem Schreiben an alle Mitglieder der Innung Düsseldorf gewandt, in dem sie u.a. ausgeführt hatten, dass Verbandsarbeit weitaus mehr sei als technische Beratung der Mitglieder – so wichtig dieser Aspekt auch sein möge: „Wir vertreten gemeinsam ein traditionsreiches Handwerk mit eigenem Ausbildungsberuf, hohem Ansehen und breit anerkannter Kompetenz. Damit dies so bleibt, sind wir gemeinsam gefordert, für unsere Belange zu kämpfen und nach außen Geschlossenheit zu demonstrieren. Erfolgreiche Interessenvertretung funktioniert nur, wenn

Fachbetriebe, Innungen und Bundesverband zusammenstehen. Wir dürfen uns daher auf keinen Fall auseinanderdividieren lassen. Das schwächt uns letztlich alle und legt die Axt an eine erfolgreiche berufsständische Organisation und alles, was wir und unsere Vorgänger in den vergangenen 55 Jahren aufgebaut haben“, so das BVRS-Präsidium in dem Brief an die Mitglieder der Innung Düsseldorf.

des Dienstleistungsangebots unseres Verbandes ist. Die Innungsmitglieder haben ein Anrecht auf eine hochwertige und fundierte Beratung, und ebenso ist es unverzichtbar, dass wir kompetent in den Gremien vertreten sind, in denen die Rahmenbedingungen für die Arbeit im Rollläden- und Sonnenschutztechniker-Handwerk festgelegt werden“, erklärt BVRS-Präsident Georg Nüssgens in einer Stellungnahme zu dem Beschluss. Das aktuelle Präsidium wie sicherlich auch das im Oktober in Hamburg neu zu wählende werde daher zeitnah ein Konzept erarbeiten und umsetzen, wie das Technische Kompetenzzentrum weiter gestärkt werden könne.

[www.rs-fachverband.de](http://www.rs-fachverband.de)



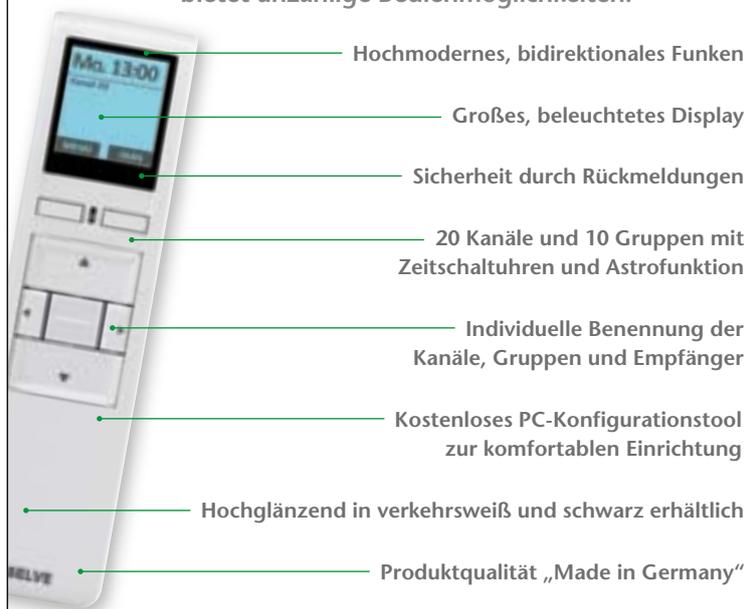
„ Mit dem eleganten Funkhandsender **commeo Multi Send** habe ich immer alles im Griff!



150 JAHRE 1866-2016

## Funksteuerung mit Mehrwert

Mit **commeo**, dem neuen bidirektionalen Funksystem von SELVE, hat ein neues Funk-Zeitalter begonnen. So ist der **commeo Multi Send** eine komplette Haussteuerung und bietet unzählige Bedienmöglichkeiten.



**NEU!** Ein komplettes bidirektionales Programm mit **commeo-Funkantrieben** und vielen **commeo-Sendern**.



# SELVE

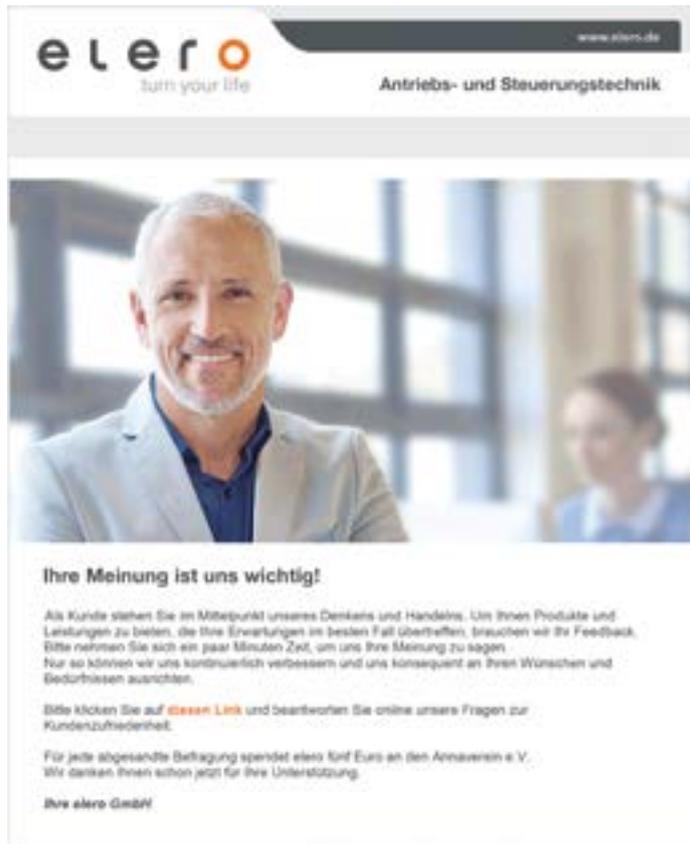
Technik, die bewegt

[www.selve.de](http://www.selve.de)

# Laufende Optimierung

„Zufrieden“ und „sehr zufrieden“ sind Marktteilnehmer mit ihrem Fachpartner Elero. So lautet im Schnitt das Ergebnis der diesjährigen Kundenumfrage des weltweit erfolgreichen Antriebs- und Steuerungsherstellers für Sicht- und Sonnenschutz. Eine wichtige Basis und Motivation, um weiter zu wachsen. „Durch das direkte Kundenfeedback wissen wir, in welchen Bereichen wir bereits gut ankommen und wo eventuell noch Verbesserungspotenzial besteht. Dies ist wichtig, um unsere Produkte und Services ständig zu optimieren und auf Erfolgskurs zu bleiben“, betont Elero-Geschäftsführer Jochen Lütkemeyer.

Jährliche Kundenumfragen sind fester Bestandteil der Elero-Strategie. Chancen und Risiken herauszustellen, um passende Maßnahmen anzuwenden, steht stark im Fokus der neuen DIN ISO 9001:2015. Bereits im Juni 2016 wurde Elero als erster Antriebshersteller der Branche nach der Revision 2015 zertifiziert und sichert so höchste Qualitätsstandards.



istock.com/peopleinnges

Jedes Jahr startet der Hersteller eine Kundenumfragen – jetzt erstmals online.

Per Newsletter machte Elero seine Kunden, vom Handwerker bis zum Hersteller, auf die

erstmalig webbasierte Befragung aufmerksam. Online – und natürlich anonym – haben die Marktpartner ihre Einschätzung gegeben. Erbeten wurde die Meinung zu allen Punkten bei der Zusammenarbeit – von der Anfrage bis zur Lieferung. Zudem bewerteten die Kunden Produktqualität, Flexibilität, Innen- und Außendienst sowie Website. In Summe sind 85 Prozent der Befragten mit den Leistungen „zufrieden“ bis „sehr zufrieden“. Damit hat sich das Gesamtergebnis von 2015 weiter verbessert. 95 Prozent würden das Unternehmen weiterempfehlen.

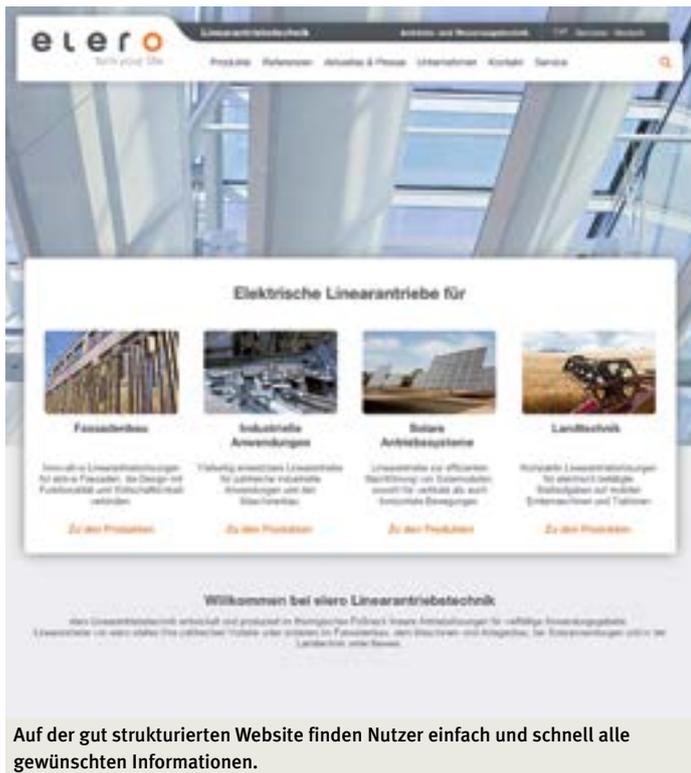
Bei der Auftragsabwicklung, Termintreue und Produktgüte konnte Elero seine ohnehin schon sehr guten Ergebnisse aus dem Vorjahr steigern. Deutlich besser wurde auch der Internetauftritt beurteilt. Dazu hat der Website-Relaunch in 2015 entscheidend beigetragen. Über die klar strukturierte, nutzerfreundliche Navigation ge-

langen die Nutzer mit wenigen Klicks zu allen gewünschten Informationen, die sich durch ansprechende Bilder und prägnante Texte schnell einprägen. Manch einer verweilt daher gern länger auf der Seite oder schaut regelmäßig vorbei.

Seit einigen Wochen zeigt sich auch der Unternehmensbereich Linearantriebstechnik mit neuem Gesicht im Web. An seinem zweiten Produktionsstandort im thüringischen Pößneck fertigt Elero die Antriebslösungen für Maschinen, Fassaden und Solartechnik. Auch die Kunden dieses Geschäftszweigs wurden befragt und sind insgesamt äußerst zufrieden.

Das positive Ergebnis der Befragung ist für Elero kein Grund, sich zurückzulehnen. Jochen Lütkemeyer: „Bei der Bewertung jedes Bereichs ließen wir Platz für Anmerkungen. Dadurch wurde die Resonanz noch persönlicher. Anregungen und Kritik nehmen wir sehr ernst und als Ausgangspunkt für weitere Verbesserungen.“

Insgesamt liefert die Kundenumfrage wertvolle Informationen, um gute Produkt- und Serviceleistungen weiter zu stärken oder gegebenenfalls kritische Punkte zu beheben. Schließlich ist die ständige Optimierung ein Pfeiler des Lean-Managements und Elero-Unternehmensleitbildes. Nutzen aus der regen Teilnahme zog nicht nur der Hersteller selbst. Für jeden abgeschickten Online-Fragebogen gingen 5 Euro an den Verein Anna e.V., den Elero bereits seit vielen Jahren unterstützt. Die Organisation bietet Aktionen wie Kunsttherapie und Reitunterricht für die Familien krebserkrankter Kinder.



Auf der gut strukturierten Website finden Nutzer einfach und schnell alle gewünschten Informationen.

[www.elero.de](http://www.elero.de)

# Abschied vom langjährigen Institutsleiter

Völlig unerwartet verstarb nach kurzer schwerer Krankheit der ehemalige Leiter des Instituts für Fenstertechnik Professor Dipl.-Ing. Josef Schmid. Er war ein Mann der ersten Stunde und seit der Gründung des Instituts im Jahr 1966 mit Herz und Engagement für die Branche tätig. Er hat das ift Rosenheim nach innen und außen prägend mitgestaltet und war wesentlich an dessen Erfolg beteiligt. Auch nach seinem Ausscheiden im Jahr 2000 stand er dem ift Rosenheim mit seinem Fachwissen stets hilfreich zur Verfügung. Nun konnte er seiner Tätigkeit als Sachverständiger durch die Gründung eines Ingenieurbüros mehr Zeit widmen. Seine Arbeit für die Branche setzte er bis zuletzt durch Mitwirkung an Kongressen und Seminaren, in der Lehre sowie durch Mitarbeit in Normenausschüssen und anderen Fachgremien fort.

Plötzlich und unerwartet verstarb Professor Dipl.-Ing. Josef Schmid am 8. September 2016. Mit ihm verliert sein Umfeld einen wertvollen Menschen und die Fachwelt einen geschätzten Experten.

Josef Schmid wurde am 18. März 1937 in Freystadt bei Nürnberg geboren. Sein Weg an die Spitze des bedeutendsten Forschungs- und Prüfinstituts auf dem Gebiet der Fenster- und Türentechnik wird markiert durch grundsätzliche Ausbildungsstationen und engagiertes Handeln. Eine Schreinerlehre im elterlichen Betrieb, ein Holztechnikstudium an der Staatlichen Ingenieurschule in Rosenheim und ein Studium des Bauingenieurwesens an der Technischen Universität München waren die Fundamente für ein wissenschaftlich fundiertes und gleichzeitig praxisnahes Gestalten der Institutsarbeit.

Schon 1964, also noch 2 Jahre vor der Gründung des ift Rosenheim, begann Josef Schmid als enger Mitarbeiter von Professor Erich Seifert damit, die zum Teil heute noch wegweisenden Grundlagen für die kontinuier-



Professor Dipl.-Ing. Josef Schmid verstarb im September unerwartet.

liche Verbesserung der Fenstertechnik zu erarbeiten.

Aufgrund seiner anerkannt großen Fachkompetenz und Erfahrung wurde er Anfang der 80er-Jahre von der IHK München und Oberbayern als Sachverständiger für das Fachgebiet Konstruktion und Schäden an Fenstern und Türen aus Holz, Kunststoff und Aluminium öffentlich bestellt und vereidigt.

Als Josef Schmid 1983 die Institutsleitung übernahm, hatte das Institut bereits eine beachtliche Größe erreicht. Die erkennbaren Zukunftsaufgaben machten Erweiterungsplanungen, insbesondere für Prüf- und Laborräume, erforderlich, die letztlich in einer Umsiedlung und völligen Neuplanung des ift mündeten. Josef Schmid packte diese große Herausforderung mit Mut, Risikobereitschaft und der ihm eigenen Liebe zur Detailplanung an. Nach dem 1. Spatenstich im Frühjahr 1984

konnte bereits im Herbst 1984 aus dem Rosenheimer Stadtteil Aisingerwies in das neue Institutsgebäude in der Theodor-Gietl-Straße umgezogen werden. Damit war der Grundstein für eine erfolgreiche und kontinuierliche Weiterentwicklung des ift Rosenheim gelegt. Der Zukauf eines direkt neben dem ift-Gebäude liegenden Baukomplexes im Jahr 1994 war nochmals ein entscheidender Markstein für die Annahmefähigkeit bestehender und zukünftiger Aufgaben.

Als 1985/86 erkennbar wurde, dass viele Entwicklungen zukünftig nur noch in europäischen Dimensionen stattfinden werden, war für Josef Schmid die rechtzeitige und intensive Mitwirkung an diesem Prozess eine Selbstverständlichkeit.

Das bereits von Erich Seifert so vehement propagierte Ganzheitsdenken im Fensterbau und

die von Josef Schmid und dem ift so umfassend entwickelten Betrachtungen zur Gebrauchstauglichkeit bildeten eine solide Grundlage für das europäische „Performance Konzept“. Als Convener der Working Group 1 von TC 33 hat Josef Schmid, zusammen mit vielen Mitkämpfern, in langjähriger mühevoller Arbeit die Basis dafür geschaffen, dass es auch in einem europäischen Baumarkt aussagekräftige und anwendbare Normen gibt.

Die Gestaltung der Zukunft besteht zu einem wesentlichen Teil auch in der Wissensvermittlung, speziell auch an Studenten. Josef Schmid kam dieser Verpflichtung viele Jahre durch einen Lehrauftrag an der Fachhochschule Rosenheim nach. Er unterrichtete von 1977 bis 2005 Fensterbau und Konstruktionslehre in der Fakultät für Holztechnik und Bau. Mit der Ernennung zum Honorarprofessor im Jahr 1991 würdigte die Fachhochschule Rosenheim das insgesamt so erfolgreiche Wirken von Josef Schmid in Forschung und Lehre.

Professionell und hilfreich stand er dem ift Rosenheim auch nach seinem Ausscheiden mit seinem Fachwissen stets zur Verfügung. Seiner Tätigkeit als Sachverständiger konnte er durch die Gründung eines Ingenieurbüros nun mehr Zeit widmen. Seine Arbeit für die Branche setzte er bis zuletzt durch Mitwirkung an Kongressen und Seminaren, in der Lehre sowie durch Mitarbeit in Normenausschüssen und anderen Fachgremien fort.

Josef Schmid hat eine sehr erfolgreiche Wegstrecke bewältigt. Seine große Persönlichkeit, seine Menschlichkeit und sein Lebenswerk bleiben bei seinen Weggefährten, Freunden und Kollegen unvergessen.

Vorstand, Leitung  
und Mitarbeiter des  
Instituts für Fenstertechnik e.V.,  
Rosenheim

# Kundenorientierung mit Tür und Tor



Die neue Vertriebsmannschaft von Teckentrup (v.l.): Ralph Vogler, René Schubert, Werner Rehage, Stephan Schreier, Ingo Hahn, Christian Hanke und Thomas Lienenkamp.

Der Tür- und Tor-Hersteller Teckentrup hat seinen Vertrieb auf die Zielgruppen Handel und Verarbeiter neu ausgerichtet. Das Unternehmen setzt so seine kundenzentrierte Geschäftsphilosophie in die Praxis um. Der neue Customer Service ermög-

licht besonders bedarfsgerechte, maßgeschneiderte Angebote – nach wie vor im Dialog mit dem Ansprechpartner vor Ort. Geschäftsführer Kai Teckentrup: „Mit dem Wandel zum zielgruppenorientierten Vertrieb stärken wir die Partnerschaft sowohl

zum Fachhandel als auch zu Verarbeitern und Planern.“ Der Ausbau des E-Commerce, der zusammen mit Handel und Verarbeitern entwickelt wird, und neue Service-Center runden die verstärkte Kundenorientierung ab.

Teckentrup (2)



Ronny Gnichwitz ist der neue Projektmanager für Produktinnovationen.

Als neuer Projektmanager für Produktinnovationen ist zu dem Ronny Gnichwitz (41) angetreten. Er ist seit 2010 im Unternehmen und hat zuvor in der Forschung und Entwicklung gearbeitet. Ronny Gnichwitz ist technischer Produktdesigner und verfügt über langjährige Erfahrung in der Bauelemente-Branche.

[www.teckentrup.biz](http://www.teckentrup.biz)

# Leitung Thermomanagement

Zum 1. Juli 2016 hat Dr. Sven Urlaub die globale Leitung des Automotive Produktsegments Thermomanagement der Bühler Motor GmbH übernommen. Er folgt in dieser Position auf Mounir Kudsi, der seit dem 1. Februar 2016 als Vice President die Verantwortung für den Bereich Central Research & Development trägt.

Dr. Sven Urlaub bringt für diese Aufgabe reichhaltige Erfahrung mit. Parallel zu seiner Tätigkeit als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Strömungsmechanik und -maschinen der TU Kaiserslautern schloss er seine Promotionsarbeit mit dem Thema „Thermomanagement von Kraftfahrzeug-Kühlkreisläufen“ ab. Die Auslegung, Konstruktion und



Dr. Sven Urlaub bringt viel Erfahrung für seine neuen Aufgaben mit.

Berechnung von Kühlkreislaufkomponenten stand auch am Anfang seiner beruflichen

Laufbahn im Bereich Automobil-Thermosysteme der Robert Bosch GmbH, für die er insge-

Bühler Motor

samt 13 Jahre tätig war. Seine weiteren Karriereschritte führten ihn in den Bereich „Innovation and New Business“. Als globaler Produktmanager eMobility beschäftigte er sich u.a. mit Elektrofahrzeugkonzepten der übernächsten Generation.

„Den für uns so wichtigen Bereich Thermomanagement bei Dr. Sven Urlaub in kompetenten Händen zu wissen, erfüllt uns mit großer Zuversicht. Mit seiner vielfältigen Erfahrung wird er uns helfen, uns global auf die sich ständig weiter entwickelnden Kundenbedürfnisse auszurichten“, so Peter Muhr President und CEO der Bühler Motor GmbH.

[www.buehlermotor.com](http://www.buehlermotor.com)

## Die neuen Auszubildenden

Für über 40 Auszubildende begann am 1. August 2016 der Start ins Berufsleben in der Semco-Gruppe. Jillian Rosemeier, Personalentwicklerin der Semco-Gruppe, hieß die neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter herzlich willkommen.

Auch in diesem Jahr bietet die Semco-Gruppe wieder einer Reihe von Auszubildenden die Chance sich beruflich mit dem spannenden Thema Glasverarbeitung vertraut zu machen und ihren Einstieg in eine Karriere bei Europas führendem Flachglas-Veredler erfolgreich zu gestalten.

Begrüßt wurde der Semco-Nachwuchs von Jillian Rosemeier, die seit Oktober 2015 für die Personalentwicklung der Semco-Gruppe verantwortlich ist. „Die Ausbildung hat in der Semco-Gruppe einen hohen Stellenwert. Die persönliche und fachliche Entwicklung unserer Nachwuchskräfte liegt uns besonders am Herzen. Uns ist wichtig, dass wir unsere Auszubildenden ganzheitlich ausbilden und bestmöglich für ihren späteren Einsatz in der Berufswelt ausstatten“, so Jillian Rosemeier. Auf zahlreichen Seminaren und Workshops werden den neuen Mitarbeitern der Semco-Gruppe neben der reinen fachlichen Ausbildung auch



Semco-Gruppe

Die Auszubildenden werden ganzheitlich ausgebildet, um bestmöglich für ihren späteren Einsatz in der Berufswelt gewappnet zu sein.

Soft Skills, Organisations- und Kommunikationstechniken und Werkzeuge zur Persönlichkeitsentwicklung vermittelt.

Hermann Schüller, geschäftsführender Gesellschafter der Semco-Gruppe, wünschte den Auszubildenden einen guten Start im Unternehmen und empfahl, stets neugierig zu bleiben: „Es gibt bei uns viel zu erfahren und zu entdecken. Ver-

antwortung und Respekt werden dabei groß geschrieben. Sie haben sich für eine spannende Ausbildung in einer Spitzemannschaft der Glasveredelung entschieden. In der Semco-Gruppe leben wir den Teamgedanken jeden Tag. Wir freuen uns, dass Sie sich gemeinsam mit uns dem Streben nach Höchstleistungen verpflichtet haben.“

Die Auszubildenden starten ihren beruflichen Werdegang bei Semco an 18 der 20 Standorte in Deutschland. Sie lernen Industriekaufmann/-frau, Flachglasmechaniker/in, Maschinen- und Anlagenführer/in, Mechatroniker/-in, Fachkraft für Lagerlogistik und Fachinformatiker/in.

[www.semco-glas.com](http://www.semco-glas.com)

## Start in die berufliche Zukunft

Am 1. September 2016 haben fünf junge Männer und eine junge Frau ihre Berufsausbildung beim Familienunternehmen MHZ Hachtel GmbH & Co. KG begonnen. Die neuen Auszubildenden werden ihre Ausbildung am Standort Leinfelden-Echterdingen und Halle (Produktionsstätte für Vertikal-Jalousien) absolvieren. Sie werden in den kommenden Jahren zu Industriekaufmann/-frau, Fachinformatiker und Fachlagerist ausgebildet.

Gut ausgebildete und motivierte Mitarbeiter sind einer der wichtigen Erfolgsfaktoren im Unternehmen. Neben einer fundierten Berufsausbildung steht die Förderung der sozialen Kompetenz der Auszubildenden bei der MHZ im Vordergrund. Der Spaß an der Ausbildung sollte dabei aber nicht zu kurz kommen. Die MHZ wünscht ihren neuen Auszubildenden einen guten Start und viel Erfolg!

[www.mhz.de](http://www.mhz.de)



MHZ

Sechs junge Menschen haben im September ihre Ausbildung in dem Familienunternehmen begonnen.

# Ausbildungsbeginn

Der erste Arbeitstag ist für jeden jungen Menschen ein Erlebnis, das er so schnell nicht vergisst. Beim Rollladen- und Torspezialisten Lakal können sich aktuell 14 Azubis in drei Jahrgängen bestens an diesen ersten Tag im Berufsleben zurückerinnern, vier davon noch ganz aktuell. Sie haben am 1. August 2016 ihre Ausbildung zum Rollladen- und Sonnenschutzmechatroniker, bzw. zur Industriekauffrau/-mann, angetreten.

„Eine fundierte und qualifizierte Ausbildung ist ein optimaler Start ins Berufsleben“, ist sich Personalchefin Dorothee Hahn sicher. „Doch nicht nur die jungen Menschen profitieren, sondern auch wir als Unternehmen, da wir durch unsere Ausbildungsaktivitäten die zukünftigen Fachkräfte ausbilden, die wir benötigen.“

Die Qualität der Ausbildung belegt das Zertifikat des TÜV Saarland, der seit 2013 das Unternehmen prüft. Damals war Lakal das erste gewerbliche Unternehmen, das sich freiwillig dem Audit durch den TÜV unterzogen hat. Neben dem Zer-



Die aktuellen Auszubildenden mit ihren Ausbildungsleitern.

tifikat zeigen auch die Erfolge der Azubis deutlich die Anstrengungen, die Lakal im Rahmen der Ausbildung unternimmt. Ausbildungsleiter Jens Steffens, selbst vor einigen Jahren Zweiter beim Leistungswettbewerb des Deutschen Handwerks, konnte einem seiner Azubis im letzten Jahr zum Landessieg im Saarland gratulieren.

„Dabei zählen für uns neben den rein schulischen Leistungen in der Auswahl unserer Azubis auch die Leistungsbereitschaft und die Motivation“, erklärt Geschäftsführer Alfons Ney. „In den letzten Jahren konnten uns zahlreiche Jugendliche im Rahmen eines Praktikums überzeugen und die Erfahrung zeigt, dass die-

ser Ansatz richtig ist.“ Aktuell bildet Lakal sechs Azubis zum Rollladen- und Sonnenschutzmechatroniker, sechs im Berufsbild der Industriekauffrau/-mann und zwei als Kaufleute für Büromanagement aus.

[www.lakal.de](http://www.lakal.de)

# Neuer Flyer klärt Verbraucher auf

Nach dem Fachhändler nun der Endkunde: Ab sofort steht ein weiterer Flyer der ITRS-Fachgruppe IV Rollladen-Sonnenschutz-Automation für die Verbraucher zur Verfügung „So geht Energie sparen heute – Energieeinsparung durch Fenster mit Rollläden und Sonnenschutz“.

Anschaulich werden zu den energetischen Daten die positiven Auswirkungen von intelligent gesteuerten Rollläden und Sonnenschutz auf die Energieeffizienz sowohl im Sommer als auch im Winter dargestellt. Die Energiebilanz des Fensters



kann erheblich verbessert werden, zum Teil sogar von F auf B. Weiterhin zeigen gut verständliche Abbildungen die

Anforderungen an Sonnenschutz und/oder Verschattungssystemen in Winternächten oder bei sommerlichen Temperaturen auf. „Wir freuen uns, Verbrauchern und Bauherren mit dem Energy-Label ein aussagestarkes und objektives Instrument bieten zu können. Es sorgt für mehr Transparenz“, so Dr. Torsten Grundmann, Vorsitzender des Fachausschusses Rollläden. „Wichtig war uns bei der Erarbeitung auch, dass das Energy-Label dem Renovierungsmarkt gerecht wird.“

[www.itrs-ev.com](http://www.itrs-ev.com)



Dr. Torsten Grundmann: „Wir freuen uns, Verbrauchern und Bauherren ein aussagestarkes und objektives Instrument bieten zu können.“

SONNENSCHUTZ  
IST EINFACH

MIT IHM DEN LICHTEINFALL  
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](http://www.heroal.com)

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





Auf dem Golfplatz bietet die Spannmembran Schutz vor der tropischen Sonne, lässt aber auch frische Brisen passieren.

Olympische Sportstätten, Rio de Janeiro:

## Anspruchsvolle Sonnenschutzlösungen

*Vom 5. August bis 18. September 2016 wurden in Brasilien 14 850 Athleten aus 206 Ländern auf 32 Sportanlagen in den vier Stadtbezirken Barra, Copacabana, Deodoro und Maracanã zu den olympischen Sommerspielen 2016 in Empfang genommen. Neben Projekten für Events und Hospitality, hat Serge Ferrari an der Realisierung von Sonnenschutz- und Fassadenlösungen für drei Sportanlagen mitgewirkt.*

Nachdem die Serge Ferrari Gruppe fast 80 Prozent der modularen Sportanlagen für die Olympischen Spiele in London 2012 ausgerüstet hatte, wurden die Materialien des französischen Herstellers erneut für anspruchsvolle Projekte des hochkarätigen Sportevents ausgewählt. Sowohl aufgrund der hohen architektonischen Anforderungen als auch wegen der extremen Beständigkeit gegenüber klimatischen Bedingungen für den Olympischen Golfplatz in Rio De Janeiro, für die Portarena Da Juventude in Rio De Janeiro sowie für das Paralympische Sportzentrum in Sao Paulo.

### Sonnenschutz zur Sammlung von Regenwasser

Bei der Konzeption des Olympischen Golfplatzes spielte vor allem die Nachhaltigkeit

eine Rolle, da diese Sportstätte nach den Spielen zu einem öffentlichen Park und Trainingszentrum umfunktioniert werden soll, um den Golfplatz in Brasilien einem breiteren Publikum zugänglich zu machen. Die architektonische Gestaltung, die von Rua Arquitetos konzipiert wurde, fußt dabei auf den zwei wesentlichen Voraussetzungen für den Erfolg im Golfplatz: die perfekte Kombination von Präzision und Balance.

Pedro Evora, einer der beteiligten Architekten, zu der Gestaltung des Projektes: „Es sollte ein Golfplatz und attraktive Sportanlage konzipiert werden, die sich vollständig in die Landschaft integriert und dabei die Natur, moderne Architektur und traditionelle, brasilianische Elemente für den Sonnenschutz, wie z.B. Sonnenschirme, ideal miteinander verbindet.“

Das Architekturbüro entschied sich für die Schaffung eines zentralen, überdachten Platzes, der wie ein großer Balkon eine Anbindung an die verschiedenen Räumen schafft und gleichzeitig als Entrée zum Golfplatz fungiert. Dieser Platz sollte den Mittelpunkt der Anlage mit einer natürlichen und attraktiven Ausstrahlung bilden, gleichzeitig aber auch von einer besonderen Leichtigkeit gekennzeichnet sein. Daher haben sich die Architekten für eine Spannmembran entschieden, die Schutz vor der tropischen Sonne bietet, aber auch frische Brisen passieren lässt, um so ein Maximum an Komfort für die Spieler zu bieten.

Die Spannkonstruktion umfasst ein raffiniertes System aus 14 großflächigen Modulen mit Abmessungen von 10,5 Metern, die als auf den Kopf gestellte Pyramide ge-

staltet sind. Durch ihre Trichterform sammeln sie Regenwasser, das einem zentralen Auffangsystem zugeführt wird und so einen erheblichen Beitrag zur Bewässerung des Golfplatzes leistet.

Die Architekten haben sich für die Membran Précontraint 1002 S2 wegen ihres geringen Gewichts, ihrer Nachhaltigkeit und hohen Witterungsbeständigkeit entschieden. Als Farbton wurde „Champagner“ ausgewählt, in Anlehnung an die Farbe des Sandes, um eine optimale Integration der Konstruktion in die Natur zu gewährleisten.

## Membranfassade mit effektivem Sonnenschutz

In der Sportarena „Da Juventude“ wurden bei Olympia die Basketballpartien sowie die Fechtwettbewerbe des modernen Fünfkampfes ausgetragen. Die Arena, die vom Architekturbüro Vigliecca & Associados konzipiert wurde, umfasst eine Grundfläche von 14 300 Quadratmetern und eine Kapazität für bis zu 5000 Zuschauer. Auch hier wurde besonderes Augenmerk auf die Nachhaltigkeit gelegt: mit einer 100 Prozent natürlichen Klimatisierung, die durch die Kombination von Fassadenöffnungen, Belüftungsluken und Sonnenvordächern erreicht wird.

Zusätzlich spielen die eingesetzten Materialien von Serge Ferrari eine besondere Rolle für die Klimatisierung. Hierzu wurden die Ost- und Westfassade mit einer Metallrahmenkonstruktion versehen, die mit einer zweifarbigigen Fassadenmembran aus dem Soltis FT 381 Programm bespannt wurde: nach außen hin in Silber, nach innen hin in Schwarz. Diese Farbkombina-



In der Sportarena „Da Juventude“ wurden bei Olympia die Basketballpartien sowie die Fechtwettbewerbe des modernen Fünfkampfes ausgetragen.

tion sorgt für einen besonderen klimatischen Komfort im Innenraum. Das metallische Silber reflektiert dabei einen Großteil der Sonneneinstrahlung und fungiert gleichzeitig als Filter und Blendschutz, der die Lichtstärke reduziert. Dieser Effekt findet jedoch statt, ohne die Sicht nach außen wesentlich einzuschränken: Soltis FT 381 sorgt hier für einen exzellenten visuellen Komfort. Die Süd- und Nordfassade ist mit schwenkbaren Metallpaneelen ausgestattet und lässt so bei Wind frische Luft passieren.

Als Unterkonstruktion und Spannsystem für die Membranfassade dient das in Deutschland entwickelte System Facid 65, das für dieses Projekt vom brasilianischen Vertriebspartner von Facid umgesetzt wurde.

## Anspruchsvollste, klimatische Herausforderungen

Mitten im Nationalpark „Fontes do Ipiranga“ in Sao Paulo ist im Jahr 2015 das brasilianische Paralympische Sportzentrum zur Förderung des Behindertensports entstanden. Dieses bietet Trainingsflächen für die paralympischen Athleten in 15 Disziplinen.

Die Fassade des von L+M Gets entworfenen Sportzentrums wird vor allem von drei opulenten, dreidimensionalen Paneelen mit der Fassadenmembran Soltis FT 381 geprägt, die als Hitzeschild fungieren. Der obere Teil der Fassade wurde mit Précontraint 502 in weiß realisiert. Précontraint Materialien von Serge Ferrari zeichnen sich durch ihr breites Leistungsspektrum wie hohe Flexibilität, geringes Gewicht sowie hohe UV- und Feuchtigkeitsbeständigkeit aus. Darüber hinaus überzeugen sie durch ihre besondere Nachhaltigkeit, die aus der langen Lebensdauer und 100-prozentigen Recyclingfähigkeit resultiert. Eine weitere Besonderheit ist die herausragende Transparenz des Materials für einen optimalen Sichtkomfort von innen nach außen.

Für die dreidimensionalen Paneele wurde das Compositmaterial Soltis FT 381 in der Sonderfarbe Rotgold ausgeführt. Diese fügt sich perfekt in das Gesamtbild des Gebäudes ein und harmoniert mit anderen Elementen der Fassadenbekleidung wie Paneele aus einem Aluminium-Composite, die im Materialmix eine Allegorie zu den olympischen Medaillen in Gold, Silber und Bronze herstellen.



Serge Ferrari/Ana Mallo

Die Fassade des Paralympischen Sportzentrums wird vor allem von drei opulenten, dreidimensionalen Paneelen mit der Fassadenmembran geprägt, die als Hitzeschild fungieren.

[www.sergeferrari.com](http://www.sergeferrari.com)



Spektakulärer Blick auf Sydney: Die modernen Wohneinheiten mit den 157 Markisen wurden auf einem alten Hafengelände gebaut.

Wohnanlage, Sydney:

## Sonnenschutz Down Under

*In Zusammenarbeit mit einem australischen Vertriebspartner hat Weinor einen Wohnkomplex im Hafen von Sydney mit 157 Kassetten-Markisen Cassita II LED ausgestattet.*



Vor etwa zehn Jahren wurde die ehemalige Hafenanlage Walsh Bay in ein Quartier mit Wohneinheiten, Restaurants, Hotels und Geschäften verwandelt. Von hier hat man einen eindrucksvollen Blick auf das Hafenviertel von Sydney. Die kürzlich renovierten Gebäude haben also eine exquisite Lage. Für die Bewohner gibt es sogar eigene Bootsplätze rund um die bebauten alten Piers.

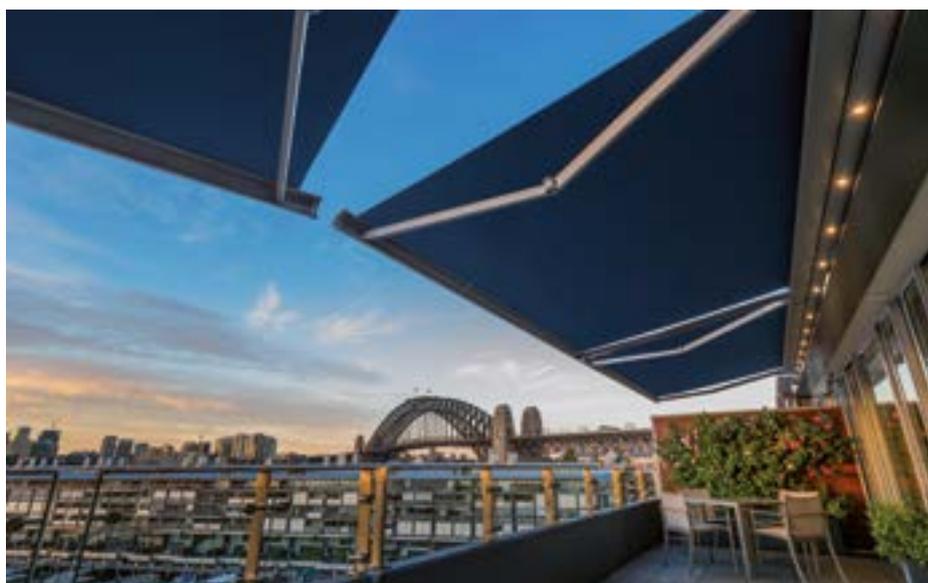
Die 157 Cassita-Markisen wurden in insgesamt vier Gebäuden montiert, zwei davon liegen auf den Piers 6 und 7, die anderen gleich am Ufer. Die beiden Gebäude auf den Piers verfügen über 140 Apartments auf sechs Stockwerken. Das Tiefgeschoss liegt unter der Wasseroberfläche und beherbergt eine Parkebene. Das Dachgeschoss besteht aus zwei Penthouse-Wohnungen.

**Wenn die heiße australische Sonne brennt, lässt sich die Aussicht auf den Hafen mit einer edlen Markise viel besser genießen.**

## Form und Funktion

Innerhalb von vier Wochen waren alle Markisen montiert. Und die Bewohner sind begeistert: sowohl vom Design der Markise als auch von der integrierten LED-Lichtleiste, die viele als Option für sich genutzt haben. Sie ist farblich auf die Kassette abgestimmt. Die LED sind besonders energieeffizient und haben eine Lebensdauer von etwa 30 000 Leuchtstunden. Nun lassen sich die Abende in angenehmem Licht auf den Balkonen verbringen, um das großartige Hafenpanorama genießen. Und weil am Meer oft mit steifen Brisen zu rechnen ist, wurden die Cassitas mit Windwächtern ausgestattet, damit sie rechtzeitig einfahren.

Dass sich die Planer entschieden, Cassita II-Markisen einzusetzen, wundert nicht. Sie verfügt über ein schlankes Design und ist so die passende Entsprechung zur modernen Architektur des Hafenviertels. Der puristische Look ergibt sich durch eine technische Besonderheit: Die Gelenkarme werden direkt an den Kopfplatten der Kassette platziert. Dadurch muss die Markise nur mit zwei Konsolen befestigt werden. Formschön sind auch die



Die Markise mit ihrer schlanken Kassette passt zum stilvollen Ambiente des modernen Wohnquartiers.



Die integrierte LED-Leiste sorgt für stimmungsvolles Ambiente, der Windwächter schützt die Anlage zuverlässig.

flachen, ovalen Aluminiumkappen, mit denen die Kassette seitlich abschließt. In diesem stilvollen Balkon-Ambiente lässt sich das Hafenpanorama natürlich besonders intensiv genießen.



Vier der Markisen wurden auch für die Penthouse-Wohnungen eingesetzt.



Im neuen Produktionsgebäude der Firma bietet das Helix-Tor für Logistiker beste Voraussetzungen.

HSM, Salem:

## Tor für Produktionshallen

*Zeit ist Geld, insbesondere in der Industrie. Ein schnelles und zuverlässig funktionierendes Hallentor kann da Energie und folglich Kosten sparen. So wie das Helix-Spiraltor von Alpha Deuren. Mit bis zu 1,1 Metern pro Sekunde öffnet es sechs Mal zügiger als ein herkömmliches Sektionaltor. Und ist damit prädestiniert für stark frequentierte Hallenbereiche. Dabei verfügt das neue Helix-Torsystem noch über weitere Vorzüge.*

Flexibilität und Qualität gehören zu den Werten des süddeutschen Pressenherstellers HSM. Und eben diese Standards erwartet das Familienunternehmen von Hermann Schwalling auch von seinen Partnern und deren Produkten. Dazu gehören ferner die Tore der niederländischen Firma Alpha Deuren. Bereits an dem HSM-Standort in

Frickingen hat die Firma ITV Torsysteme aus Wolfegg in der Vergangenheit Sektionaltore von Alpha Deuren eingebaut. Weshalb klar war, dass diese auch in einen neuen HSM-Hallenanbau in Salem integriert werden sollen.

Neben insgesamt zehn Sektionaltoren von Alpha Deuren mit den Abmessungen 7

auf 4 Meter, 2,5 auf 2,7 Meter sowie 2,5 auf 2,9 Meter baute ITV Torsysteme in die neue Halle auch sechs Helix-Spiraltore ein, die in Maßen bis zu 5 auf 5 Meter verfügbar sind. Die Gründe hierfür sind nutzungsbedingt, muss es an den betroffenen Stellen im Produktions- und Lagerungsablauf doch durchaus mal schneller vorangehen. Seine rasche Öffnungsgeschwindigkeit macht das Spiraltor zur optimalen Wahl für Industriegebäude. „Diese Tore verbinden die klassische Funktionalität eines Sektionaltores mit den Eigenschaften eines Schnelllaufrolltores“, sagt ITV-Geschäftsführer Dr. Berthold Mack.

Allerdings zeichnet das Helix-Tor nicht nur Schnelligkeit aus, es spart zusätzlich Platz, indem es je nach Führungsschiene lediglich einen Freiraum von 0,6 bis 1,1 Meter über Sturz benötigt. Möglich macht dies der Direktantrieb mit umlaufender Kettentechnik. Und durch die Spiraltechnologie beim Aufrollen ist das System gemeinsam mit dem Verzicht auf einen Gewichtsausgleich mittels kostspieliger Zug- und Torsionsfeder hocheffizient und langlebig. Die Instandhaltungskosten sind gering, denn bis zu 200 000 Lastwechsel sind nahezu wartungsfrei erreichbar.



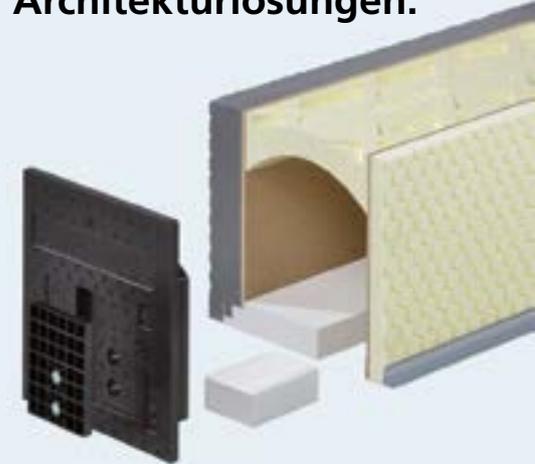
Mit Maßen von bis zu 5 auf 5 Meter ist das Helix-Tor nicht nur kompakt, sondern garantiert auch eine gute Wärmedämmung.

## LEHR Rollladen- kasten

**Flexibel.  
Perfekt in Technik  
und Funktion.  
Kostengünstig.**



**Das LEHR-System  
für anspruchsvolle  
Architekturlösungen.**



**LEHR Rollladen-Kastensysteme**

Talstraße 20 · 71546 Aspach

Tel.: (0 71 91) 2 05 05

Fax: (0 71 91) 2 21 05

[www.helmut-lehr.de](http://www.helmut-lehr.de)



Die innovative Spiraltechnologie ermöglicht ein extrem schnelles, leises und platzsparendes Aufrollen.

„Die Tore von Alpha Deuren sind zudem so steuerbar, dass sie gar nicht ganz hochfahren müssen, wenn es die Produktgröße nicht erfordert“, sagt Dr. Berthold Mack. Ist nur eine bestimmte Höhe nötig, stoppen sie und schließen sich danach wieder. Zusätzlich überwacht ein im Führungsschienensystem integriertes Lichtgitter die Hauptschließkante, so dass Hindernisse erkannt werden, bevor es zu einer Berührung kommt. Modular einsetzbar ist die GFA-Steuerung TS971. Sie ermöglicht ein

gemeinsames Programmieren und Bedienen der Helix- und Sektionaltore von Alpha Deuren.

### Gute Dämmwerte

Außergewöhnlich sind auch die Isolationsleistungen des Tores. Die Blattstärke von 40 Millimeter hilft beim Energiesparen und der U-Wert von bis zu 1,77 W/m<sup>2</sup>K garantiert eine gute Wärmedämmung. Große, variable Alu-Sektionen mit Kunststoffscheiben sorgen zudem nicht nur für einen bestmöglichen Lichteinfall, sondern verhelfen auch zu einem individuellen, attraktiven Design. „Der Kunde ist sehr zufrieden und total begeistert von seinen neuen Hallentoren“, weiß Dr. Berthold Mack zu berichten.

Durch das vormontierte Ketten- und Stahlseilsystem in der Führungsschiene fällt die Montage schnell und einfach aus. Zuvor fertigt Alpha Deuren in moderner Produktion exakt auf Maß. Über den Fachhandel, in diesem Fall ITV Torsysteme, werden die Helix- und Sektionaltore dann in enger Zusammenarbeit mit der Service- und Montagefirma vor Ort eingebaut. Eine optimale Beratung und das technische Know-how bei der Installation sind so sichergestellt.



Die großen, variablen Alu-Sektionen sorgen mit ihren integrierten Kunststoffscheiben nicht nur für einen bestmöglichen Lichteinfall, sondern auch für ein attraktives Design.

[www.alpha-deuren.nl](http://www.alpha-deuren.nl)



Die Eigentumswohnungen sind auf kubischen Grundflächen verdichtet.

Giessen-Areal, Meilen:

## Klassisch klare Architektur

*Aus dem Giessen-Areal in Meilen am Ost-Ufer des Zürichsees – einst Standort diverser Industriebetriebe – ist ein exklusives Wohn- und Gewerbeviertel geworden. Auf über 21 000 Quadratmetern Fläche realisierten Max Dudler Architekten für die Baugesellschaft Giessen ein einzigartiges Bauensemble, das die Privatheit früherer Dorfgemeinschaften in eine zeitgenössische, urbane Form überträgt. Das Züricher Büro Think Architecture ergänzte die Anlage durch zwei im Nordosten angesiedelte Monolithen mit weiteren 13 Atelierwohnungen.*



Die privaten Außenflächen – ob Terrassen, Loggien oder Dachgärten – sind großzügig dimensioniert.

In sonnenverwöhnter Hanglage folgen die zehn Wohnhäuser von Max Dudler Architekten bewährten raumbildenden Prinzipien: Die insgesamt 34 Eigentumswohnungen und 10 Wohnateliers – in unterschiedlichen Größen bis zu 257 Quadratmetern konzipiert – sind auf kubischen Grundflächen verdichtet, wobei die abgetrepte, sich verzahnende Anordnung der Baukörper spannende Freiflächen und attraktive Raum-Abfolgen herstellt. Mit Größen bis zu 200 Quadratmetern sind die privaten Außenflächen – ob Terrassen, Loggien oder Dachgärten – ebenfalls großzügig dimensioniert und bieten einen für innerstädtische Verhältnisse ungewöhnlichen Luxus.

Die zahlreichen Durchwegungen, Treppen, Gassen und Plätze machen das Ensemble zu einer in sich geschlossenen „urbanen Insel“, deren kompakte städtebauliche Form gestaltprägend und identitätsstiftend.

tend für den gesamten Ort ist. Zwei Monolithen des Züricher Büros Think Architecture ergänzen die Anlage im Nordosten und stellen weitere 13 Atelierwohnungen mit Wohnflächen bis zu 260 Quadratmetern und den dazugehörigen Gärten und Terrassen bereit.

## Klare Architektursprache

Die intensive Auseinandersetzung mit Ort und Kontext sowie die präzise Definition zwischen privatem und gemeinschaftlichem Raum kennzeichnen die Architektur des neuen Areals. Mit klassisch klarer Gestaltung verzichten die Architekturbüros auf formale Gesten und architektonische Zitate und lassen die Bauwerke allein über die Struktur der Materialien und die Wertigkeit der Baustoffe wirken. Gebrochener, rauher Naturstein füllt bei den Bauten der „urbanen Insel“ die Tragkonstruktion aus Sichtbeton-Rahmen aus. Bei den Monolithen bilden glatte Backsteinziegel die durchgehende Fassadenhaut. Großzügige Panoramafenster mit Holz-Metallrahmen und hochwertiger Isolierverglasung geben den Blick hinaus in die Natur und auf den nahen Zürichsee frei. Sie sind wichtiger Bestandteil der optischen Verzahnung von außen und innen. Die raumhohen Verglasungen verlangen nach einem besonders effektiven Sonnenschutz. Darum sind die Gebäude mit außenliegenden textilen Zip-Screens SHY-Zip von Storama verschattet. Diese bieten nicht nur Sichtschutz an den Fenstern, sondern sind auch Gestaltungselemente für die Fassaden, indem sie die Balkone windfest verschatten.



Die verwendeten Antriebe verfügen über eine sehr feinfühlig Motorintelligenz.

## Leistungsstarke, sensible Motoren

Das Reißverschlussystem Suntime SHY-ZIP von Storama wurde im Windkanal bis 120 km/h getestet und beweist höchste Windresistenz – und das in jeder Position. Dank der patentierten Innenführung können weder extreme Hitze noch starke Kälte die Formstabilität beeinflussen. Die Nachteile herkömmlicher Senkrechtmarkisen oder Screens, wie seitliche Lichtschlitze und Windanfälligkeit, werden über die Zip-Screens eliminiert. Sie punkten mit Luft- und Lichtdurchlässigkeit sowie Gestaltungsvielfalt. Für den optimalen Antrieb der Zip-Screens hat Geiger hochwertige Rohr-Motoren der Reihe SolidLine Easy entwickelt. Sie folgen den Bedürfnissen der Sonnenschutz-



Dank der patentierten Innenführung können weder extreme Hitze noch starke Kälte die Formstabilität beeinflussen.



Verschattet sind die Gebäude mit außenliegenden textilen Zip-Screens.

industrie und des Handwerks ebenso wie den Anforderungen des Nutzers und zeichnen sich durch geringe Geräuschemissionen, extrem ruhigen Lauf, niedrige Stromaufnahme, geringe Betriebskosten und lange Lebensdauer aus.

Geiger-SolidLine Easy Antriebe verfügen über eine sehr feinfühlig Motorintelligenz mit der für Geiger typischen „Soft-Abschaltungen“ in den Endlagen. Fährt die Anlage nach unten und trifft auf Widerstand, ist der Motor in der Lage zu unterscheiden, ob es sich um ein richtiges Hindernis oder lediglich um einen Windstoß handelt und verhält sich dementsprechend mit Stopp oder fährt in die angestrebte Endposition. Um auf alle Einbausituationen reagieren zu können, gibt es die SolidLine Easy-ZIP in verschiedenen Ausführungen.

[www.geiger.de](http://www.geiger.de)



Das Disziplinen übergreifende Forschungsprojekt vernetzt die Energieflüsse aus Gebäudebetrieb, Gebäudetechnik und Produktion und zeigt neue Energie-Einsparpotenziale im Industriebau auf.

ETA-Modellfabrik, Darmstadt:

## Gebaute Zukunft

*Die ETA-Modellfabrik der TU Darmstadt vernetzt die Energieströme von Produktionsprozessen, Gebäudetechnik und Gebäudehülle. Einen wesentlichen Beitrag zur Energieeffizienz leisten Okalux Funktionsgläser.*

Nach weniger als zwei Jahren Bauzeit wurde im März 2016 die ETA-Modellfabrik auf dem Campus der Technischen Universität Darmstadt fertiggestellt. Das Disziplinen übergreifende Forschungsprojekt vernetzt die Energieflüsse aus Gebäudebetrieb, Gebäudetechnik und Produktion und zeigt neue Energie-Einsparpotenziale im Industriebau auf. 36 Forschungspartner aus Wissenschaft und Industrie entwickelten mit der Modellfabrik die Grundlagen für den nachhaltigen und energieeffizienten Industriebau der Zukunft. Ziel war es, Gebäudehülle, technische Gebäudeausrüstung, Prozesstechnologie und Produktionsanlagen in ein sich energetisch ergänzendes System einzubinden. Durch die Interaktion sämtlicher im Gebäude fließender Energieströme und die Integration der Gebäudehülle in das energetische System, können bisher unerschlossene Einsparpotenziale gehoben werden. So prognostizieren die Planer eine Gesamtenergieeinsparung von rund 40 Prozent.

### Gebäudehülle als Baustein

Um realitätsnahe Forschungsergebnisse zu generieren, werden in der Fabrik Bauteile für



Eine effektive Wärmedämmung verhindert Wärmeverluste, integrierte Verschattungselemente und transluzente Fassadenflächen reduzieren den solaren Energieeintrag und sorgen für ausreichende und blendfreie Tageslichtnutzung.

die metallverarbeitende Industrie anhand einer repräsentativen Produktionskette hergestellt. Für die nötigen Zerspanungs- und Reinigungsprozesse sowie Wärmebehandlungsverfahren beherbergt die Modellfabrik eine 550 Quadratmeter große Produktionshalle. Ein thermisches Netz mit Absorptionskältemaschine, VSI-Speicher mit Schichtlader und HVFA-Betonspeicher ergänzt die Gebäudetechnik. Neben der Produktionshalle gibt es zahlreiche Büro- und Meetingräume, einen großen Vortragsraum, Küche, Sanitäranlagen, einen Technikraum und Lagerräume.

Neben einem ganzheitlichen Energiecontrolling und der effizienten Steuerung von Energieflüssen liegt ein Fokus auf der thermischen Interaktion zwischen Fabrikgebäude, Gebäudetechnik und Prozesskette. Eine tragende Rolle spielt dabei die energieeffiziente Gebäudehülle. Um sie optimal in das energetische Konzept einbinden zu können, wurden innovative Elemente entwickelt. Sie vereinen die Funktionen Tragen, Dämmen und Hüllen in einem Bauelement. Die Konstruktion besteht aus normalem und ultrahochfestem Beton sowie mineralisiertem Dämmschaum. Installierte Kapillarrohrmatten sorgen für eine thermische Bauteilaktivierung: Die Hülle kann Wärme aufnehmen und auch abgeben und somit effektiv in den Energiekreislauf von Gebäudetechnik und Prozesskette integriert werden.

## Fassaden als System-Bestandteile

Zusätzlich zur Einbindung in das thermische System leistet die Hüllfläche einen essentiellen Beitrag zur Energieeffizienz der Fabrik und wird damit zu einem integrativen Teil des Gesamtsystems. Sie fungiert gleichsam als „Maschine um die Maschine“. Okalux brachte als Projektpartner umfangreiches Know-how in die Glasfassadengestaltung ein. Entsprechend den Anforderungen der jeweiligen Einbausituation wurden in der ETA-Fabrik passgenaue Lösungen mit verschiedenen Okalux Systemen gefunden. So kam mit Okasolar F an der vollverglaste Südfassade ein richtungsselektives Tageslichtsystem zum Einsatz. Speziell geformte, feststehende Lamellen im Scheibenzwischenraum lenken das Tageslicht zur Decke, von dort wird es reflektiert und der Innenraum indirekt belichtet. Durch diese optimale Tageslichtnutzung entsteht eine angenehme Atmosphäre für die Mitarbeiter. Gleichzeitig bietet das System nahezu 60 Prozent Durchsichtigkeit und hohen Wärmeschutz.

An Ost- und Westfassade sorgt ein transluzentes Kapillarsystem für eine gleichmäßige, diffuse Lichtstreuung in den Raum. Okalux+ integriert Kapillarplatten zwischen zwei Isolierglasscheiben, die eine hohe Lichttransmission und guten Sonnen-



Die Modellfabrik beherbergt eine 550 Quadratmeter große Produktionshalle.

schutz gewährleisten. Die Kapillarrohrchen im Scheibenzwischenraum wirken als kleine Luftpolster und reduzieren Konvektion und Wärmestrahlung, so erreicht das Fassadensystem einen  $U_g$ -Wert von  $0,9 \text{ W/m}^2\text{K}$ .

Nordseitig kam an den nichttransparenten Flächen Okalux HPI zum Einsatz. Das innovative Hochleistungs-Isolierglasmodul garantiert den auf der Nordseite notwendigen Wärmeschutz. Dank einer im Scheibenzwischenraum integrierten Vakuumisoliereinheit glänzt das System mit einem hervorragenden  $U_g$ -Wert von  $0,23 \text{ W/m}^2\text{K}$ . Zudem ermöglicht Okalux HPI eine Vielzahl an Gestaltungsmöglichkeiten. Die konstruktive Tiefe der Vakuummodule entspricht der Tiefe herkömmlicher Isoliergläser und lässt sich dadurch in alle gängigen Fassadensysteme nahtlos integrieren.

## Funktionsisoliergläser erhöhen Energieeffizienz

Im Zusammenspiel mit den vernetzten Energiefluss-Systemen der ETA-Modellfabrik erhöhen die Okalux Funktionsgläser

den Klimakomfort und senken durch ihre ausgezeichnete Energieeffizienz die Betriebs- und Unterhaltskosten deutlich. Eine effektive Wärmedämmung verhindert Wärmeverluste, integrierte Verschattungselemente und transluzente Fassadenflächen reduzieren den solaren Energieeintrag und sorgen für ausreichende und blendfreie Tageslichtnutzung. Guter Schallschutz sowie Sichtbezüge nach außen fördern ein optimales Arbeitsumfeld. Gleichzeitig erhöhen die ästhetisch anspruchsvoll gestalteten Isoliergläser sowohl bei Tages- als auch bei Kunstlicht den visuellen Komfort. Auch können die Okalux Funktionsisoliergläser bei einem Rückbau vollständig in ihre Einzelkomponenten wie Glas, Einlagen und Abstandhalter zerlegt und dann vollständig recycelt werden. Als Bestandteil des energetischen Gesamtsystems leisten sie damit einen wertvollen Beitrag zum Forschungsprojekt ETA-Modellfabrik.

[www.eta-fabrik.de](http://www.eta-fabrik.de)  
[www.okalux.com](http://www.okalux.com)

# Smart Home: Eine App für alles



Mit nur einer einzigen App lassen sich laut Unternehmen herstellerunabhängig alle bisher integrierten Geräte, die IP-fähig sind, auch von unterwegs vom Smartphone oder Tablet steuern.

Das „Internet der Dinge“ (IoT) und damit der Wunsch, dass uns clevere Gegenstände den Alltag erleichtern und untereinander kommunizieren, ist in aller Munde: Wecker, die uns morgens, abhängig von der aktuellen Verkehrs- und Wetterlage, früher wecken oder länger schlafen lassen, ein jederzeit perfekt temperiertes Haus oder Lampen, die unsere Stimmungen tageszeitabhän-

gig mit Beleuchtungsszenarien auffangen. Die Münchner Smart-Home-Experten der iHaus AG kennen den Bedarf an leicht bedienbaren Tools für das intelligent vernetzte Heim und launchen mit der neuen Version 2 der iHaus App jetzt eine noch komfortablere Lösung mit zahlreichen neuen Features.

Mit nur einer einzigen App lassen sich laut Unternehmen herstellerunabhängig alle bisher integrierten Geräte, die IP-fähig, also über das Internet ansprechbar sind, auch von unterwegs vom Smartphone oder Tablet steuern. „Erstmals ist nun auch die Verknüpfung von KNX-Komponenten aus der Gebäudesystemtechnik, wie Rollläden oder auch Heizung, mit IoT-Geräten auf einer einzigen Plattform möglich. So lassen sich jetzt etwa 400 Hersteller mit über 7000 KNX-Produkten in die iHaus App integrieren. Einmal eingerichtet, können Benutzer Einstellungen jederzeit und beliebig mit nur wenigen Klicks fingereinfach selbst wieder ändern“, so Robert Klug, Vorstand der iHaus AG. Bestehende KNX-Lösungen aus der Gebäudesystemtechnik können somit durch die Erweiterung von iHaus flexibel ausgebaut und mit Funktionen verschiedenster IoT-Produkte verknüpft werden.

## Immer dabei – offen für alles

Nach dem Download von iHaus 2 legen Nutzer nur noch einen Account an und können dann sofort starten. Die intuitiv bedienbare App scannt nach Aufforderung automatisch alle verfügbaren IP-fähigen Geräte im Netzwerk und fragt nach, ob und wie sie eingebunden werden sollen.

Die verschiedenen Geräteklassen, Hersteller und Dienste werden als „Linkits“ über einzelne Kommunikationsbausteine integriert. Mit sogenannten „Sumits“ lassen Anwender dann aus den „Linkits“ komplette selbst definierte Szenarien entstehen, die mit nur einem Fingertippen ausgelöst werden. Diese können sogar durch „Trigger“ dynamisch nach dem „Wenn-dann-Prinzip“ aktiviert werden und laufen dann automatisch ab. So gibt die Anwendung „Vital-Klima-Manager“ zum Beispiel bei Erreichen eines bestimmten CO<sub>2</sub>-Werts, den die Netatmo-Wetterstation ermittelt, den Hinweis „Bitte lüften!“ über die Lautsprecher und per Lichtsignale über Lampen ab. Mit dem neuen iHaus Rauch- und Wärmemelder haben Bewohner beispielsweise über die App jederzeit den Status der Geräte in allen Räumen im Blick und können bei

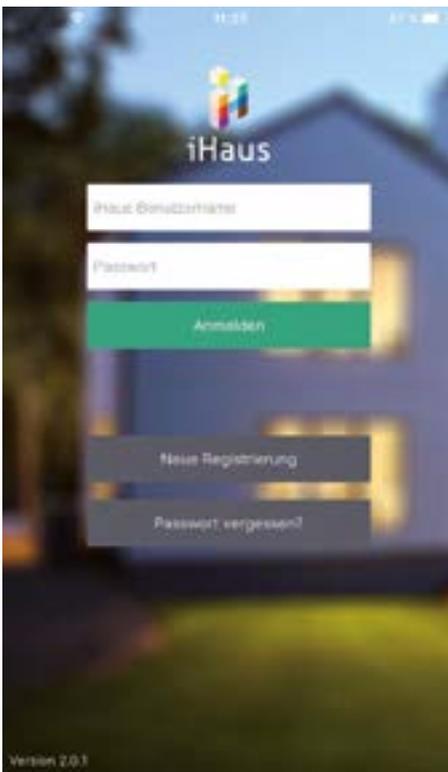


Durch die hohe Flexibilität eignet sich die Plattform für jede Lebensphase.

Alarm den Brandherd sofort orten. WLAN-fähige Leuchten fangen an zu blinken und Soundsysteme sagen über Lautsprecher den Ort des Brandes durch. Per Push-Service geht ein möglicher Alarm zeitgleich auf das zuvor bestimmte Smartphone.

## Intelligent verknüpft

„Durch die neue Möglichkeit, KNX-Komponenten unseres Partners Jung mit netz-



Nach dem Download legen die Nutzer nur noch einen Account an und können dann sofort starten.

werkfähigen Geräten zu verbinden, entstehen komplett neue Anwendungsmöglichkeiten im Bereich Komfort und Sicherheit. Gebäudesystemtechnik und IoT lassen sich so mit dem neuen KNX-Linkit intelligent verknüpfen“, beschreibt Robert Klug das wichtige neue Feature. „Mit der Welcome-Funktion beispielsweise können Benutzer mit nur einem Knopfdruck oder Klick das Rollo hochfahren, sanftes Licht erzeugen und Musik sowie Kaffeemaschine starten lassen.“ Dafür nutzen sie entweder ein mobiles Device, wie iPhone, iPad oder Android, oder ein Panel bzw. einen Multifunktionschalter von Jung. Der Multifunktionschalter ermöglicht es, jedes Sumit auf einen einzelnen Schalter zu legen, zum Beispiel Rollläden, Musik und Licht auf den „Welcome“- oder „Coming-Home“-Knopf. Ob Goodbye- oder Panik-Funktion – die Möglichkeiten sind hier schier unbegrenzt und können jederzeit persönlich zusammengestellt oder verändert werden, um das eigene Heim komfortabler, sicherer und auch energiesparender zu machen. Tutorials auf der Homepage von iHaus unterstützen den User bei den ersten Schritten.

## Komfortabel und sicher

Die App erhält laut Unternehmen jederzeit die nötige Flexibilität bei der Wahl und Zusammenstellung IP-fähiger Geräte und bietet auch Einsteigern in die vernetzte Welt alle Freiheiten. User bleiben unabhängig von Herstellern oder Netzbetreibern und können sich mit nur einer Plattform Schritt für Schritt die Welt des Smart Homes erschließen. So eignet sich die Plattform für jede Lebensphase – angefangen beim soundbegeisterten Single über den sicherheitsbedachten Elternteil, der beispielsweise per Push-Funktion eine Benachrichtigung erhält, wenn das Kind nachhause kommt und mit Auflegen eines Fingers auf einen Öffnungssensor die Haustür öffnet, bis hin zum autark lebenden Silver Surfer. Zahlreiche Linkits für Produkte und Systeme namhafter Hersteller wie unter anderem Sonos Multiroom-Systeme, Philips Hue, Osram Lightify, Belkin WeMo Insight Switch, Samsung Smart TVs sowie Netatmo und Google Nest stehen inzwischen bereit und werden stetig erweitert. „So arbeiten wir aktuell beispielsweise gerade an der Einbindung von Miele-Hausgeräten“, verrät Robert Klug. Zudem lassen sich über das Internet noch weitere Dienste, wie beispielsweise Wetterdaten der Meteogroup und aktuelle Verkehrsdaten von Google Maps, nutzen und in gewünschte Szenarien einbinden.



---

## MHZ PLISSEE-VORHÄNGE | *neu entfaltet*

---

Inspiriert von den Trends der Urbanität und der Natur. Die neuen Gewebe können Licht inszenieren, Raum gestalten und erfüllen gleichzeitig in Kombination mit der Technik die Funktion eines flexibel einstellbaren Sonnenschutzes.

---

*MHZ Hachtel GmbH & Co KG*  
*Sindelfinger Straße 21 · 70771 Leinfelden-Echterdingen · [www.mhz.de](http://www.mhz.de)*

# Sicherheit hat viele Facetten

Einbruchschutz, Funktion, Zuverlässigkeit: Sicherheit berührt immer mehrere Aspekte, auch bei einem Garagentor. Moderne Tore wie das „CarTeck“ von Teckentrup erfüllen diese Anforderungen besonders gut durch ihre ausgereifte Technik.

Ob als Unterstellplatz für das Auto, als Werkstatt oder Lager: Garagen werden immer beliebter, beim neuen Einfamilienhaus sind sie fast immer dabei. Sie schützen vor Wind und Wetter genauso wie vor Langfingern. Häufig haben die einfachen Bauten nur einen Zugang – den durch das Tor. Darum kommt dem Bauelement eine wichtige Schutzrolle zu, nicht nur gegen Diebstahl.

## Einbruchschutz

Die Zahl der Einbrüche steigt und Kriminelle wissen, dass in Garagen oft Wertvolles lagert. Dabei haben sie es oft leicht, vor allem alte Tore sind keine große Hürde. Heutige Garagentore verfügen hingegen in der Regel über einen elektrischen Antrieb, der zugleich als Aufschubsicherung gegen Aufbruchversuche wirkt. CarTeck-Sectionaltore sind sogar auf ihren Widerstand gegen Einbruch geprüft –

das TÜV-Siegel belegt den erhöhten Schutz. Auch das „Einfangen“ des Funksignals ist nicht mehr möglich: Mit dem sogenannten „Rolling Code-Verfahren“ bleibt das Signal verschlüsselt, die Funkverbindung vom Handsender zum Antrieb ist so vor Zugriffen Dritter geschützt. Bei älteren Modellen kann das Signal mit einem Tarnempfänger aufgenommen werden, dann brauchen die Diebe nur zu warten – und öffnen das Tor einfach per Funk.

## Bediensicherheit

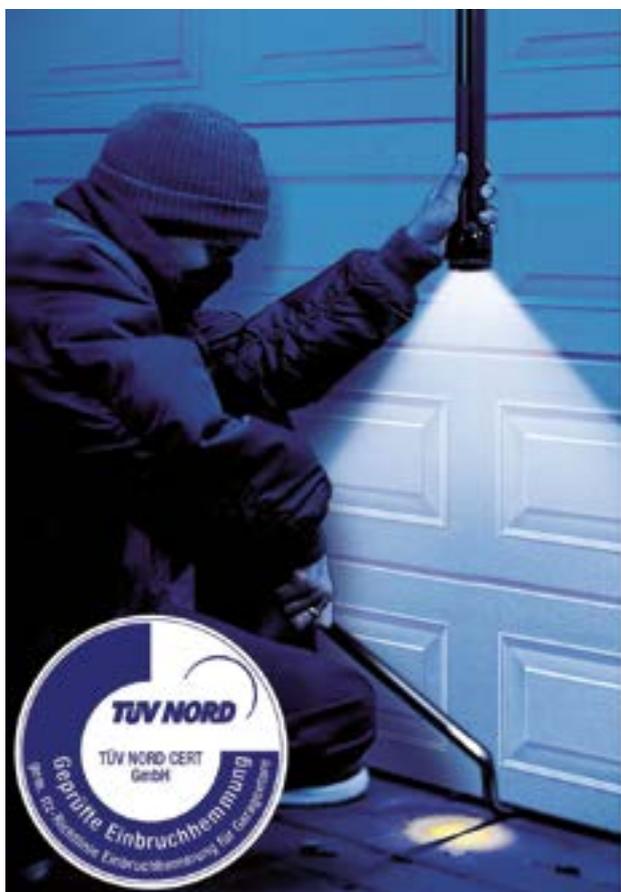
Alte Tore haben oft ausgeleierte Federn. Diese können im schlimmsten Fall reißen, dann stürzt das Tor ungebremst herab. Trifft es dann nur die Motorhaube, ist der Schaden wenigstens nur materiell. Weiteres Risiko: Offen liegende Federn oder Tor-Sektionen. Diese gefährden vor allem unachtsame Kinder, die sich leicht daran verletzen können. Bei modernen Toren sind solche Gefahren konstruktionsbedingt ausgeschlossen. Hier liegen die Federn zum Beispiel in Kanälen, die unter der Decke der Garage montiert werden. Zwischen den einzelnen Torab-

schnitten sorgt ein Klemmschutz dafür, dass keine Finger dazwischen geraten und gequetscht werden. Sollte das Tor einmal versehentlich geschlossen werden (beispielsweise über den Handsender) und berührt ein Hindernis, fährt es sofort wieder hoch. Mit einer Lichtschranke lässt sich sogar der Kontakt zum Hindernis vermeiden.

## Passt mit Sicherheit

Auch in anderen Disziplinen leisten moderne Tore mehr als früher. Beispiel Wärmeschutz: Tore verfügen heutzutage über einen Dämmkern, der die Garage vor dem Auskühlen schützt. Das freut vor allem Bastler, die sich viel in ihrer Garage aufhalten. Und die Zeiten des tristen Grau (oder Braun) des Garagentors sind längst vorbei – bei Farben für das Garagentor gibt es kaum Grenzen. Ein optisch zum Haus passendes Tor lässt sich also leicht finden. Wer es virtuell sehen will: Auf [www.garagentor-konfigurator.de](http://www.garagentor-konfigurator.de) lassen sich Tore interaktiv und individuell konfigurieren.

[www.teckentrup.biz](http://www.teckentrup.biz)



Teckentrup

Moderne Garagentore bieten hohen Schutz gegen Einbruchversuche – manche Tore belegen das mit dem Zertifikat des TÜV. Damit keine Schäden durch Unachtsamkeit entstehen können, stoppen Lichtschranken das Tor, bevor es gegen ein Hindernis läuft. Moderne Verschlüsselungsverfahren verhindern zudem, dass der Funkcode für den Antrieb gekapert werden kann.

# Zertifizierung zur Widerstandsklasse 2

Die Einbruchszahlen in Deutschland steigen, das zeigen die jährlich veröffentlichten Statistiken. Ganze 81 Prozent der Einbruchversuche erfolgen dabei über Fenster. Um diese hinsichtlich der Sicherheit gegen die Methoden von Einbrechern einzustufen zu können, werden sie auf ihren Widerstand geprüft und entsprechend kategorisiert. EuroLam-Lamellenfenster ha-

satzes – bestehend aus Zange, Schraubendreher, Schrauben- sowie Inbusschlüsseln und Teppichmesser – versuchen muss, das Fenster zu öffnen. Gelingt es nicht, diese so weit zu öffnen, dass ein Mensch in das Haus eindringen kann, ist die Prüfung bestanden. Dabei gilt: Je höher die Widerstandsklasse, desto höher der Einbruchschutz.



Vahaluip / Fotolia.de

Um die Lamellen-Fenster hinsichtlich der Sicherheit gegen die Methoden von Einbrechern einzustufen zu können, werden sie auf ihren Widerstand geprüft und entsprechend kategorisiert.

ben unlängst die Prüfung der Widerstandsklasse 2 (Resistance Class 2) bestanden. Die Zertifizierung ist ein wertvolles Indiz für Bauherren, die in die Sicherheit der Gebäude investieren wollen.

Für die Widerstandsklasse 2 erfolgen eine manuelle, eine statische und eine dynamische Prüfung. Bei der dynamischen Prüfung werden Füllungsecken und Füllungsmitteln durch den simulierten Einschlag eines 50 Kilogramm schweren Gegenstandes aus einer Fallhöhe von 450 Millimetern getestet. Die Spaltlehre darf dabei nicht durchführbar sein. Während der statischen Prüfung werden mit einem Druckzylinder und 3000 N Verschlusspunkte, Lager und Füllungsecken getestet. Hier darf eine Spaltnessung mit Lehren ebenfalls nicht durchführbar sein.

Die manuelle Prüfung dauert insgesamt 15 Minuten, wobei der „Einbrecher“ eine Schwachstellenanalyse durchführt und im Anschluss für drei Minuten und mit Zuhilfenahme eines Grundwerkzeug-

Bei Lamellenfenstern werden üblicherweise 250 Millimeter hohe Lamellenflügel den Sicherheitstests unterzogen. Die EuroLam-Lamellenfenster konnten eben diesen Anforderungen mit einer Flügelhöhe von sogar 400 Millimeter standhalten und wurden entsprechend mit der Widerstandsklasse 2 ausgezeichnet.

„Vor allem in Hinblick auf die Lamellenhöhe sind wir sehr stolz auf die herausragende Leistung unserer Ingenieure. Die bestandene Prüfung ist ein weiteres Qualitätssiegel ihrer Arbeit und unserer Produkte“, so Ernst Hommer, Geschäftsführer der EuroLam GmbH.

Die nächste Prüfung zur Widerstandsklasse 3 ist bereits in Planung. Die Fenster müssen dann mindestens fünf Minuten unter Zuhilfenahme von Schraubendreher, Kuhfuß und Handbohrer Widerstand leisten. Die Gesamtdauer der Prüfung hier beträgt 20 Minuten.

[www.eurolam.de](http://www.eurolam.de)

## RAFFSTOREN



## FASSADENBESCHÜTTUNG



Viele Neuigkeiten in unserem Sortiment finden Sie auf [www.servisclimax.eu](http://www.servisclimax.eu)

# CE-Kennzeichnung erneut verschoben

Die Produktnorm EN 16034 „Fenster, Türen und Tore – mit Feuer- und/oder Rauchschutzeigenschaften“ wird laut Mitteilung im Amtsblatt der Europäischen Union vom 10.06.2016 erneut verschoben. Demnach wird die Koexistenzphase erst zum 1. November 2016 wirksam. Zudem ist von der Kommission geplant, dass die EN 16034 nur in Verbindung mit weiteren Produktnormen angewandt werden darf. Dies würde bedeuten, dass sie im ersten Schritt nur für Außentüren gemäß EN 14351-1 und Tore gemäß EN 13241 anwendbar ist, da die Normen EN 16361 (Automatische Türen) und EN 14351-2 (Innentüren) noch nicht im Amtsblatt gelistet sind. Hersteller können daher vorerst nur ihre Außentüren und Tore als CE-gekennzeichnete Feuer- und Rauchschutzabschlüsse europaweit vertreiben. Während der dreijährigen Koexistenzphase dürfen Produkte mit CE-Zeichen oder mit nationaler Kennzeichnung noch nebeneinander in Verkehr gebracht werden. Ab 1. November 2019 ist nur noch das CE-Zeichen zulässig.

Die nationalen Zertifizierungsverfahren von Feuer- und Rauchschutzabschlüssen sollen zukünftig von der europäischen

Produktnorm abgelöst werden. Dabei soll die Europäische Produktnorm jedoch nicht als isoliert anwendbare Norm zugelassen werden, sondern nur in Kombination mit den jeweiligen Produktnormen EN 14354-1 (Außentüren), EN 14354-2 (Innentüren), EN 13241 (Tore) und EN 16361 (Automatische Türen). Dadurch entstehen temporär jedoch einige Einschränkungen bezüglich der Normanwendung, da die Produktnormen EN 14351-2 und EN 16361 noch nicht im Amtsblatt gelistet und somit nicht für die Kombination mit der EN 16034 verfügbar sind. Dies hat zur Folge, dass ab dem 1. November 2016 Hersteller von Feuer- und Rauchschutzabschlüssen vorerst nur einen Teil ihrer Produkte als harmonisierte, CE-gekennzeichnete Produkte europaweit handeln können. Sobald die fehlenden Normen gelistet sind, wird die Anwendung der EN 16034 entsprechend erweitert.

Für Architekten, Hersteller und Verarbeiter bedeutet das, dass Ausschreibungen und Angebote in den bereits gültigen Bereichen nach der EN 16034 und nach Ergänzung der fehlenden Produktnormen in allen Produktbereichen erfolgen können. Nach der dreijährigen Koexistenzphase von CE- und



TwoDoor/System Schröders

**Reinhard Schröders wirkt in zahlreichen nationalen und europäischen Normungsausschüssen für Feuer- und Rauchschutzabschlüsse mit.**

nationaler Kennzeichnung ab dem 1. November 2019 müssen diese dann zwingend erfolgen. Dabei ist wichtig, dass beide Verfahren baurechtlich gleichwertig zu bewerten sind und die gleiche Zukunftssicherheit hinsichtlich des Bestandschutzes eines Gebäudes gewährleisten. Reinhard Schröders, Geschäftsführer der Theo Schröders Entwicklung und Beratung GmbH und Mitglied diverser nationaler und europäischer Normungsausschüsse für Feuerschutz- und Rauchschutzabschlüsse hat eine Erklärung zur Terminverschiebung und Anwendungseinschränkung: „Die von der Europäischen Kommission als notwendig erachteten Änderungen und Anpassungen anderer Produktnormen für Innen- und Außentüren, Tore und Automatiktüren, die teilweise bereits für die erste Terminverschiebung verantwortlich waren, haben mehr Zeit in Anspruch genommen als geplant. Sobald außerdem die noch fehlenden zu kombinierenden Produktnormen im Amtsblatt gelistet werden, wird der Anwendungsbereich der EN 16034 dementsprechend erweitert und Fertigungsunternehmen können im vollen Umfang produzieren.“

## Hoher Prüf- und Zertifizierungsaufwand

„Obwohl es die dreijährige Koexistenzphase gibt, müssen deutsche Fertigungsbetriebe sehr kurzfristig ihre Produkte und Produktfamilien für eine CE-Kennzeichnung fit machen“, erklärt Reinhard Schröders. „Es ist zu erwarten, dass Industrieunternehmen,



**Das Unternehmen entwickelt hochwertige Sicherheitstüren für Feuer- und Brandschutz, Rauch-, Einbruch- und Schallschutz. Die Fertigung erfolgt über Lizenznehmer.**

Holdopp GmbH &amp; Co. KG (2)

die Großserien fertigen, eher die Vorteile sehen, die sich durch ihre neuen vereinfachten Export-Chancen auf dem europäischen Markt eröffnen. Auf die kleineren Betriebe kommt jedoch vor dem Hintergrund, dass auch andere Leistungseigenschaften, wie Einbruch-, Schallschutz oder Luftdichtigkeit, europäischen Normen unterliegen, ein sehr hoher Prüf- und Zertifizierungsaufwand zu. Die Hürde der Anforderungen ist durch die EN 16034 ganz klar gewachsen“, so der Brandschutzexperte.

### Fach- und Prüfkompentenz

System Schröders entwickelt seit 40 Jahren Feuerschutzabschlüsse. Die Fertigung der Türen erfolgt über Lizenzpartner in

Deutschland, im europäischen Ausland und in Asien. Als Lizenzgeber übernimmt das Unternehmen den mit Neuprüfungen verbundenen Aufwand vollständig und führt die gesamte Abwicklung und Kommunikation mit der zuständigen notifizierten Produktzertifizierungsstelle (NPZ-Stelle). „Der Lizenznehmer schließt mit der NPZ-Stelle einen Zertifizierungsvertrag, der die Auditierung seiner Fertigung einschließt und hat ansonsten keinen weiteren Aufwand für Prüfungen und Zertifizierungen gemäß der Produktnorm“, so Reinhard Schröders.

### Neues Produktprogramm

System Schröders ist auf die europäische Produktnorm vorbereitet. Das Entwick-

lungsunternehmen prüft bereits seit vielen Jahren nach den europäischen Normen und plant, noch im Laufe der dreijährigen Koexistenzphase sukzessive mit einem neuen, umfassenden Produktprogramm von Stahl-Feuer- und Rauchschutzabschlüssen mit CE-Kennzeichnung auf den Markt zu kommen. Lizenznehmern stehen somit Produkte zur Verfügung, die alle erforderlichen Kriterien der EN 16034 erfüllen und die Zukunftsfähigkeit im sich derzeit stark verändernden europäischen Markt für Feuer- und Rauchschutztüren sichern.

[www.system-schroeders.de](http://www.system-schroeders.de)

## Fassaden per Smartphone dimmen

Ein umfangreiches, multimediales Konzept zur Steuerung von elektrochrom-dimmbaren Gläsern stellte EControl-Glas auf der diesjährigen Glasstec in Düsseldorf vor. Außerdem zeigte der Glas-Spezialist die neueste Produktgeneration der innovativen Scheiben.

Das neue Steuerungskonzept für das dimmbare Econtrol-Glas ermöglicht es, Glasfassaden einfach via PC, Tablet oder Smartphone zu steuern. Die Fassade wird grafisch mit Elementen und Ansichten abgebildet, lässt sich segmentiert bedienen und zeigt den momentanen Schaltzustand an. Für die kundenfreundliche Serviceabwicklung und schnelle Analysen bietet Econtrol zudem eine Fernzugriff-Lösung an. Auf der Glasstec zeigte der Plauerer Glas-Spezialist neben Technologie, Funktionalität und Steuerung des neuen Moduls auch die neuste Generation seiner dimmbaren Glas-Produkte.

### Verschattung und Blendungs-Reduktion

Filigrane Glasfassaden stehen für Offenheit und Ästhetik mit hohem architektonischem Anspruch. Damit die Sonne die Räume nicht zu stark aufheizt und direktes Licht nicht das Arbeiten erschwert, kamen bislang meist Jalousien oder Markisen zum Einsatz. EControl-Glas bietet eine Alternative: Für architektonisch anspruchsvolle Gebäude ermöglicht die elektrisch dimmbare Verglasung ein ansprechendes Fassaden-Design in vollständiger Glas-Optik. Die Verschattung erfolgt im Glas, das sowohl als Zweifach- und als Dreifach-Isolierglas erhältlich ist, und macht laut Hersteller so



Das Glas ermöglicht jederzeit den freien Blick nach draußen und bietet gleichzeitig Schutz vor aufheizenden Sonnenstrahlen sowie Winterkälte.

mechanische Sonnenschutz-Systeme überflüssig. Dimmbares Glas schafft lichtdurchflutete Räume und erfüllt idealerweise die Anforderung an den sommerlichen Wärme-

schutz: Bis zu 90 Prozent der Wärme bleibt draußen.

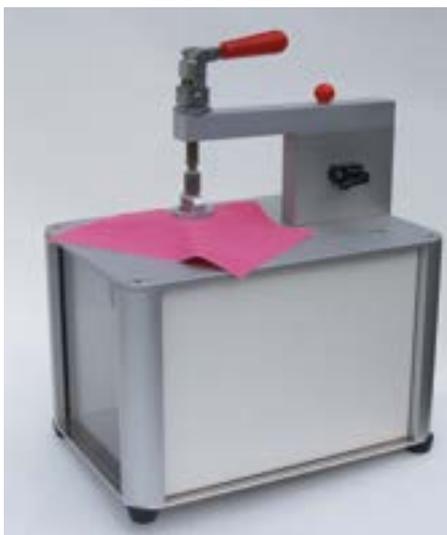
[www.econtrol-glas.de](http://www.econtrol-glas.de)

# Qualitätsbestimmung von Stoffen

Die F.O.S. Unternehmensgruppe vertreibt auf [www.textiluhr.de](http://www.textiluhr.de) ein Prüfinstrument zur Kontrolle der Luftdurchlässigkeit von Textilien. Der Filtertechnik-Spezialist aus Ahlen hat die sogenannte Textiluhr weiterentwickelt und vertreibt nun das neueste Modell TX15. Das Angebot richtet sich nicht nur an die Textil- und Papierindustrie, sondern an alle, die auf gewisse Textileigenschaften angewiesen sind. „Mit diesem nützlichen Instrument lässt sich die Gewebedichte von Textilien sehr einfach bestimmen“, so Christian Reining, Geschäftsführer der F.O.S. Unternehmensgruppe. Textiluhren haben nichts mit haushaltsüblichen Zeitmessern gemein. Die TX15 misst die Porigkeit von Gewebe. Dies dient der Qualitätsbestimmung des Stoffs. Dabei ermittelt sie die Zeit, die benötigt wird, um ein gewisses Luftvolumen bei durchschnittlich konstantem Druck durch ein Gewebestück zu saugen. So ermittelt die Textiluhr zuverlässig die Luftdurchlässigkeit des Stoffs. Dieser Wert lässt wiederum Rückschlüsse auf weitere Parameter wie die Verschmutzung, Alterung, die Dichte von Zellstoffen oder die Farbverteilung zu.

## Flexibel und zerstörungsfrei prüfen

Die Textiluhr lässt sich aufgrund ihrer kompakten Bauweise einfach transportieren und kommt gänzlich ohne Stromversorgung aus.



Die Luftdurchlässigkeit des Stoffes wird ermittelt.

Als Mobilgerät ist die TX15 direkt in der Fertigung oder im Feld einsetzbar. Sie erlaubt eine sogenannte zerstörungsfreie Prüfung, die am fertigen Produkt durchgeführt werden kann, ohne Proben daraus schneiden zu müssen. Zusätzlich decken die verschiedenen Ansaugtests der Uhr einen großen Messbereich bei gleichzeitig niedriger Laufzeit ab.

Die Textiluhr ermittelt binnen weniger Sekunden präzise Messergebnisse in mehr als 100 frei wählbaren Einheiten und zeigt diese direkt an. Ein mühsames Umrechnen mit

dem Taschenrechner entfällt. Sie ist aufgrund ihrer soliden Ausführung außerdem langlebig und misst die Luftdurchlässigkeit zuverlässig. Nicht nur die Textil-, sondern auch die Zellstoffindustrie setzt die Textiluhr ein. Im Freizeitbereich verwenden sie Gleit- und Fallschirmschulen, aber auch Segel- und Ballontuchhersteller.

F.O.S. nutzt das Instrument in seinem Betrieb zu Prüfzwecken von Filtermedien bereits seit geraumer Zeit. „Mit dieser Textiluhr haben wir sehr gute Erfahrungen gemacht. Nach der Auflösung der Herstellerfirma HSL GmbH aus Altersgründen bestand die Gefahr, dass sie überhaupt nicht mehr produziert werden würde. Da sind wir eingesprungen“, erläutert Christian Reining.

## Datenauslesen per Handy-App

Gemeinsam mit Martin Hoppe, dem Sohn des einstigen Konstrukteurs, entwickelte F.O.S. das Messinstrument noch einmal weiter. Die Datenausgabe erfolgt heute nicht mehr auf der Uhr selbst, sondern ganz praktisch per Smartphone-App. F.O.S. in Ahlen produziert die Uhr nicht nur, auch Service und Wartung werden von dem Textilhersteller übernommen. Eine erste Charge der TX15 ist bereits produziert und abholbereit.

[www.fos-filtertechnik.de](http://www.fos-filtertechnik.de)  
[www.textiluhr.de](http://www.textiluhr.de)

# CAD-Planungsprogramm mit IFC Schnittstelle

Zum Sommer hat die ZUB Systems GmbH, Kassel, eine neue Version ihrer CAD-Planungssoftware ZUB-E-CAD herausgebracht. Highlight der Aktualisierung ist die IFC-Schnittstelle (Industry Foundation Classes), die es dem Planer erlaubt, 3-D-Daten anderer Bausoftwarelösungen nach dem Standard IFC 2x3 zu importieren. Auch PDF-Dateien im 2-D-Format lassen sich direkt importieren – sogar maßstabsgetreu, wenn der Maßstab bekannt ist. Ergebnis ist eine richtig skalierte Bilddatei.

Darüber hinaus bietet ZUB-E-CAD wie bisher die komplette grafische Zonierung nach DIN V 18599. So kann gleich in der Planungsphase die Vorarbeit für die spätere energetische Bewertung des Gebäudes geleistet werden. Nötig ist dazu lediglich die Zuordnung der Räume zum geplanten Nutzungszweck. Der energetische Nachweis für das Gebäudegenehmigungsverfahren ist

über eine Schnittstelle zu ZUB Helena möglich, einem Programm für die Bilanzierung von Wohn- und Nichtwohngebäuden nach der Energieeinsparverordnung (EnEV), KfW-Förderung und die BAFA-Vor-Ort-Beratung. Außerdem liefert es umfassende Kalkulationen für die Wirtschaftlichkeitsanalyse. ZUB Helena übernimmt die in ZUB-E-CAD erzeugten Daten und wirft dann nach erfolgter Bearbeitung die gewünschten weitergehenden Berechnungen und Nachweise aus. „Gerade bei komplexen Nicht-Wohngebäuden bietet die Kombination beider Software-Programme dem Nutzer eine enorme Arbeitserleichterung“, fasst ZUB-Geschäftsführer Raimund Käser zusammen. „Oft genug sieht es in der Praxis auch heute noch so aus, dass die Daten zweimal eingegeben werden. Dieser Arbeitsaufwand ist mit unserem System überflüssig.“ Hinzu kommen bei dem neuen ZUB-E-CAD weitere Features

vom Wunschzettel der ZUB Systems-Kunden. Zum Beispiel: Neue Möglichkeiten zur Auswertung des Bruttorauminhaltes und der Bruttogrundfläche inklusive Exportmöglichkeiten in Programme wie Excel, Word oder PDF sowie die Lokalisierung von Bauteilen im 3-D-Modell. Darüber hinaus gibt es die Option, einfach und unkompliziert 2D-Ansichten und Schnitte zu erstellen. Diese können in einem neuen Modus beliebig gestaltet werden. Hierfür stehen umfangreiche 2D Bibliothekselemente, wie Bäume oder Menschen, zur Verfügung. Wer sich selbst von der Leistungsfähigkeit überzeugen möchte, kann die Software vier Wochen lang kostenlos testen. Zur Erprobung der IFC-Schnittstelle mit einer CAD-Software anderer Softwareverreiber bietet ZUB Systems sogar eine verlängerte Testphase an.

[www.zub-systems.de](http://www.zub-systems.de)

SONNENSCHUTZ  
IST EINFACH

ihn windstabil zu machen,  
ist unser Versprechen



## Viel mehr als nur Sonnenschutz

heroal VS Z IST WINDLASTBESTÄNDIG BIS 145 km/h

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

Weitere Informationen erhalten Sie auf [www.heroal.com](http://www.heroal.com)

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



# Komfortable SmartHome-Lösungen für Fenster, Türen und Rollläden



Drutex S. A.

Das System bietet u. a. auch vielfältige Möglichkeiten der Türsteuerung.

Der Fensterhersteller Drutex erweitert sein umfangreiches Angebot an Fenstern, Türen und Rollläden mit Lösungen zur Hausautomatisierung. Damit bekräftigt das Unternehmen seinen Anspruch, Kunden weltweit modernste Lösungen im Bereich der Bauelemente zu bieten.

Die bei Drutex eingesetzten Lösungen TaHoma von Somfy sowie verschiedene Maco Produkte bieten Anwendern die Möglichkeit, einfach und bequem die gesamte Haustechnik per Smartphone, Tablet oder PC zu steuern. Eine intuitive Benutzeroberfläche ermöglicht, sowohl einzelne Bauelemente als auch definierte Gruppen zu automatisieren. Die Automatisierung kann zu jeder Tages- und Nachtzeit erfolgen, beispielsweise ein zeitlich geplantes Kippen oder Schließen von Fenstern. Mittels Sensoren kann das System zudem auf sich ändernde, äußere Bedingungen reagieren und schließt bei entsprechender Wetterlage zur Vermeidung von Schäden selbstständig. Die Lösungen lassen sich auch auf das moderne Hebe-Schiebe-System IGLO-HS anwenden.

Lüften ist ein wichtiger Faktor für ein gesundes Raumklima, das durch automatisierte Lösungen oftmals auch bei Abwesenheit der Bewohner durchgeführt wird. Um die Sicherheit zu gewährleisten, setzt Drutex ActivPilot Comfort PADM Parallelabstellbeschläge von Winkhaus mit motorischer Steuerung ein. Bei diesem System wird der Fensterflügel auf einem umlaufenden Spalt von bis zu 6 Millimeter geöffnet. So wird eine wirkungsvolle Luftzirkulation gewährleistet, der Eintritt von Regen und Verkehrslärm sowie das Einbruchsrisiko gesenkt.

Auch die Sicherheit am Hauseingang kann durch SmartHome-Lösungen gesteigert werden. Hierzu bietet Drutex vielfältige Möglichkeiten der Türsteuerung. Das Öffnen bzw. Schließen der Tür erfolgt u. a. durch die Verwendung eines vollautomatischen Treibstangenverschlusses. Ein an einem Haken montierter Magnetriegel die Tür selbstständig nach dem Schließen ab. Das Konzept kann zudem um einen Motor sowie ein Zugriffsmanagement erweitert werden, das via mobiles Endgerät, Fin-

gerabdruck oder ähnlicher Zertifizierungsmöglichkeiten den Eintritt ermöglicht.

„Drutex wächst seit Jahren rasant. In Kürze werden wir das vollständige Potenzial unseres Bauelementezentrums von rund 10000 Fenstern täglich ausschöpfen. Aber nicht nur unsere Größe, sondern auch der Anspruch, individuelle Lösungen auf Höhe der Zeit unseren Kunden weltweit anbieten zu können, macht uns zu einem der führenden Hersteller unserer Branche. Wir entwickeln und produzieren unsere Produkte zu 100 Prozent selbst, quasi vom Pulver an. Dafür investieren wir konstant in ein modernes Konstruktionsbüro sowie eine umfangreiche Forschungs- und Entwicklungsabteilung. Mit der Einführung von SmartHome-Technologien unterstreichen wir unseren Anspruch. Schließlich nimmt die Nachfrage auch in Deutschland stetig zu. Wir freuen uns, dass wir unseren Kunden diese cleveren Lösungen anbieten können“, erklärt Bogdan Gierszewski, General Director bei Drutex, die Einführung.

[www.drutex.de](http://www.drutex.de)

# Steuerungsdaten bleiben im Haus

Mit dem Funk-System Solexa II von Elsner Elektronik werden Beschattung, Fensterlüftung, Licht und Heizung im Wohnhaus gesteuert. Der modulare Aufbau ermöglicht die Realisation vielfältiger Projekte, von der Markisen- bis hin zur Raumklimasteuerung. Die Kommunikation per Funk macht die Installation einfach und zeitsparend. Gerade für den Einstieg ins Smart Home und zum Nachrüsten ist die Steuerung daher ideal.

Für den Nutzer ist wichtig zu wissen, dass mit dem System Solexa II die Steuerungsdaten im Haus bleiben. Individuelle Automateinstellungen und aktuelle

gnetische Wandhalterung gibt dem Display einen festen Platz, so lange es nicht gebraucht wird. Weitere Elsner-Funk-Bediengeräte wie die Fernbedienung Remo 8 oder Corlo P RF-Wandtaster können ebenfalls verwendet werden.

Zusätzlich kann auch das eigene Smartphone oder der Tablet-PC zur Fernbedienung für alle im System vorhandenen Funk-Module werden. Mit der Solexa II Mobile App werden dann z. B. ganz bequem Markisen ausgefahren, Lampen gedimmt oder elektrische Fenster geöffnet. Auch die aktuellen Innenraum- und Wetterdaten werden am Mobilgerät angezeigt.



Elsner

Alle Einstellungen, die manuelle Systembedienung und die Anzeige von Messwerten erfolgt direkt am Touch-Display.

Wetterdaten werden in der Gerätehardware gespeichert und nicht an externe Datenspeicher oder Web-Server weitergeleitet.

Speicherort und „Sitz der Intelligenz“ des Systems ist die Wetterstation, die außerdem die aktuellen Außendaten für die Steuerungsautomatik liefert. Die Einbindung von Beschattungen, Fenstern, Leuchten und Heizgeräten erfolgt über Elsner RF-Funk-Module. Bis zu 16 Funkteilnehmer werden so nach Bedarf ins System eingebunden. Das geht auch nachträglich, wenn die Bedürfnisse wachsen und das Smart Home erweitert werden soll.

Alle Einstellungen, die manuelle Systembedienung und die Anzeige von Messwerten erfolgen direkt am Solexa II Touch-Display. Das Display fungiert hierbei als tragbare Fernbedienung. Eine ma-

Auch bei der Nutzung der App bleiben die Steuerungsdaten vollständig in der Hand des Anwenders. Die Verbindung zwischen Smartphone und dem System Solexa II wird über die Schnittstelle SOL und WLAN hergestellt. Im Haus muss also ein WLAN mit Router eingerichtet sein. Dieses Drahtlos-Netzwerk sollte selbstverständlich eine Verschlüsselung haben, um unbefugten Datenzugriff zu verhindern. Besonders wichtig ist dies, falls ein Fernzugriff eingerichtet wird. Hierbei sollten alle Sicherheitsmaßnahmen für PC-Netzwerke getroffen und stets auf dem neuesten Stand gehalten werden. Dann ist das Funk-System Solexa II mit App-Anbindung eine ebenso sichere wie komfortable Lösung zur smarten Home-Steuerung.

[www.elsner-elektronik.de](http://www.elsner-elektronik.de)



## ROLLLADEN



## RAFFSTORES



## INSEKTENSCHUTZ



## TORSYSTEME



[www.lakal.de](http://www.lakal.de)

**LAKAL**®

# „Neu entfaltet“: Plissee-Vorhang Kollektion 2016



MHZ/4 und Schwarz wird die Plissee-Technik nun auch in der neuen Profilarbe Anthrazit erhältlich sein. MHZ hat damit auf die aktuelle Fensterrahmenfarbe Anthrazit, die derzeit in moderner Architektur bevorzugt eingesetzt wird, reagiert. Die neue Profilarbe wird im vierten Quartal 2016 lieferbar sein.

Die Kollektion beinhaltet insgesamt 284 neue Stoffe.

Mit der neuen Kollektion MHZ Plissee-Vorhänge geht MHZ völlig neue Wege. Durch raffinierte Webtechniken entstanden überraschende Strukturen, Transparenzen und Effekte – inspiriert von den Trends Urbanität und Natur. Die neuen Gewebe können Licht inszenieren, Raum gestalten und erfüllen gleichzeitig in Kombination mit der Technik die Funktion eines flexibel einstellbaren Sonnenschutzes. Die Stoffe werden größtenteils in Deutschland gewebt, eingefärbt und von MHZ Mitarbeitern zu individuellen Gestaltungselementen weiterverarbeitet. Maßanfertigung und Handarbeit prägen die Produktion bei MHZ. Dies entspricht der Philosophie einer strengen Qualitätskontrolle, kurzer Transportwege und einer ressourcenschonenden Herstellung.

Die neue Kollektion beinhaltet insgesamt 284 neue Stoffe, wovon 219 in Deutschland und 65 in Europa produziert werden – gegliedert in acht Farbwelten und zwei Funktionswelten mit 35 Abdunklungsstoffen und 79 schwer entflammbaren Stoffen (4102 B1). Des Weiteren werden 65 Exklusiv-Dessins präsentiert.

## Die Dessins

Die Silhouetten der Stadt und ihre Details, die auf Städtetouren entdeckt werden können, hat die MHZ Designer zu neuen Gewebearten inspiriert. Exklusiv Dessins wie Hugo und Stina erinnern an spannende Metallstrukturen von Häuserfassaden und typischen Gitterstrukturen.



Das Präsentationspaneel mit 33 Original-Plissee-Stoffen ist unter anderem Inhalt des Aktionspaketes.

Baumschatten, Beeren, Flechten, Äste, Pflanzen und Blumen: die Strukturen aus der freien Natur sind lebendig und dreidimensional. Das Jacquard-Gewebe Lucia ist durch die Inspiration der Baumrinde entstanden. Ein besonders fragiles Gewebe mit extravaganter Struktur und hoher Transparenz. Außerdem begeistern über 60 Druckdessins, die exklusiv von MHZ entwickelt wurden. Aktuell nach neuesten Trends entworfen und gleichzeitig für viele Jahre gültig, spiegeln sie die Strömungen in Lifestyle und Einrichtung. Auch hier wurden speziell Impulse aus der Natur aufgegriffen, wie zum Beispiel das Dessin Bela, das von getrockneten Holunderbeeren inspiriert ist oder das Dessin Ivy, welches ein natürliches Schattenspiel von Ästen aufzeigt.

Neu ist, dass insgesamt fünf Profilarben zur Auswahl stehen werden. Zu den bestehenden Farben Weiß, Silber, Bronze

## Aktionspaket

Parallel zur Einführung der neuen MHZ Kollektion Plissee-Vorhänge bieten der schwäbische Sicht- und Sonnenschutzhersteller seinen Kunden zur



Durch die Scherli-Technik entsteht bei dem Plissee eine sehr textile Optik, die das Dessin dreidimensional wirken lässt.



Hier gab die natürlich gewachsene, in Wellenform erscheinende Eichenrinde den Dessin-Impuls.

Verkaufsunterstützung ein Aktionspaket „neu entfaltet“ an. Enthalten ist ein Präsentationspaneel, das dekorativ im Verkaufsraum oder Schaufenster aufgehängt werden kann. 33 Original-Plissee-Stoffe zeigen die Highlights der neuen MHZ Kollektion für Plissee-Vorhänge. Inklusive sind Broschüren, Flyer, zwei Thekenaufsteller und zwei Poster.

[www.mhz.de](http://www.mhz.de)

## Sonnenschutz mit Ausblick



Sattler (2)

Das Gewebe garantiert optimalen Blendschutz und sorgt gleichzeitig dafür, dass ausreichend Tageslicht in die Räume fließt.

Was macht die Twilight-Kollektion von Sattler so besonders? Sie umfasst nicht nur klassische Sonnenschutzprodukte – sondern bietet viel mehr. Sowohl im Innen- als auch im Außenraum anwendbar, garantiert Twilight optimalen Blendschutz, sorgt gleichzeitig aber dafür, dass ausreichend Tageslicht in die Räume fließt. Das ist ein wesentlicher Faktor für die Gesundheit, da unzureichende Beleuchtung auf lange Zeit schädlich ist.

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

Im Sommer bietet Twilight Schutz vor Überhitzung und liefert optimale Beschattung. Das Raumklima wird durch hohe

Reflexionswerte positiv beeinflusst, welche zu einem geringen Durchlassgrad der Gesamtenergie führen.

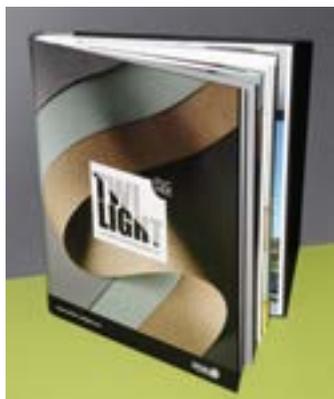
Besonders geeignet ist die Kollektion für den Einsatz in moderner Architektur mit großflächigem Glaseinsatz – beispielsweise in Bürogebäuden oder Hochhäusern. Die klassischen Strukturen in unterschiedlichen Farbkreationen passen sich ideal diversen Gebäudetypen an und erweisen sich dadurch als modernes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

### Bunte Auswahl

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

Alle Twilight-Qualitäten sind geruchsneutral, dimensionsstabil und schwer entflammbar (Ausnahme Artikel 265 und 275). Sie verfügen über ausgezeichnete Hydrophobie und eine hohe Wetterbeständigkeit. Außerdem sind sie zu 100 Prozent PVC-frei und dadurch ökologisch unbedenklich und umweltschonend.

[www.sattler-elements.com](http://www.sattler-elements.com)



Besonders geeignet ist die Kollektion für den Einsatz in moderner Architektur mit großflächigem Glaseinsatz.



Exklusives und einzigartiges Überdachungssystem von **Aliplast** mit außenliegender oder innenliegender Statik

ERFÜLLT  
EN 1090-3  
NORMEN

- schnelle Lieferzeit
- eine Vielzahl von Farben
- schnelle Fertigung und Montage
- für Glas- und PVC-Eindeckung geeignet
- Profile mit hervorragender Statik
- alles unter einem Dach:  
Extrusion – Beschichtung – Transport
- Beschichtung in mediterraner Qualität (ähnlich voranodisiert)
- 15 Jahre Garantie auf die Beschichtung

Aliplast Aluminium Systems  
Waaslandlaan 15 | 9160 Lokeren | Belgien  
[www.aliplast.com](http://www.aliplast.com)  
Member of Corials Group

Ansprechpartner: Jan Meyer  
[jan.meyer@aliplast.com](mailto:jan.meyer@aliplast.com)

# Platzsparende Torlösung für Sammelgaragen

Dort, wo Menschen wohnen, arbeiten oder einkaufen, wird Parkraum benötigt. Freiflächen, um diesen zu schaffen, sind jedoch insbesondere in Städten nur selten vorhanden. Deswegen werden Wohn-, Büro-, oder Geschäftsgebäude oftmals mit Tiefgaragen geplant. An den Torabschluss dieser Garagen werden besondere Anforderungen gestellt. Speziell hierfür hat Hörmann das Tiefgaragentor TGT im Programm.

Bei der Wahl eines Torabschlusses für Sammelgaragen spielen Aspekte wie geringe Platzverhältnisse, hohe Öffnungs- und Schließfrequenzen, ein geräuscharmer Torlauf,



Tore für Sammelgaragen müssen besonders platzsparend, geräuscharm und wirtschaftlich sein.

Hörmann (3)

senen Tor eine natürliche Belüftung der Garage möglich ist. Der sogenannte Marderschutz – eine untere Sektion aus einwandigen Aluminiumprofilen – ist ebenfalls erhältlich.

Beide Behänge sind serienmäßig mit einem Auszugsschutz ausgestattet, der bei hoher Windlast oder Manipulationen das Tor noch sicherer in den Führungsschienen hält.

## Sicherheits-Ausstattungen

Damit niemand beim Öffnen oder Schließen des TGT versehentlich verletzt wird, dient die Behangverkleidung als Eingreifschutz, die den gesamten Torballen umhüllt. Der Hörmann Antrieb WA 300 R S4 verfügt über eine integrierte Kraftbegrenzung. Diese stoppt die Torbewegung, wenn beim Schließen der Behang auf ein Hindernis trifft oder beispielsweise ein Kind beim Öffnen versucht, mit dem Tor hochzufahren. Deswegen entfallen – gegenüber anderen Torsystemen – alle Kosten für Schließkanten- und Einzugsicherungen. Eine Notentriegelung macht auch bei Stromausfällen eine einfache und schnelle Toröffnung und damit die Ein- oder Ausfahrt in die Sammelgarage möglich. Das Tor ist dann nämlich manuell, ohne zusätzliche Not-Handkurbel oder Not-Kette, zu bedienen.

Stopp Technik sorgt zudem für ein besonders geräuscharmes Öffnen und Schließen des Tores.

## Rolltor und Rollgitter

Das TGT ist mit zwei Behangvarianten erhältlich. Zum einen als Rolltor mit doppelwandig-wärmedämmten Stahlprofilen Decotherm S in einer Größe bis 5000 x 2400 Millimeter. Die Profile sind in verzinkter Ausführung oder in RAL nach Wahl lieferbar, wodurch sich die Toroptik gut an die Gebäudeansicht anpassen lässt.

Zum anderen bietet Hörmann das TGT mit dem Rollgitter HG-L in Größen bis 6000 x 2400 Millimeter an. Das Aluminiumgitter verfügt über einen großen Lüftungsquerschnitt, so dass auch bei einem geschlos-

[www.hoermann.de](http://www.hoermann.de)



Das Tor öffnet senkrecht nach oben und schwenkt nicht nach vorne auf den Bürgersteig aus.

Wirtschaftlichkeit sowie eine hohe Funktionssicherheit eine wichtige Rolle. Für diesen Einsatz bietet Hörmann das Tiefgaragentor TGT. Platzsparend öffnet sich das TGT senkrecht nach oben und schwenkt nicht nach vorne aus, so dass zum einen der Platz direkt vor dem Tor genutzt werden kann und zum anderen keine Passanten auf angrenzenden Bürgersteigen gefährdet werden.

Die kompakte Konstruktion des TGT benötigt nur einen geringen Sturzbedarf, so dass der Raum unter der Decke frei bleibt und dort verlaufende Versorgungsleitungen kein Problem darstellen. Die montagefertig vorbereiteten Torkompo-

nenten sind in wenigen Schritten schnell und einfach installiert. Selbst in Ein- und Ausfahrten mit Rampen oder seitlichem Gefälle ist die Montage problemlos möglich. Steht im Gebäude zu wenig oder gar kein Platz zur Verfügung, kann das TGT auch an der Außenfassade montiert werden.

Da Sammelgaragentore viel häufiger als Einzel-Garagentore frequentiert werden, ist das TGT für 300 Torzyklen (Auf-Zu) pro Tag ausgelegt. Mit dem serienmäßigen Antrieb WA 300 R S4 und der laut Herstellerangaben nur bei Hörmann eingesetzten Zugfeder-Technik werden Tormechanik und Antrieb dauerhaft geschont. Die Soft-Start Soft-



Platzsparend wird das Tiefgaragentor hinter dem Sturz montiert.

## Smarte Technik



Doorbird

Zukünftig können Volkswagenfahrer über ihr Infotainment-System sehen, wer Zuhause klingelt, mit der Person sprechen und das Garagentor öffnen.

Im Rahmen der IFA (Internationale Funkausstellung) 2016 in Berlin wurde eine Weltneuheit vorgestellt: Volkswagen Car-Net App-Connect kann zukünftig auch mit der heimischen Videotürsprechanlage von Doorbird verbunden werden. Dafür arbeitet Volkswagen mit dem Start-Up Unternehmen Doorbird und dem Tor- und Türhersteller Hörmann zusammen, der die Torantriebe sowie die dazugehörige Funktechnik zur Verfügung stellt.

Der Onlinehandel erfreut sich weiterhin steigender Zahlen. Vom Sofa aus stöbern und mit zwei, drei Klicks kaufen – viele Kunden schätzen den dadurch wesentlich geringeren zeitlichen Aufwand für Einkäufe. Die gesparte Zeit ist jedoch futsch, wenn der Paketbote in den darauffolgenden Tagen niemanden Zuhause antrifft und das Paket in der nächstgelegenen Poststelle abgeholt werden muss.

Volkswagenfahrer müssen sich nun nicht mehr in lange Schlangen stellen. Ab sofort kann auch während der Fahrt über das Infotainment-System angezeigt werden, wenn es an der Haustür klingelt. Die Technik erlaubt es, mit dem Besuch zu kommunizieren und zukünftig sogar Haustür oder Garagentor zum Beispiel für den Paketboten zu öffnen ohne das

Smartphone während der Fahrt bedienen zu müssen.

Zur Markteinführung wandte sich Volkswagen an Doorbird und Hörmann, um die Technik erstmals im Rahmen der IFA 2016 in einem Haus in Potsdam vorstellen zu können. Mit den Hörmann Garagentorantrieben kann über die Doorbird-App zukünftig das Tor aus dem Auto heraus geöffnet werden. Denkbar wäre das auch mit Hörmann Haustüren und Hofzufahrtstoren, für die das Familienunternehmen ebenfalls Antriebe anbietet.

„Wir sind besonders stolz, dass wir durch die gute Zusammenarbeit und unsere innovativen Produkte die Ersten sein dürfen, mit denen Volkswagen die neue Technik zeigt“, sagt Martin J. Hörmann, persönlich haftender Gesellschafter der Hörmann Gruppe. „Das Auto mit dem Zuhause zu vernetzen, ergänzt den Smart Home Gedanken auf sinnvolle Art und Weise.“

Volkswagen weist darauf hin, dass alle Fahrzeuge mit der MirrorLink-Technologie kompatibel sind. Volkswagen App-Connect (inkl. MirrorLink) ist optional seit Mai 2015 in nahezu allen Volkswagen Modellen verfügbar.

[www.hoermann.de](http://www.hoermann.de)

TRAUEN SIE SICH UND TRETEN SIE EIN IN DIE WELT VON SAULEDA ?



# SAULEDA NICE DAYS

*Live the Moment*

## Sensations

 **Sauleda Solar Pro**

Travessera de les Corts, 102 Tel. +34 933 397 150  
08028 Barcelona (Spain) Fax +34 934 111 290

[sauleda@sauleda.com](mailto:sauleda@sauleda.com)  
[www.sauleda.com](http://www.sauleda.com)

# Ein starkes Funk-Duo

Es gibt Paarungen, die ergänzen sich optimal und machen in vielerlei Hinsicht Sinn. Gleiches gilt für die Kombination zweier bidirektionaler Funkprodukte von Selve: dem gemeinsamen Einsatz des Wandsenders „Commeo Wall Send“ sowie des multifunktionalen Handsenders „Commeo Multi Send“. Gerade aus Anwendersicht sind damit etliche Pluspunkte miteinander verbunden. Denn mit dem Produktduo gehen interessante Steuerungsmöglichkeiten Hand in Hand – die lokale Einzelbedienung der Behänge je nach individuellem Wunsch sowie zusätzlich die komfortable, zen-



Der Wandsender ermöglicht die Einzelbedienung von Rollläden oder Markisen „vor Ort“.

getreten. Darüber hinaus können am Commeo-Wandsender per Schiebeschalter die automatischen Zentralbefehle abgeschaltet werden, um die Behänge bei Bedarf nur von Hand zu fahren.

## Multifunktionaler Handsender

Stichwort: Automatikbefehle – diesen verhilft der Commeo Multi Send auf die Sprünge, der in Kombination mit der lokalen, manuellen Bedienung mittels Wall Send als zentral übergeordnete Haussteuerung verwendet werden kann. Der bidirektionale Funk-Handsender steht für eine große Funktionsvielfalt und vereint in einem einzigen kompakten Gerät etliche Anwendungen und Steuerungsmöglichkeiten. Mit dem Multi Send ist die Gruppensteuerung einzelner Räume oder auch Etagen zu individuellen Fahrzeiten einfach zu realisieren. Der moderne Handsender ist als zentrale Haussteuerung einsetzbar – und fährt die Behänge komplett ausgerichtet auf die tagesablaufbezogenen Bedürfnisse: Denn der Multi Send verfügt über 20 Kanäle und 10 Zeitschaltuhren sowie über ein Astroprogramm. Besonderes Highlight ist zudem



Das System lässt sich in alle gängigen Schalterprogramme einfügen.

Wall Send pro Raum, um alle Behänge des jeweiligen Zimmers auf Tastendruck gemeinsam zu fahren. Dies wird über das Einlernen aller Empfänger, also Antriebe, auf den einen Kanal des Commeo Wall Send ermöglicht.

Auch die Bedienung des Wandsenders ist denkbar einfach – Rollläden oder Markisen lassen sich ganz einfach mittels Auf-/Stopp-/Ab-Taste manuell bewegen. Eine Duo-LED zeigt am Wandsender die Rückmeldung vom Empfänger direkt an. Leuchtet diese grün, wurde der Befehl ausgeführt. Bei rotem Licht ist indes ein Problem auf-

trale Steuerung der Rollladenanlage über Automatikbefehle.

Wortwörtlich doppelt gefunkt hat es bei Commeo: Die Zahl der überzeugten Fachkunden und Anwender des modernen Funksystems ist genauso gewachsen wie die Produktreihe selbst. Seit Jahresmitte ist so auch der Commeo Wall Send serienmäßig erhältlich – und wird stark nachgefragt. Denn der Funk-Wandsender mit einem Kanal ist eine optimale Ergänzung zu Commeo-Handsendern, mit denen Endkunden die bidirektionale Technik allzeit automatisch im Griff haben.

## Der Wandsender

Der Commeo Wall Send ist für die Wandmontage und die lokale Einzelbedienung von Rollläden oder Markisen bestimmt und lässt sich mit den Außenabmessungen 50 mal 50 Millime-

ter problemlos in verschiedensten Schalterprogramme einfügen. Ein Standard-Rahmen ist immer im Lieferumfang enthalten. So wird die Montage leicht gemacht: Die Anbringung auf der Wand erfolgt ohne Unterputzdose und ohne elektrischen Anschluss, der Wall Send wird mit handelsüblichen Batterien betrieben (AAAA).

Der Wandsender vereint hochmoderne bidirektionale Technik mit einem sehr flachen, neuen Design und ist in den zwei Farbtönen alpinweiß und verkehrsweiß erhältlich. Das Funkprodukt eröffnet zwei typische Einsatzmöglichkeiten: Zum einen die Montage in Fensternähe zur manuellen Bedienung eines einzelnen Rollladens direkt „vor Ort“ – und zum anderen den Einsatz eines



Der Wandsender ist eine optimale Ergänzung zu bidirektionalen Funk-Handsendern mit automatischen Fahrzeiten.

die einfache Erstinstallation der Rollladenanlage mit dem Multi Send über PC oder Laptop dank des kostenlosen Selve-Konfigurationsstools.

Alle verschiedenen automatischen Fahrbefehle des Commeo Multi Send können dann bei Wunsch mit dem Schiebeschalter (Auto/Man) des Wall Send abgestellt werden. Das macht in vielen Situationen Sinn – zum Beispiel dann, wenn die Rollläden der Terrassentür abends nicht automatisch herunterfahren sollen, weil die Bewohner noch länger draußen sitzen wollen.

[www.selve.de](http://www.selve.de)

# Markise zeigt ihr ganzes Potenzial



Markilux

Die neue Terrassenmarkise gibt es jetzt für große Terrassen und Balkone auch bis zu einer maximalen Breite von sechs Metern.

Damit die neue Markilux 970, die seit Anfang des Jahres auf dem Markt ist, auch größere Terrassen und Balkone beschatten kann, bietet der Hersteller das Modell jetzt bis zu einer Breite von sechs Metern an.

„Wir haben die Markilux 970 ursprünglich für eine maximale Breite von fünf Metern konstruiert, mit einem Ausfall von höchstens drei Metern. Doch von Kundenseite gibt es die Nachfrage nach noch größeren Maßstäben“, erklärt Michael Gerling, technischer Leiter von Markilux. Das Unternehmen versucht, solche Wünsche beim Entwickeln eines Produktes, so gut es geht, zu berücksichtigen. Deshalb gibt es für das Markisenmodell seit kurzem ein erweitertes Größenraster mit neuen Maximalmaßen. Bei fünf Meter Breite ist nun ein Ausfall bis zu dreimeterfünfzig möglich. Zudem ist die Markise jetzt auch bis zu sechs Meter Breite mit einem größtmöglichen Ausfall von drei Metern erhältlich, was für viele Balkone und Terrassen laut Markilux ein ideales Maß darstellt. Das überarbeitete Raster bietet insgesamt mehr Spielraum, in der Größe zu variieren. „Beim Entwurf des neuen Modells haben wir uns zunächst

an der technisch sehr ähnlichen Markilux 990 orientiert“, sagt Michael Gerling. Im Entwicklungsprozess hat zudem vor allem eine zum Patent angemeldete neue Montagetechnik, ein bereits patentiertes neues Kippgelenk sowie Form und Design der Markise im Vordergrund gestanden, was sich mit der Nominierung für den German Design Award 2016 bereits ausgezahlt hat.

Die Entwicklung geht aber meist weiter, denn vielfach zeigt ein Produkt erst wenn es fertig ist, was an zusätzlichem Potenzial in ihm steckt. „So ist bei den Maßen einer Markise teilweise noch Luft nach oben. Dann arbeiten wir das Produkt weiter aus. Vor allem, wenn auch von Kundenseite eine Nachfrage besteht“, sagt Michael Gerling. Doch gerade bei großen Markisen ist das Material einer besonders hohen Zugbelastung ausgesetzt. Das fordert zusätzliche Tests im eigenen Entwicklungs- und Prüflabor. Erst, wenn die Versuchsreihen optimale Ergebnisse liefern, gibt es grünes Licht, ein Größenraster zu erweitern, wie jetzt bei der Markilux 970.

[www.markilux.com](http://www.markilux.com)

## SICHERHEIT DURCH NEUE TECHNIK

### SIRO-Sicherheitsrollladen

- Widerstandsklasse bis WK 3
- Höchste Sicherheit bei Durchbruchversuchen mit Werkzeugen
- 3fach Sicherung durch doppelte Automatik-Verriegelung
- Einzelsicherung für jede Lamelle, Zusatzsicherung durch den Aufhängestab
- Maximale Stabilität durch stranggepresste Alu-Profile aus hochwertiger Legierung. Nach Wunsch ein- oder doppelwandig
- Einfache und kostengünstige Montage durch innovative Verriegelungstechnik
- Eloxiert, preßblank oder pulverbeschichtet in allen RAL-Farben

SIRO-Rollgitter und Rolltore sind in gleicher Qualität lieferbar. Bitte fordern Sie unsere kostenlosen Unterlagen an!

[www.siro-riedel.de](http://www.siro-riedel.de)

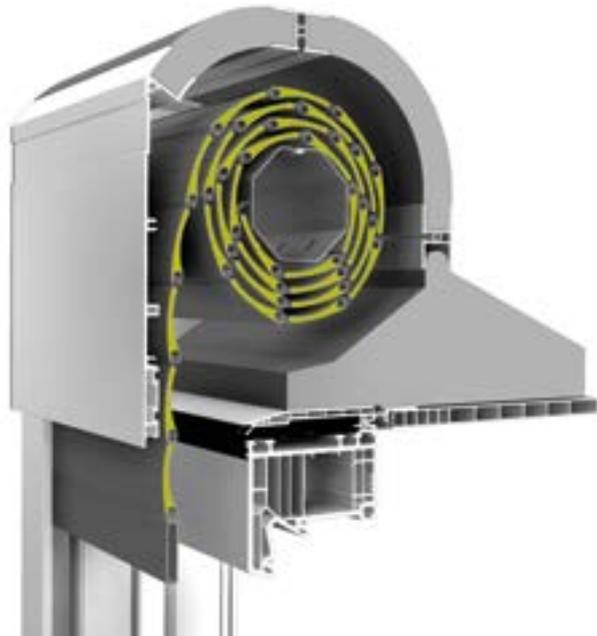
SICHERHEITS-ROLLLADEN

**RIEDEL GMBH**  
 Daimlerstraße 11 · 73655 Plüderhausen  
 Tel. (0 71 81) 9 99 87-0  
 Fax (0 71 81) 9 99 87-9

# Erfolgreich am Markt etabliert

Im März 2015 stellte Alukon auf der R+T erstmals eine gedämmte Renovierungslösung für bestehende Rollladenkästen vor – den sogenannten AK-Reno. Nach einjähriger Entwicklungsphase sollte dieser dem Wachstum des Renovierungsmarktes gerecht werden und der Forderung nach energieeinsparenden Produktlösungen für den Bestand nachkommen. Diese Ziele konnten nun, laut Herstellerangaben, erreicht und der AK-Reno erfolgreich am Markt etabliert werden.

Viele ältere Bestandsbauten können in Zeiten von Plus- und Niedrigenergiehäusern den heutigen Standards in Sachen Energieeinsparung und Wärmedämmung längst nicht mehr entsprechen. Spätestens seit in Kraft treten der Energieeinsparverordnung (EnEV) im Juni 2014 und stetig steigenden Energiekosten, ist das Thema „energetische Sanierung“ nicht mehr aus den Köpfen wegzudenken. Dementsprechend wächst der Renovierungsmarkt und die Nachfrage an geeigneten Produktlösungen – auch im Bereich der Aufsatzkästen. Alukon reagierte auf diese Entwicklung und brachte 2015 den AK-Reno auf den Markt. Diese Renovierungslösung für bestehende Rollladenkästen ist speziell für energetische Sanierungen bei gleichzeitigem Fenstertausch entwickelt worden. Dabei standen vor allem die Aspekte Wärmedämmung und Montagefreundlichkeit im



Das System wurde speziell für energetische Gebäudesanierungen bei gleichzeitigem Fenstertausch entwickelt.

Mittelpunkt. Der Kasten lässt sich daher ganz leicht, ohne die Fassade oder das Mauerwerk zu verändern, in den vorhandenen, meist schlecht oder gar nicht gedämmten Sturzkästen einsetzen. Dies erfolgt in nur einem Arbeitsschritt gemeinsam mit dem Fenster. Details in der Konstruktion, wie eine serienmäßige Clipleiste, durch die der AK-Reno mit nur leichtem Druck mit dem Blendrahmen des Fensters verbunden wird, tragen dazu bei, dass der Montageaufwand erheblich reduziert wird. Zusätzliche Maßnahmen zur Abdichtung zum Fenster sind nicht erforderlich.

Bei im Mauerwerk integrierten Aufsatzkästen kommt es neben der Montagefreundlichkeit vor allem auf Wärmedämmung an. Hier erreicht der gedämmte Aufsatzkasten AK-Reno eine Verbesserung der Wärmedämmwerte im Kastenbereich von bis zu 60 Prozent. Auch Kältebrücken des alten Rollladensturzkastens können so unterbrochen werden. Mit dem AK-Reno können Händler und Verarbeiter ihre Kunden auch bei der Planung und Umsetzung von Renovierungsbauten unterstützen und für neueste Standards in Sachen Schallschutz und Wärmedämmung sorgen.

Als Komponenten- und Elementehersteller liefert Alukon das gesamte Produktportfolio sowohl in fertig- und teilerfertig konfektionierten Elementen als auch in einzelnen Systembauteilen aus. Diese Vertriebsstruktur des Herstellers von Rollläden, Rolltoren, Sonnen- und Insektenschutzprodukten, prägte auch die Entwicklung des AK-Reno, wie Alexander Winkler, Leiter Produktmanagement und Marketing bei Alukon, erläutert: „Bereits bei der Entwicklung des AK-Flex, unserem Aufsatzkasten für Neu- und Bestandsbauten ohne vorhandene

Alukon (2)

Sturzkästen, war uns ein modularer Aufbau besonders wichtig. Zugunsten einer geringen Lagerhaltung unserer Kunden sollte mit einer kleinen Teilezahl eine größtmögliche Produktvielfalt abgedeckt werden können. Dies ist uns schließlich gelungen. Beim AK-Reno galt es nun, nicht nur die modulare Bauweise beizubehalten, sondern diese bestmöglich an die des AK-Flex-Bausatzes anzupassen, um möglichst viele Teile für beide Kastenvarianten verwenden zu können. Auch dies konnte in der Entwicklung umgesetzt werden und verringert die Lagerhaltung bei unseren Kunden.“ Ein weiterer Vorteil der gemeinsamen Systembauteile von AK-Flex und AK-Reno ist zudem, dass Alukon Partner sich bei der Konfektionierung und der Montage der Produkte nur geringfügig umstellen müssen. Dies sorgt für mehr Flexibilität und wertvolle Zeit- und Kosteneinsparung.

Als Behang können in den AK-Reno Minipanzer aus ausgeschäumten Aluminium- oder PVC-Lamellen in rund 50 verschiedenen Farben integriert werden. Die Führungsschienen wurden zudem so konzipiert, dass der Kasten – auch nachträglich – mit einem integrierten Insektenschutzrollo ausgestattet werden kann.

„Mit dem AK-Reno haben wir unseren Partnern einen hochgedämmten und montagefreundlichen Aufsatzkasten an die Hand gegeben, mit denen sie auch energetische Sanierungen problemlos abwickeln können. Obwohl der Anstoß zur Entwicklung einer solchen Renovierungslösung von Seiten der Händler und Verarbeiter kam, sind wir dennoch überrascht, wie schnell sich der AK-Reno am Markt etabliert hat und schon nach kurzer Zeit nicht mehr aus unserem Produktprogramm wegzudenken war“, zieht Alexander Winkler positive Bilanz.

[www.alukon.com](http://www.alukon.com)



Durch die modulare Bauweise lässt sich der Kasten flexibel an unterschiedliche Einbausituationen anpassen.

# Freier Rettungsweg im Handumdrehen

Rettungswege sind wichtige Bestandteile von Gebäuden und werden in Paragraph 33 der Musterbauordnung genau definiert. So sind für jede Nutzungseinheit mit Aufenthaltsräumen zwei voneinander unabhängige Rettungswege vorgeschrieben. Dabei muss der erste Rettungsweg baulich vorhanden sein, während der zweite Rettungsweg, je nach Personenzahl der Nutzungseinheit, nicht zwingend baulich, in jedem Fall aber an einer für die Rettungsgeräte der Feuerwehr zugänglichen Stelle, zum Beispiel ein Fenster, sein muss. Für diesen zweiten Rettungsweg bietet Flexalum eine spezielle Verschattungslösung, die wie ein normaler Sonnenschutz fungiert, im Notfall den Weg aber im Handumdrehen freigibt.

Die Definition von Flucht- und Rettungsweg unterscheidet sich insofern, dass ein Fluchtweg das selbstständige „Sich-in-Sicherheit-bringen“ gewährleisten muss, ein Rettungsweg hingegen Dritten die Möglichkeit geben muss, sich in Gefahr befindliche Personen zu retten. So ist für den Ersten festgelegt, dass dieser zwingend frei nach außen aufgehen muss und dementsprechend auch ein Fluchtweg ist. Für den Zweiten gilt hingegen, dass Fenster oder Türen auch nach innen aufgehen dürfen. Speziell für sekundäre Rettungswege über nach innen öffnende Türen oder Fenster bietet Flexalum einen Raffstore mit einer verklembaren Unterschiebenkonstruktion. Dank dieser Konstruktion kann der



Durch die verklembare Unterschiene kann die Verschattungslösung vor Rettungswegen über nach innen öffnende Türen oder Fenster eingesetzt werden.

Raffstorebehang durch das manuelle Hochschieben und Verdrehen der Unterleiste in jeder beliebigen Position fixiert wer-

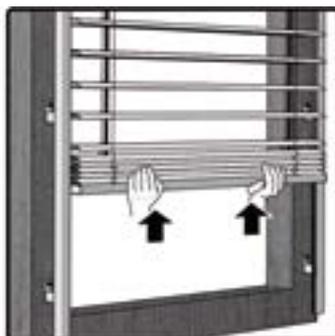
den. Für das Halten der Position sorgen dabei spezielle Exzenterbolzen, die in der Unterleiste fixiert sind und den Raffstore

nach dem Verkleben sicher in der Schiene halten. Dadurch wird der Weg für eine Rettung von außen im Handumdrehen frei. Durch lösen der verklebten Unterschiene wird der Sonnenschutz durch manuelles „Nach-unten-Führen“ ganz einfach in seinen ursprünglichen Funktionszustand zurückversetzt. Damit der Raffstore im Notfall auch richtig bedient wird, erklärt ein gut sichtbar angebrachter Aufkleber auf dem Glas die sachgemäße Nutzung.

Thomas Zirkel, technischer Verkaufsleiter von Flexalum Sonnenschutzsysteme: „Unser System für den zweiten Rettungsweg wurde so konstruiert, dass Fenster oder Türen im Notfall in Sekundenschnelle für die Rettungskräfte zugänglich gemacht werden können. Da es für diesen Einsatzbereich jedoch keine gültige Norm gibt, empfehlen wir als Hersteller ausdrücklich das Hinzuziehen der zuständigen Brandschutzbehörde in der Planungsphase.“

Das System ist für den Einsatz bei Behangbreiten bis zu 2200 Millimetern ausgelegt und macht die Verwendung einer tiefen Führungsschiene erforderlich. Die Behanghöhe kann bis zu 4000 Millimeter betragen. Die verklembare Unterschiene ist auf Lamellen von 60 oder 80 Millimeter Breite in den Ausführungen flach oder geböckelt ausgelegt. Das System lässt sich außerdem mit geringem Aufwand kostengünstig nach-

[www.flexalum.de](http://www.flexalum.de)



Ein gut sichtbar angebrachter Aufkleber erklärt im Notfall die sachgemäße Nutzung des Raffstores.

# Automatischer Hitzeschutz



Chamberlain (3)

gende Hitzeschutz kann allerdings je nach Größe und Material ziemlich schwer zu bewegen sein. Besonders komfortabel lässt er sich dagegen mit elektronischen Rollladenantrieben schließen – ganz einfach per Knopfdruck oder Fernbedienung. Werden die Antriebe darüber hinaus in Hausautomatisierungssysteme eingebunden und mit zusätzlichen Geräten wie einer Zeitschaltuhr verbunden, erkennen Sensoren den Sonnenstand sowie die Tageszeit und steuern daran angepasst die Rollläden.

Rollladenantriebe von Chamberlain überzeugen durch hohe Qualität. Sie eignen sich

Heruntergelassene und geschlossene Rollläden wirken wie ein Hitzeschutz und halten die Wärme außerhalb des Hauses.

Rollläden verhindern, dass sich Innenräume durch die Sonne aufheizen. Sie tragen damit zum sogenannten sommerlichen Wärmeschutz bei. Besonders clever ist dabei der Einbau von elektronischen Antrieben.

Tage, die mehr als 25 Grad Celsius oder sogar 30 Grad Celsius erreichen, sind in Deutschland keine Seltenheit mehr. Wer dann kühle Wohn- und vor allem Schlafräume hat, kann sich glücklich schätzen. Dabei ist ein wirksamer Hitzeschutz heute problemlos möglich. Große

Fenster, durch die die Sonne auch trotz guter Isolation förmlich hereinbrennen kann, lassen sich mit wenig Aufwand vollautomatisch verschatten.

## Kühle Räume

Hierzulande besitzen Häuser in der Regel Rollläden. Werden sie geschlossen, kann die Sonne nicht ins Hausinnere scheinen. Außerdem bilden sie eine zusätzliche Dämmschicht vor dem Fenster. So bleibt es innen angenehm kühl. Der außen lie-



Die elektrischen Rollladenantriebe des Herstellers zeichnen sich durch Kraft und Laufruhe aus.



Werden die Rollläden in Hausautomatisierungssysteme eingebunden, erkennen Sensoren den Sonnenstand sowie die Innenraumtemperatur und steuern daran angepasst die Verschattung.

aufgrund ihrer kraftvollen Leistung auch für Rollläden an modernen, bodentiefen und großen Fenstern. Adapter sorgen für Kompatibilität mit nahezu allen vorhandenen Systemen und ermöglichen den nachträglichen Einbau. Alternativ sind elektronische Rollladengurtantriebe erhältlich. Sie lassen sich sowohl Auf- wie auch Unterputz einbauen, sind ideal für den schnellen und einfachen Austausch eines mechanischen Gurtwicklers und lassen sich in wenigen Schritten einfach montieren. Rollladengurtantriebe sind besonders kräftig und laufruhig. Daher sind sie besonders für Mietwohnungen geeignet.

[www.chamberlain.de](http://www.chamberlain.de)

## Extrem windstabil



Weinor (2)

Die Testanlage auf dem Werksgelände hat schon der Windstärke 11 getrotzt.

Auf einer Testanlage am Standort Köln misst die Firma Weinor die Wind-Widerstandsfähigkeit der Pergola-Markise PergoTex II. Sogar der Windstärke 11 hat sie dort schon getrotzt.

Und sie steht und steht und funktioniert: Seit etwa einem Jahr wird in Köln eine ständig ausgefahrene Pergola-Markise getestet. Sie ist 14 x 6,5 Meter groß, freistehend montiert und wird mit zwei Kameras kontrolliert, sobald der Windsensor Windlasten über Windstärke 5 meldet. Am 28. März dieses Jahres wurde sie besonderen Belastungen ausgesetzt. An diesem Tag zerrten Winde der

Stärke 11 an der Markise. Das bedeutet: orkanartiger Sturm mit heftigen Böen, bei denen auch schon einmal Dächer abgedeckt werden. Doch die Pergola-Markise hielt stand.

Offiziell erfüllt die Weinor Pergola-Markise die Erfordernisse der bisher höchsten Windwiderstandsklasse 3 nach DIN EN 13561. Das entspricht der Windstärke 6. Nun soll eine neue Norm kommen, die auch höhere Windstärken berücksichtigt und somit die deutlich erhöhte Widerstandsfähigkeit belegt.

[www.weinor.de](http://www.weinor.de)



Sie wird mit zwei Kameras kontrolliert, sobald der Windsensor Windlasten über Windstärke 5 meldet.

## 4 INNOVATIONEN

### I Improved Zip Technology

Keine unschönen Blasen mehr links und rechts der Führungsschienen.

### V Visitex-Befestigung für den Fallstab

Starr und ästhetisch am Tuch montierte Unterleiste, ohne sichtbare Schweißnaht.

### C Clickprofil für die Tuchwelle

Schnelle, platzsparende Tuchmontage an der Welle.

### Z ZipFix-Profil für die Tuchwelle

Nie wieder sichtbare Querabdrücke im Tuch.

## DAS ERGEBNIS:

IMPROVED SCREEN .

## DAS STRAFFESTE AUßENSCHREENTUCH AM MARKT

Bestellen Sie kostenlos Ihre Demo oder technische Unterlagen über [wecan@sunconfex.eu](mailto:wecan@sunconfex.eu).

### BELGIEN

Dehemlaan 27  
B-8900 Ieper  
T +32 (0)57 22 12 21  
[info@sunconfex.be](mailto:info@sunconfex.be)

### DEUTSCHLAND

Messerschmittstrasse 27  
D-89343 Jettingen-Scheppach  
T +49 (0)8225 958074 309  
[info@sunconfex.de](mailto:info@sunconfex.de)



# Neue Produkte, neuer Messestand



Visionde / AGC Interpane

Die Liste der Produkte und Services, die auf dem neuen Doppelstockstand von AGC Interpane anlässlich der Glasstec 2016 in Düsseldorf vorgestellt wurden, ist lang. Zehn neue High-End-Sonnenschutzverglasungen, einen 13 Meter langen begehbaren Glassteg mit integrierten LEDs als Medienträger, nahezu unsichtbares Vitrinenglas mit nur 0,8 Prozent Außenreflexion, die neue Designglaspalette „Lacobel Matelac 2020“ für Architektur und Interieur, spezielle Aktivglas-Produkte, Isolierglas mit transparenten Abstandhaltern und vieles mehr. Die Produkte wurden nicht nur als Samples und Mock-ups präsentiert, sondern es wurden begleitend digitale Informationen auf komfortablen Touchscreens bereitgestellt. Außerdem zeigte das Unternehmen zwei neue Apps, die direkt am Stand ausprobiert werden konnten.

Der neue Messestand wurde mit vielen neuen Verglasungsprodukten zum Besuchermagnet.

[www.interpane.com](http://www.interpane.com)

# Clip unterstreicht Markenanspruch

Chic und komfortabel zugleich ermöglicht Duette Wabenplissee eine Vielzahl an Vorzügen bei der individuellen Raumgestaltung. Premium-Qualität, dekorative Vielfalt, Funktionalität und Bedienkomfort stehen dabei im Mittelpunkt. Mit dem neuen Duette Branding Clip wird die Premium-Qualität und das Premium-Image nun für alle sichtbar.

Duette wird so deutlich als Original-Produkt und als Marke ausgezeichnet. Der neue Branding Clip ist das Erkennungszeichen für den Fachhandel und den Endverbraucher, er steht für höchste Qualität und ist ein Markenzeichen, das der Kunde erkennt. Dezent und wertig zugleich ist der Duette Clip immer an der gleichen Stelle, der 3. Falte oben rechts, angebracht und

wird so zu einem festen Bestandteil einer jeden Duette Anlage.

„Der Branding Clip ist ein weiterer Baustein im gezielten Markenaufbau von Duette Wabenplissee. Mit einer breit angelegten Endverbraucherkampagne haben wir Duette, das Original Wabenplissee, als modernen Licht-, Sicht- und Sonnenschutz bekannt gemacht und als hochwertige Marke positioniert. Duette als Marke steht für Modernität und Wohlgefühl, für eine Premium-Qualität“, so Friedrich W. Petrat, Geschäftsführer von Hunter Douglas, Kassel. „Auch dem Fachhandel bietet Duette Wabenplissee als Marke einen entscheidenden Mehrwert, denn Marken erleichtern Entscheidungen, da der Kunde sie erkennt. Darüber hinaus beinhaltet das Markenbild Emotio-



Friedrich W. Petrat: „Der Branding Clip ist ein weiterer Baustein im gezielten Markenaufbau.“



Duette (2)

Der neue Branding Clip unterstützt die Marke und ist das Erkennungszeichen für den Fachhandel und Endverbraucher.

nen und transportiert einen Stil oder ein Lebensgefühl.“

Der Wiedererkennungswert der Marke ist ebenso wichtig. Am POS, also im Fachhandel, muss der Kunde das alles wieder finden. Friedrich W. Petrat: „Wir haben das mit unseren umfangreichen Werbematerialien als Verbindung zur Kampagne geschafft. Und der neue Duette Clip ist ein weiterer Bestandteil zur Darstellung und Wiedererkennung der Marke Duette.“

[www.duette.de](http://www.duette.de)

roma

ROLLADEN  
RAFFSTOREN  
TEXTILSCREENS

TV KAMPAGNE

Jetzt auf

ARD<sup>1</sup> ZDF sky

Wenn Sie  
mal für sich  
sein wollen.

Mehr Informationen für ROMA Fachpartner  
finden Sie unter: [www.roma.de/kampagne](http://www.roma.de/kampagne)

ROMA. Made in Germany.

Hier geht's  
zum TV-Spot:



# Web-Shop für Garagentore

Zweistufiger Vertrieb – internetgestützt. Auf diese Formel lässt sich die neue Absatzstrategie für Garagentore von Teckentrup bringen. Mit dem vom Tor-Hersteller entwickelten Web-Shop treten Fachhändler als Anbieter auf. Rückgrat ist ein völlig neu entwickelter, intuitiv bedienbarer Konfigurator, über den Bauherren via Internet ihr Tor frei gestalten können. Der Start ist für Anfang 2017 anvisiert.

„E-Commerce hat längst alle Branchen erfasst. Das Web-Shop-Konzept ermöglicht es Bauherren nun, ein Garagentor am heimischen PC zu konfigurieren und bei unseren Partnern zu bestellen“, betont Geschäftsführer Kai Teckentrup. Wie bisher stellen sich User online „ihr“ CarTeck-Tor zusammen – Größe, Farbe und Sonderwünsche wie Glaseinlässe oder Lichtschranken lassen sich mit einer einfachen Eingabe oder per Click definieren. Eine Routine im Hintergrund sorgt dafür, dass die Auswahl widerspruchsfrei bleibt.

Das Programm ermittelt einen Angebotspreis und der Bauherr kann das Tor direkt



**Kai Teckentrup ist sicher, dass die Verbindung von moderner Akquise mit dem zweistufigen Vertrieb enorme Wachstumschancen bietet.**

aus dem Programm bestellen. Die Order erreicht den Partner vor Ort, der auf Wunsch die Liefer- und Einbaudetails mit dem Bauherren abstimmt. Selbstverständlich kann der Bauherr jederzeit vor dem Kauf des Pro-

duktes die Ausstellung des Fachhändlers besuchen. Für den Interessenten ist das Tool so einfach und bequem wie möglich gehalten: Der Kontakt zum Händler ist jederzeit möglich, die Konfiguration muss dafür nicht beendet werden. Sobald er den Kontakt gesucht hat, steht ihm ein „Rundum-Sorglos-Paket“ zur Verfügung, bis hin zum Aufmaß.

Kai Teckentrup ist sicher, dass die Verbindung von moderner Akquise mit dem zweistufigen Vertrieb enorme Wachstumschancen bietet: „Schon längst stellen sich Verbraucher ein Auto online zusammen und wenden sich dann an den örtlichen Händler. Das erwarten sie mehr und mehr für jedes Produkt. Wir bieten jetzt genau diese Lösung für Garagentore.“ Auf der BAU 2017 in München wird der Web-Shop erstmals der Fachöffentlichkeit vorgestellt. Interessierte Betriebe können sich hier weitergehend informieren. Kai Teckentrup: „Wir sehen E-Commerce als wichtige Unterstützung des stationären Handels.“

[www.teckentrup.biz](http://www.teckentrup.biz)

# Ausgezeichneter Torantriebsspezialist



Sommer

**In den Innovations- und Testcentern des Unternehmens werden unter anderem Wärmebildkameras zum Prüfen von elektronischen Bauteilen eingesetzt.**

Mit dem Gütesiegel „Innovativ durch Forschung“ des Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft e.V. wurde 2016 der Torantriebsspezialist Sommer ausgezeichnet. Das Gütesiegel geht an Unternehmen, die sich durch besondere Leistungen in der Forschung und Entwicklung (FuE) auszeichnen.

trag des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF) durchführt. Die Daten nutzt die Bundesregierung für ihre Wirtschafts-, Innovations- und Technologiepolitik, sie stehen auch Unternehmen, Wirtschaftsverbänden und Forschungsinitiativen als Grundlage für Entscheidungen zur Verfügung.

## Eigene Test- und Prüfcenter

Durch die Verleihung fühlt sich Dieter Walddörfer, Technischer Geschäftsführer bei Sommer, in seiner Strategie bestätigt. Rund fünf Prozent des Firmenumsatzes fließen laut Walddörfer in die Forschung und Entwicklung FuE. Das liegt über dem prozentualen Anteil des Bruttoinlandsprodukts (BIP), der in Deutschland für FuE eingesetzt wird und laut den vorläufigen Zahlen des Stifterverband 2014 etwa 2,87 Prozent des BIP beträgt. Neben der Entwicklungsabteilung betreibt Sommer eigene Testcenter. Allein 35 Prüfstände, eine Klimakammer sowie hochmoderne Prüfgeräte wie Wärmebildkamera, Drehstrom-Leistungsmessgerät, Lautstärkemessgerät, Datenlogger, Magnetfeldtester und ein Messgerät zur Beleuchtungsstärke sind im Einsatz. „Wir investieren überdurchschnittlich viel in Forschung und Entwicklung, denn Innovation ist für uns die Voraussetzung, um in einem hart umkämpften Markt mit deutscher Produktion an der Spitze zu bleiben“, erklärt Dieter Walddörfer.

[www.sommer.eu](http://www.sommer.eu)

# Starker Auftritt im Netz

In 22 Jahren sicherte sich die Oknoplast Gruppe eine Führungsposition als Kunststofffenster- und -türenhersteller in Europa. Mittlerweile ist das Familienunternehmen in zehn Ländern auf dem Kontinent aktiv und setzt ständig neue Trends in der Branche. Eine wichtige Erfolgssäule: Durch den engen Kundenkontakt weiß Oknoplast bestens Bescheid, wo Unterstützung gebraucht wird und orientiert hieran seinen umfassenden Service. Jüngste Stufe nach oben ist die brandneue Internetseite der Hauptmarke Oknoplast. Ein frisches, modernes, smartphone- und tabletaugliches Design, zahlreiche Funktionen und eine hohe Nutzerfreundlichkeit prägen den neuen Webauftritt. Die Seite ist gruppenweit einheitlich designt und bringt dadurch die inländische Kommunikation auf einen gemeinsamen Nenner.

„Wir wollen unseren Fachpartnern als Kompass in den sich rasant wandelnden Märkten Europas dienen“, betont Dominik Mryczko, Geschäftsführer der Oknoplast Deutschland GmbH und fährt fort: „Auf Basis von Marktforschung zum aktuellen Kaufverhalten der Endkunden und deren Anforderungen an Fachhändler hatten wir unsere jetzige Markenstrategie entwickelt und zur vergangenen Fensterbau Frontale eingeführt. Nun folgt der neue Webauftritt mit international einheitlichem Design, aber in der jeweiligen Muttersprache sowie mit

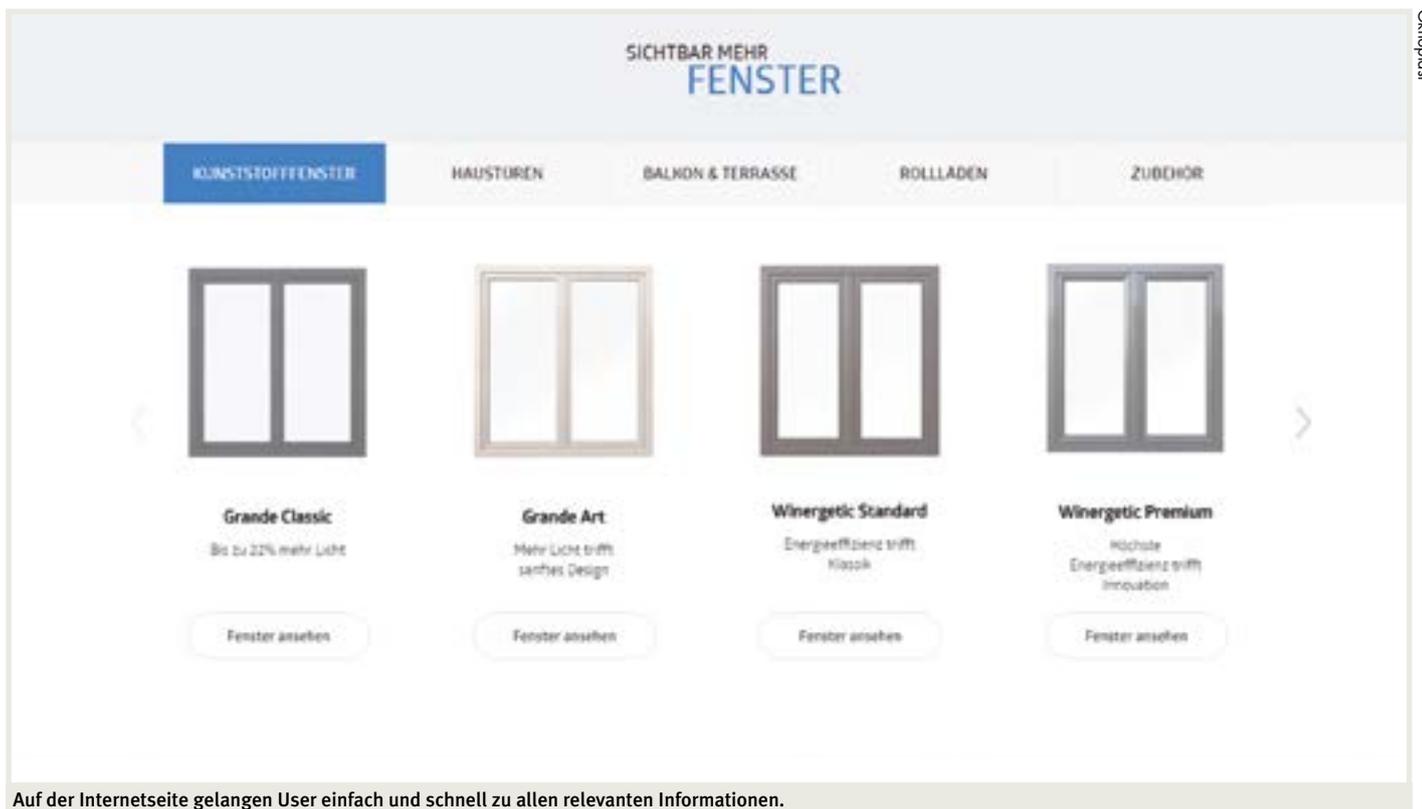
Informationen und Features, die jeweils am Standort gebraucht werden. Handelspartner profitieren von unserer neuen Internetseite, auf der sich Endkunden in verständlicher Sprache umfassend informieren können. Damit der Spaß nicht zu kurz kommt, gibt es zahlreiche interaktive Features und vieles mehr. Unser stilvoller Onlineauftritt baut Vertrauen in die international starke Marke auf und macht Lust, beim Fachpartner um die Ecke vorbeizuschauen und die Produkte live zu erleben.“

Mit ihrem markentypischen minimalistischem Design und der hohen Funktionalität sticht die Website aus der Online-Welt der Branche hervor und unterstreicht den Führungsanspruch und das fortschreitende Wachstum der Gruppe. Hierzulande verdeutlicht die Oknoplast Deutschland GmbH dadurch ihren Anspruch zu den Top-Kunststofffenster und -türenherstellern der Bundesrepublik zu gehören. Über die übersichtliche Navigation gelangen User mit wenigen Klicks zu allen relevanten Daten und Fakten. Zum breitgefächerten Content gehören Informationen rund um Oknoplast und dessen Produkte sowie Fenster und Türen im Allgemeinen. Die Internetseite dient als virtueller Showroom, der die Merkmale einzelner Produkte auf den Punkt bringt. Dazu gehören ein extra Farbkonfigurator und viele weitere interaktive Features. Na-

türlich ist das neue System Grande Classic, das speziell für den deutschen Markt entwickelt wurde, mit bis zu 22 Prozent mehr Tageslichteinfall, einem minimalistischem Design, sehr guten Wärmedämmeigenschaften, einer hohen Langlebigkeit, Sicherheit und gutem Preis-Leistungs-Verhältnis integriert. Bilder und Videos führen Usern die Themen gekonnt vor Augen. Auch durch onlinegerechte Texte und Geschichten prägen sich wichtige Sachverhalte zügig ein. Im Pressebereich erfahren User topaktuell, welche News es zu Oknoplast und dessen Produkten und Aktivitäten sowie in der Branche insgesamt gibt.

Der neue Onlineauftritt ist responsive designt. Automatisch passt sich die Internetseite dem jeweils verfügbaren Bildschirmplatz von Mobilgeräten aller Modelle an. Die Zielgruppen – Endverwender und Fachpartner sowie Architekten – werden gekonnt vereint. Etwa wird der Kaufprozess von Bauherren mit jedem Klick durch eine verständliche Sprache begleitet. Fachhandelspartner haben zudem von der Website aus Zugriff auf das passwortgeschützte Partnerportal, durch das sie auf alle Informationen und Dokumente im Rahmen ihrer Geschäftsbeziehung mit Oknoplast zugreifen können.

[www.oknoplast.de](http://www.oknoplast.de)



Auf der Internetseite gelangen User einfach und schnell zu allen relevanten Informationen.

# Gastro-Deck jetzt auch in Lörrach

Der Verkauf vor allem großer technischer Produkte verlangt nach mehr als nach Katalogfotos. Kunden möchten Produkte in natura sehen und sie ausprobieren können. Markilux präsentiert seine Markisen deshalb seit Jahren bundesweit in mehreren Schauräumen, zu denen seit 2015 in Emsdetten und Köln auch Outdoor-Präsentationsflächen für Großraum-Markisen gehören. Mit Lörrach ist jetzt ein weiterer Standort hinzugekommen, an dem Kunden diese Produkte erleben und testen können.

Auf 70 Quadratmetern Außenfläche stellt das Unternehmen seit Mai 2016 neben dem Rahmensystem RS-2, mit dem sich ganze Markisenlandschaften gestalten lassen, den drehbaren Markisen-schirm Planet sowie die kombinierbaren Systeme Markilux Syncra und Pergola im Schauraum Lörrach aus.

Mit dieser Produktpalette richtet sich das Unternehmen vor allem an die Gastronomie, an Hotels, den Einzelhandel, an Fachpartner und Architekten. Die Kunden sollen sich auf den Gastro-Decks einen Eindruck verschaffen können, wie sich die Systeme



Markilux

**Auch am Schauraum-Standort Lörrach präsentiert der Markisenhersteller ab jetzt seine Großraum-Markisenanlagen für Gastronomie und Hotellerie, Fachpartner, Einzelhandel und Architekten.**

kombinieren lassen. Christiane Berning, Abteilungsleiterin für Business Development, ist seit Jahren zuständig für die Schauräume. Ihr geht es darum, die Produkte in ihrer Vielfalt im vollen Einsatz zu zeigen. „Vor Sonne und Regen geschützte Außenflächen sind für Restaurants, Cafés und Hotels zunehmend wichtig, denn sie verlängern den Aufenthalt der Gäste im Freien – sowohl im Tagesverlauf als auch über das Jahr hinweg“, sagt sie. Die Nachfrage nach individuell planbaren großen Schattenräumen ist in den

vergangenen Jahren stetig gewachsen. Dieses Produktsortiment ist somit für den Verkauf wichtiger geworden.

## Überregional interessant

Vor dem Kauf einer großen Markisenanlage sollen sich Interessenten genau über Technik und Funktionen informieren und sich ein Bild von der räumlichen Atmosphäre machen können. Mit diesem Angebot wird der einzelne Schauraumstandort auch überregional für gewerbliche Kunden und Fachpartner interessant. Darüber hinaus dient das Gastro-Deck als

gemütlicher Sitzraum für Besucher, ferner für Schulungszwecke und Veranstaltungen. „Wir planen derzeit zusammen mit unseren Fachberatern im Außendienst einige Events für Kunden, zudem mit der Gastronomie vor Ort, um so auf das Angebot aufmerksam zu machen“, sagt Christiane Berning. Sie wünscht sich, dass das Gastro-Deck in Lörrach genauso gut angenommen wird, wie in Emsdetten und Köln.

[www.markilux.com](http://www.markilux.com)

# Ständige Weiterentwicklung

Mit der Entwicklung und Produktion zukunftsweisender und anwenderfreundlicher Produkte hat sich Selve am Rollladen- und Sonnenschutzmarkt einen Namen gemacht. Ein Name, der seit nunmehr 150 Jahren für Tradition und Kompetenz steht. Damit einher geht eine hohe Innovationskraft: vor allem bei der Umsetzung von Kundenwün-

sch. Als Spezialist für hochmoderne Antriebs-, Steuerungs- sowie Rollladentechnik verfügt das Lüdenscheider Familienunternehmen über eines der durchgängigsten Portfolios der Branche – und baut es gezielt aus. Aktuelles Beispiel ist die bidirektionale Funkgeneration Commeo.

Für Fachkunden innovative, komfortable und energiesparende Lösungen zu schaffen, darauf legt Selve seinen Hauptfokus. Die konsequente Ausrichtung an künftigen Anforderungen, die große Nähe zum Markt sowie eigene Produktentwicklungen sind für das Familienunternehmen mit Hauptsitz in Lüdenscheid wesentliche Erfolgstreiber. Mit „Made in Germany“ gehen bei Selve hohe Qualitätsansprüche einher. Basis dafür sind zielgerichtete Investitionen in die Produktion: So wird beim Komplettanbieter seit Jahren nach Maßgaben der schlanken, hoch effizienten „Lean Production“ gefertigt,

die eine kurzfristige Umsetzung von Kundenwünschen ermöglicht.

1866 nahm in Lüdenscheid alles seinen Anfang: Heute, 150 Jahre später, verfügt Selve nicht nur über jede Menge Erfahrung als Weltmarktführer im Bereich Rollladentechnik. Reichlich Kompetenz zeigt Selve auch als Spezialist der Antriebs- sowie Steuerungstechnik und gehört zu den Vorreitern der Branche. Das Unternehmen bietet alles aus einer Hand und steht für Produkte, die mit großer Funktionsvielfalt und einzigartigen Features auch für erhebliche Montageerleichterung sorgen. Paradebeispiel dafür ist die bidirektionale Produktfamilie Commeo. Sie läutet ein hochmodernes Funkzeitalter ein. Das leistungsstarke System wurde mit neuen Wandsendern, Handsendern und Empfängern abgerundet und wird weiter ausgebaut: Highlight wird im vierten Quartal dieses Jahres die Markteinführung des Commeo Home Servers als zentrale Hausautomationslösung sein. Weitere interessante Neuentwicklungen runden das Sortiment ab.

[www.selve.de](http://www.selve.de)



Selve

**Durch zielgerichtete Investitionen in die Produktion ist der Komplettanbieter bestens aufgestellt.**

# Partnerschaft auf Augenhöhe



Veka/Lütkenhaus

Thomas Hildenbrandt überreichte die Partnerschaftsurkunde an Herbert Lütkenhaus, dessen Frau Christiane und Sohn Ingo sowie an Gerhard Lütkenhaus (v.l.).

Die Veka AG und die Josef Lütkenhaus GmbH aus Stadtlohn (JLS) feiern ihre 35-jährige Partnerschaft. Ein ebenso professioneller wie unkomplizierter Umgang und der beiderseitig hohe Qualitätsanspruch sind die Säulen der erfolgreichen Zusammenarbeit. Die Ursprünge der Firma Lütkenhaus reichen bis ins Jahr 1948 zurück. Damals gründete der Rollladenbaumeister Josef Lütkenhaus einen kleinen Handwerksbetrieb. Schon unter seiner Regie entwickelte sich ein fachlich hochqualifiziertes Unternehmen, das er 1983 an seine Söhne Herbert und Gerd Lütkenhaus übergab. Sie formten einen auf Holz- und Kunststoffverarbeitung spezialisierten Betrieb, der heute eine Top-Adresse für hochwertige Fenster, Haustüren und Rollläden im westlichen Münsterland ist. Die Zukunft des Familienbetriebs ist gesichert, denn inzwischen ist Ingo Lütkenhaus, der Enkel des Gründers, in dritter Generation in die Geschäftsführung eingetreten.

## Hoher Qualitätsanspruch

Noch bevor er seine Firma in die Hände seiner Söhne legte, traf Josef Lütkenhaus 1981 eine wegweisende Entscheidung, als er eine Kooperation mit dem seinerzeit aufstrebenden Kunststofffenster-Systemgeber und heutigen Weltmarktführer Veka einging. Damals wie heute prägen ähnliche Werte und Überzeugungen die Partnerschaft: „Die Standortnähe, der reibungslose Lieferservice, die hohe Zuverlässigkeit und die optimale Betreuung durch ebenso freundliche wie kompetente Ansprechpartner geben uns das Gefühl einer Partnerschaft auf Augenhöhe“, betont Ingo Lütkenhaus. „Zudem verbindet uns der hohe Qualitätsanspruch, den wir an

unsere Produkte und Mitarbeiter stellen.“ Dieses Kompliment gibt Thomas Hildenbrandt, Vertriebsleiter Profile Inland bei Veka, gerne zurück: „Die Zusammenarbeit mit einem handwerklich geprägten Unternehmen ist meist von einem unkomplizierten Miteinander und klaren Absprachen bestimmt. Im Fall der Josef Lütkenhaus GmbH gilt das in besonderem Maße.“

## Umfassendes Angebotsspektrum

Mit hoher Produktqualität, einem stimmigen Preis-Leistungs-Verhältnis, hervorragendem Service sowie kompetenter Beratung und Betreuung stellt JLS seine Kunden in Stadtlohn und Umgebung seit fast 70 Jahren zufrieden. Das Angebotsspektrum im Bereich Fenster-, Türen- und Rollladenbau ist umfassend. Ob Neubau, Renovierung, energetische Sanierung, Wartung, Reparaturen – Lütkenhaus bietet ganzheitliche Lösungen aus einer Hand. Mit derzeit 14 Mitarbeitern verarbeitet das Familienunternehmen ausschließlich Veka Profile des Typs Softline 82. Das flexible und sehr wirtschaftliche System überzeugt mit herausragenden energetischen Eigenschaften und erfüllt höchste Anforderungen im Bereich Schallschutz sowie Sicherheit. Rund 50 verschiedene Dekor- und Farbvariationen sorgen für maximale Vielseitigkeit in gestalterischer Hinsicht. Mit Rechteck-, Rundbogen- und Stichbogenfenstern oder anderen ausgefallenen Formen sind auch der architektonischen Vielfalt dank der Fertigungs-Kompetenz von Lütkenhaus fast keine Grenzen gesetzt.

[www.luetkenhaus.de](http://www.luetkenhaus.de)  
[www.veka.de](http://www.veka.de)



Ihr zuverlässiger Partner  
für den Rollladen-  
und Fensterbau



ROLLLÄDEN



VORBAUELEMENTE



AUFSETZELEMENTE



KOMPONENTEN



RAFFSTORE AUSSEN



TEXTILER BEHANG



ROLL-/DECKENTORE



SEKTIONALTORE



ROLLGITTER



SCHERENGITTER



INSEKTENSCHUTZ



LICHTSCHACHT-  
ABDECKUNGEN

ak-technik

Heinz Peuster GmbH & Co. KG

42781 Haan · Schallbruch 67

Tel. 02129 9395-0

Fax 02129 9395-100

kundenservice@ak-technik.de

[www.ak-technik.de](http://www.ak-technik.de)

# 20 Jahre Hand in Hand



Florian Neß (l.) übergab die Urkunde zum 20-jährigen Kundenjubiläum.

Das Familienunternehmen Salamander Industrie-Produkte GmbH, einer der führenden europäischen Systemgeber und Hersteller von energiesparenden Qualitätsfenstersystemen aus Kunststoff, dankt seinem Partner Rolladen Braun GmbH & Co.KG für 20 Jahre erfolgreiche Zusammenarbeit und gratuliert zum Jubiläum.

Unter dem Slogan „Qualität für’s Leben“ arbeitet die Firma Braun in Weiding im Landkreis Cham in der Oberpfalz bereits seit 20 Jahren als fester Partnerbetrieb von Salamander. Der Hersteller von Kunststoff-Fenster, -Türen und -Haustüren sowie Wintergärten, Rollläden und Kästen, Sonnenschutz, Markisen und Insektenschutz setzt dabei auf die Qualitätsprofile des Systemhauses im Unterallgäu: „Sala-

mander ist ein zuverlässiger Partner, der zielstrebig neue marktorientierte Produkte einführt und dabei in Zusammenarbeit mit dem Verarbeiter erfolgsorientierte Projektideen entwickelt“, berichtet Geschäftsführer Georg Braun bei der Urkundenübergabe.

Gegründet wurde die Firma Braun als Bauschreinerei für Fenster und Türen im Jahr 1962 in Chammünster. Bereits in den ersten Betriebsjahren fand sie eine schnelle Weiterentwicklung, worunter die Einführung des damals noch neuartigen Produkts – dem Rollladen – zählte. Als erste Firma in Ostbayern nahm Firmengründer Georg Braun 1969 ebenso die Herstellung von Kunststofffenstern in sein Programm mit auf, was drei Jahre später zur Vergrößerung

der Betriebsfläche führte. 1977 folgte die Eröffnung der Filiale in Regensburg, ein paar Jahre später die Erfindung des geschlossenen Rollladenkastens. Fünf Jahre nach ihrem Umzug an den Standort Weiding 1991 eröffnete der Familienbetrieb weitere Filialen in Straubing und Schwandorf und richtete 2011 letztlich die Braun-Erlebniswelt in Weiding ein. Besonders stolz sind die Geschäftsführer Georg, Christian, Thomas und Wolfgang Braun auf den „Großen Preis des Mittelstandes“, der Ihnen im Jahr 2013 verliehen wurde.

Mit den Systemen Salamander Streamline sowie bluEvolution 92 bedient die Firma Braun maßgeblich die Zielgruppe der Privatkunden, in deren Bau- und Renovierungsobjekten die Profile ihren

Einsatz finden. Getreu dem Motto „Kunden zu Fans machen“ kann der 100-Mann-Betrieb mit seinem Geschäftskonzept jährlich seinen Umsatz erhöhen, in manchen Jahren wird sogar eine Steigerungsrate im zweistelligen Prozentbereich erreicht. „Wir danken unserer Partnerfirma Rolladen Braun für die jahrelange Treue und hoffen auch zukünftig, die gemeinsame Zusammenarbeit ausbauen und eine aussichtsreiche Entwicklungsgeschichte schreiben zu können“, so Wolfgang Sandhaus, Geschäftsführender Gesellschafter der Salamander Industrie-Produkte GmbH.

[www.braun-online.com](http://www.braun-online.com)  
[www.sip-windows.com](http://www.sip-windows.com)

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](http://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**

**Rolltorprofile**

in Lager- oder Fixlängen  
 und komplette  
 einbaufertige **Rolltore**  
 für Montagefachbetriebe

[www.rolltorprofile.com](http://www.rolltorprofile.com)  
 Telefon +49 (0) 23 53 / 9 11 92 0 • Mail [info@rolltorprofile.com](mailto:info@rolltorprofile.com)

# Sponsoring Eishockey „Straubing Tigers“

Dem Unternehmen Eurosun a.s. ist es ein besonderes Anliegen, den deutschen Spitzensport abseits der Millionenbeträge der Fußballbundesliga zu fördern:

„Wir fühlen uns dem Sport eng verbunden und haben gemeinsam mit der Gerhard Geiger GmbH & Co. KG mit den Straubing Tigers einen Partner im deutschen Spitzensport gefunden, der über die letzten Jahre bewiesen hat, dass durch Teamgeist und erstklassiges Management auch im Profisport mit überschaubaren finanziellen Budgets, tolle Entwicklungen und bundesweiter Erfolg nachhaltig erzielt werden können“, so der Vorstand Vertrieb der Eurosun a.s., Martin Schäfer.

„Nach einer erfolgreichen Eishockey-Saison der Straubing Tigers 2015/2016 wollen wir uns erstmalig in der kommenden Saison engagieren und wünschen Verein und Mannschaft viel Erfolg. Wir selbst erhoffen uns durch eine Bandenwerbung im lukrativen Fernsehbereich und durch die neuen Livestream Übertragungen der Deutschen Telekom eine Plattform, um den Markennamen Eurosun weiter im bundes-

weiten Markt bekannt zu machen.“ Für die Fachberater und Kunden stehen darüber hinaus für die Heimspiele der Straubing Tigers je Spieltag vier VIP-Karten zur Verfügung, die es erlauben, auch einmal abseits des Tagesgeschäftes vor, während und nach dem Spiel in entspannter Atmosphäre und kulinarisch bestens versorgt, Gespräche führen zu können.

Das Sponsorenpaket umfasst eine umfangreiche werbliche Präsenz im Eisstadion „Am Pulverturm“ in Straubing, auf der Homepage [www.straubing-tigers.de](http://www.straubing-tigers.de) sowie in diversen Vereinspublikationen. Martin Schäfer: „Mit dem Verein haben wir einen kompetenten Partner gefunden, der sich über-



V. l.: Michael Connoly (Stürmer Straubing Tigers), Gaby Sennebogen (Geschäftsführerin Straubing Tigers), Martin Schäfer sowie Matt Climie (Torwart Straubing Tigers).

aus professionell und partnerschaftlich auf uns als Exklusiv Sponsornpartner eingestellt hat und wir danken allen Beteiligten für die bisherige Zusammenarbeit.“

[www.eurosun.cz](http://www.eurosun.cz)

# Stets die Zukunft im Blick

Wer bei dem niedersächsischen Fenster- und Türenhersteller Theodor Zink „Lösungen mit Verstand“ kauft, kauft gleichzeitig Zukunftstechnologien des niederbayerischen Systemgebers Inoutic. Die Nord-/Süd-Partnerschaft scheint zu funktionieren – schließlich arbeiten die beiden Firmen nun schon seit 35 Jahren erfolgreich zusammen.

Seit über 50 Jahren stellt das Familienunternehmen Theodor Zink GmbH im niedersächsischen Bergen Fenster, Türen und Rollläden her. Waren damals in den 60er Jahren vor allem beste Qualität und höchste Langlebigkeit oberste Prämisse, sind mittlerweile exzellente Wärmedämmeigenschaften, Stabilität und hohe Sicherheitsstandards mindestens ebenso wichtig. „Lösungen mit Verstand“ eben, wie es der Leitspruch des derzeit in der zweiten Generation geführten Produktionsbetriebs ist.

Die Produkte von Inoutic sind hinsichtlich Wärmedämmung, Ökologie und Wirtschaftlichkeit marktführend und passen somit hervorragend zu diesem Motto. Bei Zink kommen das 76 Millimeter-Profilsystem Prestige und das 84 Millimeter-System Eforte zum Einsatz. Die ausgereifte und

durchdachte Technik, das breite Sortiment und die große Vielfalt an Gestaltungsmöglichkeiten, die es dem Fensterbauer ermöglicht, Händlern, Bauunternehmern und Privatkunden sehr individuelle Wünsche zu erfüllen, sind die Gründe für die nun schon seit 35 Jahren bestehende Zusammenarbeit.

Diese erfolgreiche Partnerschaft trägt auch zum stetigen Wachstum des Familienunternehmens bei: Noch in diesem Jahr wird in Bergen ein neues Verwaltungs- und Ausstellungsgebäude fertig gestellt, nachdem 2011 bereits in Profillager, Auslieferungshalle und eine neue Produktionslinie investiert wurde.

„Die Möglichkeit, mit besonderer Flexibilität auf Kundenwünsche in Bezug auf Optik und Ausführung eingehen und dabei gleichzeitig die beste auf dem Markt verfügbare Technologie anbieten zu können – das bieten uns die Produkte von In-



Der niedersächsische Fenster- und Türenhersteller und der niederbayerische Systemgebers feierten ihre 35-jährige Partnerschaft.

outic. Die letzten 35 Jahre erwies sich diese Kombination für uns als perfekt – und sie wird es dank der gewachsenen, stets zuverlässigen Partnerschaft mit Inoutic sicher auch noch in Zukunft sein“, sind sich Theodor und Sabine Zink mit der bereits in den Startlöchern stehenden dritten Generation Philipp-Theodor Zink einig.

[www.inoutic.de](http://www.inoutic.de)  
[www.zink-fenster.de](http://www.zink-fenster.de)

# Streitschlichtung für innerbetrieblichen Frieden



Unternehmen und Betriebe sind auf höchste Effizienz ausgerichtet. Dies in Kombination mit stetig wachsendem Kostendruck und administrativem Aufwand führt häufig zu Reibungen in der Belegschaft – und zu Verzögerungen der Arbeitsabläufe. Auch intern. Wesentliche Unterschiede betriebsinterner Konflikte zu Streitigkeiten mit Kunden, Partnern und Lieferanten etc. sind eine tägliche und meist enge Zusammenarbeit, die Vorgesetzten-/Mitarbeiter-Hierarchie (Machtverhältnisse) oder ein sich langsam entwickelnder bzw. lange schwelender Konflikt.

Die Beilegung interner Streitigkeiten hat die Wiederherstellung der vollen Handlungsfähigkeit zum Ziel, z.B. bei Fragen innerhalb der Geschäftsführung, bei Konflikten zwischen Leitung und Team oder innerhalb von Teams sowie bei Rechtsfragen – und das auf Dauer und ohne dem Risiko negativer „Spätfolgen durch Verlierer im Streit“.

## Die Einigung unter Beteiligung Dritter

Ein Beispiel: Herr Köhler ist 30 Jahre jung und seit knapp einem Jahr der neue Vorarbeiter und Koordinator der 7 Monteure im Betrieb. Kunden sind von Herrn Köhlers Art begeistert, der aber gerät mit Herrn Zwickau, seit 20 Jahren im Monteurs-Team und Leistungsträger, immer wieder aneinander.

Natürlich muss Herr Köhler auf Baustellen ebenfalls „mit anpacken“, zeigt hier aber hin und wieder handwerkliche Schwächen bzw. fachliche Lücken.

Der Konflikt eskaliert, als Herr Zwickau einen Fehler von Herrn Köhler „ausbügelt“: Er korrigiert perfekt und schnell eine bereits reklamierte fehlerhafte Montage einer Beschattungsanlage. Das Unvermögen seines Chefs benennt er dabei offen. Einzelne Monteure sowie andere Mitarbeiter im Betrieb spötteln über Herrn Köhler. Herr Zwickau nennt ihn wegen seiner Fachhochschulausbildung „die Hochschulakrobateuse“ und gibt sich überzeugt: „Der ist nicht der Richtige“. Die Arbeitseffizienz („Produktivität“) des gesamten Montagetrupps ist gelähmt.

Wenn seitens der Geschäftsleitung bzw. des Inhabers gutes Zureden und alle Appelle an die Verantwortung verklingen und selbst ein „Machtwort“ verpufft, ist guter Rat gefragt. Dies gilt im oben beschriebenen Fall, und auch bei Umstrukturierungen und Reorganisationen, Führungswechseln, Konflikten zwischen Führung und Team, Streit im Mitarbeiter-Team, Mobbing, Übergriffen, kulturell bedingten Missverständnissen sowie Rechtsfragen.

Im Laufe der Geschichte haben sich verschiedene, gesellschaftlich unterschiedlich akzeptierte Wege der Konfliktbeilegung herausgebildet. Vereinfacht lassen sich drei

simple Konfliktaustragungswege unterscheiden:

- Das Prinzip der Überlegenheit der Stärke bzw. Macht. Aus Kampf, Flucht oder Unterwerfung ist das Ergebnis je nach Blickwinkel Sieg, Niederlage oder gar Vernichtung. Regelung durch Stärke.
- Ein vorab aufgestelltes Regelwerk (Recht) soll Kampf, Flucht oder Unterwerfung vermeiden. Der Weg findet in Staaten (z.B. Strafrecht), aber auch in Familien (z.B. Tradition) oder etwa in Unternehmen (z.B. Verhaltenskodex) Anwendung. Regelung durch übergeordnete Regeln.
- Der Konsensweg führt nicht über Stärke oder Gesetze, sondern über die Interessen der Beteiligten. Deren Berücksichtigung sorgt für einen Zugewinn für beide Seiten. Regelung durch Kooperation.

Die drei Wege sind selten in Reinkultur, sondern in Mischformen zu beobachten. Herr Köhler und Herr Zwickau handeln zunächst nach dem Weg a). Die zeitgleichen Bemühungen des Inhabers des guten Zuredens und der Appelle entspricht c). Das „Machtwort“ folgt dem Weg b).

In Weg c) liegt die größte Wahrscheinlichkeit einer guten und langfristig stabilen Lösung ohne Verlierer. Jetzt muss dieser Weg des Interessenausgleichs aber noch erfolgreich gegangen werden!

## Vorteile

Die Regelung durch Kooperation, bei der zwei Streitende zum Interessenausgleich bereit sind, verlangt nach einem neutralen Dritten, der den Prozess zu steuern vermag. Kann und sollte dies ein Vorgesetzter sein? Die Kernfrage ist, wie er letztlich in dieser Rolle angesehen wird. Ein externer Schlichter/Mediator bietet allein schon aus Sicht der Belegschaft erhebliche Vorteile mit guter Signalwirkung:

- Kein irritierender „Rollenwechsel“ z.B. des Chefs
- Respekt vor der Geschäftsleitung durch den gezeigten Ernst in der Sache
- Steuerung durch Dritte ohne Eigeninteressen zu den Themen
- Höhere Verbindlichkeit durch die offiziellere Vorgehensweise
- Erkennbare Neutralität des Schlichters, auch bei schon lange schwelenden Konflikten
- Größere Akzeptanz der getroffenen Vereinbarungen

Was Herr Köhler befürchtet und welche Ziele der dienstälteste Monteur Herr Zwickau verfolgt, scheint auf der Hand zu liegen: Herr Köhler bangt um seine Akzeptanz im Betrieb und damit um seinen Arbeitsplatz, „der Alte“ (Herr Zwickau) will wohl dessen Posten. Sehr klar formuliert der Geschäftsführer und Inhaber des Betriebs, dass er an Herrn Köhler festhalten will, da er hervorragend zur Kundenzufriedenheit beiträgt.

Aber ist damit die Situation richtig beschrieben? Der vom Inhaber beauftragte Mediator führt die beiden Kontrahenten an ihre tieferliegenden Motive und Erwartungen, die geklärt werden müssen:

Herr Köhlers Themen: Offenheit in der Kommunikation (miteinander reden, um einander zu helfen), Akzeptanz der Leitungsfunktion („Ich bin's geworden, Du nicht“), als Team gute Arbeit leisten, Akzeptanz als Vorgesetzter (trotz Altersunterschied).

Herr Zwickaus Themen: Offenheit in der Kommunikation (zuhören, um voneinander zu lernen), Akzeptanz seiner inoffiziellen Leitungsfunktion (Experte für Fachfragen), Akzeptanz der eigenen Erfahrung und Zugehörigkeit.

Bei derart konstruktiven Formulierungen hat eine einvernehmliche und langfristig stabile Lösung nun eine gute Chance.

Zunächst sorgt der Mediator für eine hohe Motivation zur Eigenverpflichtung der beiden Herren durch die präzise Formulierung der Vereinbarung. Dann hat der Betriebsinhaber künftig die Aufgabe, „bei Bedarf“ an die Vereinbarungen zu erinnern. Für den Fall einer Missachtung durch eine Seite wurden aber auch bereits klare Konsequenzen in der Vereinbarung beschlossen.

### Warum ein unbekannter Schlichter?

Warum aber sollte man auf einen unbekanntem Dritten bauen und nicht auf bekannte Außenstehende wie beispielsweise den „Rechtsanwalt des Hauses“? Schließlich kennt der doch das Unternehmen gut und traut sich selbst uneingeschränkt zu vermitteln zu können.

Es ist nicht allein eine Kostenfrage: Der Rechtsanwalt hat eine andere Rolle in den Augen der Belegschaft. Heute mal ein Schlichter und morgen wieder der Rechtsanwalt? Außerdem geht es nicht um Kompromisse nach Rechtslage, sondern um subjektive Gerechtigkeit und den Willen zur Lösung.

Für echte Neutralität ist es sogar vorteilhaft, nicht „die ganze Historie“ eines Unternehmens oder eines Konfliktes zu kennen und keine Beziehung zu den Konflikt-

beteiligten zu haben. Hier wird klar: Der externe Schlichter ist kein Agent bzw. Interessenvertreter der Geschäftsführung und wird auch seitens der Belegschaft nicht so gesehen.

### Kurzzeit-Mediation

Gerade, wenn es schnell gehen soll – bei Termsachen, schwierigem konjunkturellem Umfeld oder dem Risiko weiterer Eskalation – ist die sogenannte Kurzzeit-Mediation besonders vorteilhaft – und auch rechtsbindend gestaltbar. Diese besondere Form ist eine komprimierte, sehr intensive Variante, in der die Lösung in nur einer Sitzung angestrebt wird. Für den gesamten Ablauf sind drei, maximal acht Stunden zu kalkulieren. Gerade dadurch bieten sie viele Vorteile:

- ein finanziell überschaubarer Rahmen
- die Durchführbarkeit bei nur kurzen Fristen und bei Termindruck
- einmaliger Aufwand etwa bei längerer Anreise eines Konfliktbeteiligten
- eine gute Lösungsmöglichkeit gerade bei erhöhtem Zeitdruck
- Die gefundene Einigung kann bei Bedarf in eine notarielle Fassung überführt werden.

[www.dwimed.de](http://www.dwimed.de)

## Herstellerneutrale Informationen

Moderner, dynamischer Sonnenschutz bringt Behaglichkeit und Komfort in Häuser, sorgt für ausreichend Tageslicht und verbessert deutlich deren Gesamtenergiebilanz. Damit das Planer, Experten und auch private Bauherren wirklich wissen, tritt der Bundesverband Sonnenschutztechnik ab sofort mit neuer Website auf. Unter [www.bvst.at](http://www.bvst.at) findet sich jede Menge Wissen rund um das Thema, wie man den Eintrag von Licht und Wärme bedarfsgerecht steuern kann.

Planer, Architekten, Baufachleute, Experten und private Hausbauer oder Renovierer finden mit der klaren Navigationsstruktur schnell die gewünschten Informationen. Außerdem kann per Suchfunktion die Website gezielt nach Stichworten durchsucht werden. Die Inhalte sind klar strukturiert und helfen den unterschiedlichen Usergruppen mit Tipps, Services und Informationsunterlagen.

Mit dem neuen Design und der intuitiven Benutzeroberfläche wurde die Website an die modernen Nutzergewohnheiten angepasst. Der praktische Produktberater zeigt die Funktionen und Eigenschaften der un-

terschiedlichen Systeme. Er hilft besonders privaten Bauherren, diese zu vergleichen und die optimale Lösung für ihre individuellen Anforderungen zu finden. Sämtliche Informationen sind herstellerneutral, da auch bei den Produktlösungen das Leistungsportfolio des Produkts an sich im Mittelpunkt steht. Und weil Bilder oft mehr als Worte sagen, werden die Produkte mit Fotos aus dem Fundus der Verbandsmitglieder anschaulich gemacht.

### Mobile Abfragen

Um unterwegs im World Wide Web zu surfen, verwenden in Österreich 72 Prozent der internetnutzenden Personen ein Mobiltelefon. Laut einer Studie des chinesischen Marktforschers TNS aus dem Vorjahr schaut man durchschnittlich mehr als 3,2 Stunden auf sein Smartphone. Im Jahr summiert sich das auf 1176 Stunden. Diesem Trend folgend müssen Websites heute immer auch als mobile Version zur Verfügung stehen. Vor allem auch dann, wenn sie so wie beim BVST all-gemeingültige Infos liefern, die letztend-



Mit dem neuen Design und der intuitiven Benutzeroberfläche wurde die Website an die modernen Nutzergewohnheiten angepasst.

lich auch Kaufentscheidungen beeinflussen. Und da in den eigenen vier Wänden auch das Tablet immer mehr zur Informationsquelle Nummer 1 wird, müssen die Infos auch für diese Geräte optimiert werden.

[www.bvst.at](http://www.bvst.at)

# Deutsche verbinden gepflegte Berufskleidung mit professioneller Arbeit

Eine neue Umfrage besagt, dass Deutsche neben Fachwissen und Pünktlichkeit auch Wert auf eine gepflegte Berufskleidung bei Handwerkern legen. Die Hälfte aller Befragten schließt zudem von gepflegter Berufskleidung auch auf professionelles Arbeiten. Für Auftraggeber steht auch die Sicherheit der Handwerker im Vordergrund, insbesondere für Frauen. Ein Internetauftritt ist dagegen weniger von Bedeutung. Insgesamt zeigen sich 92 Prozent mit den Handwerkern zufrieden.

Im Juni 2016 führte Net-Request im Auftrag von CWS-Boco, einem führenden Anbieter von Berufskleidung im Miet-service, online die „Handwerkerumfrage“ durch. Von den 500 befragten Deutschen im Alter von 25 bis 65 Jahren hat rund ein Drittel (32 Prozent) in den letzten zwei Monaten mindestens einen Handwerker beschäftigt. Insgesamt 59 Prozent nahmen laut Umfrage im letzten Jahr die Hilfe eines Handwerkers in Anspruch. 92 Prozent zeigen sich mit dem Einsatz der Handwerker zufrieden, 63 Prozent sogar sehr.

## Auf was man achten sollten

Wenig überraschend landen Höflichkeit und Fachwissen ganz oben auf der Liste der Eigenschaften, die sich deutsche Auftraggeber von Handwerkern wünschen (jeweils 99 Prozent Zustimmung). Auch auf pünktliches Erscheinen wird viel Wert ge-

legt (98 Prozent). 91 Prozent freuen sich zudem über eine gepflegte Erscheinung, bzw. Berufskleidung, und 95 Prozent wünschen sich, dass ein Handwerker keinen Schmutz hinterlässt.

Pluspunkte beim Kunden lassen sich mit professioneller Berufskleidung sammeln: Die Hälfte aller Befragten schließt von dieser auch auf eine professionelle Arbeitsweise. Ganze 86 Prozent finden sogar, dass Handwerker-Teams mit einheitlicher Berufskleidung deutlich professioneller wirken. Immerhin 78 Prozent bevorzugen zusätzlich den Namen des Handwerkers auf der Kleidung – davon empfinden 51 Prozent dies als dienstleistungsorientiert, 22 Prozent mögen es zu wissen, mit wem sie es zu tun haben.

Fast alle Befragten (96 Prozent) legen außerdem Wert darauf, dass Standards zur Arbeitssicherung eingehalten werden, 71 Prozent legen sogar großen Wert darauf. Besonders für Frauen ist dies wichtig: Bei den weiblichen Befragten war die Zustimmung bei diesem Aspekt signifikant höher als bei den männlichen Umfrageteilnehmern. Dabei geht es beispielsweise um das Tragen von Handschuhen beim Flexen oder Schweißen.

## Aufträge erhalten

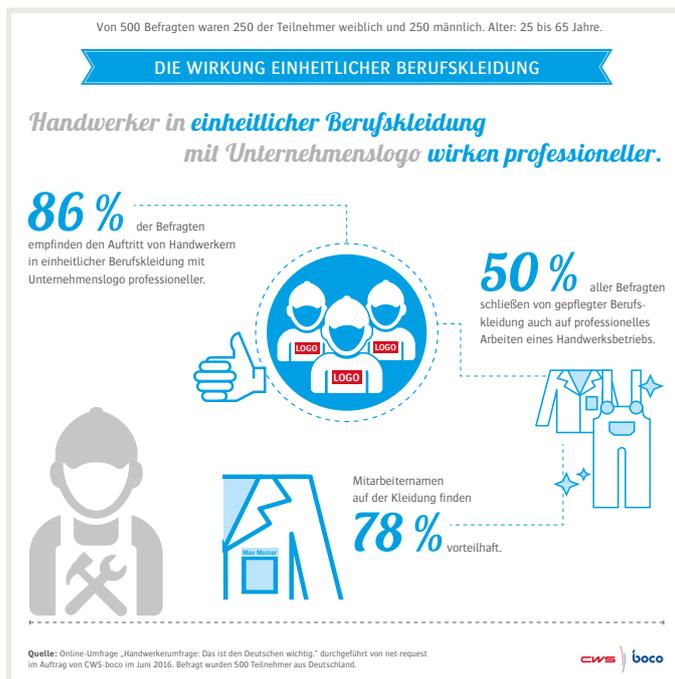
Gute Handwerker sind mitunter schwierig zu finden. Die meisten Befragten vertrauen

daher auf Empfehlungen von Freunden und Bekannten (87 Prozent) oder anderen Handwerkern (41 Prozent). Rund ein Fünftel (21 Prozent) wird in den Gelben Seiten oder Branchenbüchern fündig und 9 Prozent über die Suche bei Handwerkskammern und -innungen. Nur 19 Prozent wählen über Handwerkerportale im Internet aus.

42 Prozent der Befragten ist es sogar egal, ob ein Betrieb über eine eigene Website verfügt. Für 23 Prozent ist diese hingegen ein wichtiges Auswahlkriterium und 35 Prozent finden es nicht zeitgemäß, wenn ein Betrieb online nicht vertreten ist. „Im Handwerk zählen Taten. Zwar schadet auch eine schöne Website nicht, doch ist Mundpropaganda hier Marketingtool Nummer eins. Daher überraschen mich die Ergebnisse nicht“, erklärt Ingeborg Mell, Branchenmanagerin Handwerk bei CWS-Boco Deutschland.

Wie sieht es neben der Professionalität mit Vertrauen in die Dienstleister aus? Ihren Schlüssel möchten die wenigsten (15 Prozent) einem Handwerker überlassen. 72 Prozent blieben zuhause, wenn sie Unterstützung bei Arbeiten im Haus erwarten, und bei 13 Prozent arbeiten Handwerker unbeaufsichtigt, ihre Auftraggeber lassen sie ins Haus ohne aber den Schlüssel zu übergeben.

[www.cws-boco.de](http://www.cws-boco.de)



# Die Karriere ansteuern



Elero (2)

**Sie geben ihrer Karriere Antrieb: Diese Berufsstarter werden am Gelsenkirchener Hans-Schwier-Kolleg derzeit zum Rollladen- und Sonnenschutzmechatroniker ausgebildet.**

Ein Unternehmen ist stets so stark wie seine Mitarbeiter. Um auf Erfolgskurs zu bleiben, bietet Elero daher bereits seit Jahren zahlreiche Möglichkeiten der Aus- und Weiterbildung. Gerne engagiert sich der Antriebs- und Steuerungsprofi auch in den Berufsschulen. Hierzu zählt unter anderem das Hans-Schwier-Kolleg in Gelsenkirchen. Dessen angehende Rollladen- und Sonnenschutzmechatroniker schulte Elero an zwei Tagen im vergangenen Juni. Thema war die Antriebs- und Steuerungstechnik für Sicht- und Sonnenschutz.

„Wir sind froh, den Azubis vertiefenden Unterricht zu bieten. Nur durch qualifizierten Nachwuchs können wir als Unternehmen weitere Erfolge erzielen. Die Resonanz in Gelsenkirchen war sehr positiv. Durch aktive Mitarbeit und gute Fragen haben die Azubis die Kurse belebt und bereichert. Termine für 2017 wurden mit den Gelsenkirchenern bereits vereinbart“, berichtet Elero-Schulungsleiter Hermann Sonntag. Zusammen mit den Außendienst-Mitarbeitern Markus Peyrick und Hans-Jörg Becker gestaltete dieser den Unterricht.

Am 21. und 22. Juni besuchte das dreiköpfige Team hierfür das Gelsenkirchener Hans-Schwier-

Kolleg. Um möglichst persönlich interagieren zu können, wurden die 39 Teilnehmer in zwei Gruppen aufgeteilt und unterrichtet. Anhand der Revoline- und JA-Modelle von Elero vermittelten die Kursleiter Wissen über Rohr- und Jalousieantriebe. Dabei wurde deren Aufbau erklärt und die Inbetriebnahme sowie Funktionen durch praktische Beispiele vorgeführt. Um auf Feinheiten wie die Vorteile der verschiedenen Bremssysteme, Plug & Play-Systeme oder mechanische und elektronische

Endschalter einzugehen, eignete sich das breite Elero-Antriebsprogramm bestens.

Im Bereich Steuerungen reichte der Unterrichtsstoff von grundsätzlichen Vorteilen der Automatisierung bis hin zu konkreten Varianten. Ob bedrahtet oder via Funk, ob per Smartphone, Handsender, Wandgerät, Sensoren oder Zeitschaltuhren – auch hier greift Elero auf ein großes Portfolio und über 50 Jahre Erfahrung zurück. Welche Automatisierung eignet sich gut für den Rollladen, die Jalousie

oder den textilen Sonnenschutz? Worin unterscheidet sich ein uni- von einem bidirektionalen Funksystem wie der ProLine2 von Elero? Hermann Sonntag und seine Kollegen gaben Antwort auf Fragen, die den Azubis später im Alltag begegnen und veranschaulichten sie anhand der Elero-Produkte. Auf reges Interesse stieß auch die Live-Präsentation der Smart Home-Lösung Centro zum Steuern der Haustechnik über Mobilgeräte.

[www.elero.de](http://www.elero.de)



**Schulungsleiter Hermann Sonntag erklärte den Azubis den Umgang mit Antrieben und Steuerungen für jegliche Behänge und weitere Haustechnik.**

## Vielseitige Stoffkollektion kam gut bei den Messebesuchern an

Die Sunbrella In & Out Stoffe von Dickson erobern das Wohnzimmer – ebenfalls Küche und Bad, wo auch immer wohnliche Akzente der besonderen Art gefragt sind. „Die Messebesucher der Maison & Objet in Paris haben schnell erkannt, dass unsere Kollektion auch sehr gut für moderne Innenräume geeignet ist“, sagt Dickson-Vertriebsmitarbeiter Jan Lauhoff, der die Betreuung der Sunbrella Kunden in Deutschland und Österreich koordiniert. Bislang war die Marke vor allem im Outdoor-Bereich eingesetzt worden. „Jetzt nehmen sich die Gestalter nicht nur Balkon und Terrasse, sondern gerne auch mal die Innenräume vor.“

Selbst in stylischen Kinderzimmern hat die Kollektion schon Einzug gehalten. Schließlich kommen die Sunbrella In & Out Stoffe auch mit kleinen Schokoladenhänden oder kreativen Kreide-Malereien gut zurecht. „Sunbrella wird aus spindüsengefärbten Polyacryl gefertigt. Der Stoff ist atmungsaktiv und zugleich wasser- und schmutzabweisend



Die Stoff-Kollektion sorgte bei den Messebesuchern für großes Interesse.

– damit absolut pflegeleicht und eigentlich unverwüsthlich“, sagt Jan Lauhoff. Wichtig für empfindliche Bereiche: Mit dem ÖkoTex-Label wird bestätigt, dass sämtliche Sunbrella Stoffe hautfreundlich und schadstofffrei sind. Nicht nur bei den inneren Werten, auch optisch gibt es bei Sunbrella kaum Grenzen. „Jetzt ganz neu auf dem Markt ist zum Beispiel die Shift Kollektion, bestehend aus sechs verschiedenen Dessins. Neben zahlreichen verschiedenen Far-

ben sind auch zwei Uni-Serien erhältlich, dazu eine Variante im Streifen-Look, eine mit Karo-Muster und eine mit Blattmotiven“, macht Jan Lauhoff neugierig und ergänzt: „Für die Shift Kollektion gelten natürlich die gleichen positiven Eigenschaften, die alle Sunbrella Stoffe auszeichnet.“

Unzählige Variationsmöglichkeiten bietet darüber hinaus auch „Unlimited Colors“ mit 200 Farben und 161 Dessins. „Klassische Looks sind

genauso dabei wie besonders kreative Dessins – und natürlich darf auch gemixt werden“, berichtet Dickson-Vertriebsmitarbeiterin Julija Galic und weist auf das starke Interesse der Messebesucher hin. „Die Besucher der Maison & Objet haben unsere Kollektion genau unter die Lupe genommen.“ Auch bei den zwölf Web-Arten – von Baumwoll- und Chintz-Optiken über Piqué-Looks bis hin zu interessanten Körnungen – bleiben keine Wünsche offen. Wer gerne mal eine kleine Zeitreise zurück in die 1960er und -70er Jahre unternehmen möchte, greift zu Sunbrella „Icon“. Die poppig-bunten Dessins erinnern an die allerersten Sunbrella Stoffe, die 1961 auf den Markt gekommen sind. „An unserem Stand wurde uns mehrfach bestätigt: ‚Da ist wirklich für jeden Geschmack etwas dabei‘“, so Jan Lauhoff. „Wir haben zahlreiche interessante Gespräche geführt. Jetzt sind wir gespannt auf viele neue Interieur-Gestaltungen mit Sunbrella In & Out.“

[www.dickson-constant.de](http://www.dickson-constant.de)

## Expertentag Kleben und Dichten

Am 16. und 17. November 2016 veranstaltet das ift Rosenheim in Kooperation mit der Sika Deutschland GmbH gemeinsam den Expertentag Kleben und Dichten zum Thema „Schnell und präzise – hochleistungsfähige Kleb- und Dichtstofftechnologien für die Gebäudehülle“. Die zweitägige Veranstaltung findet im Technologiezentrum der Sika Deutschland GmbH in Stuttgart statt und bietet für Bauschaffende wie Fenster- und Türenhersteller, Panelhersteller, Montagebetriebe, Architekten und Sachverständige die Möglichkeit, sich über die neuesten Technologien der Kleb- und Dichtstoffe für Fenster und Türen zu informieren.



Der Expertentag behandelt das Thema hochleistungsfähige Kleb- und Dichtstofftechnologien für die Gebäudehülle.

ift Rosenheim

Im Fokus der Veranstaltung stehen wertschaffende Kleb- und Dichtstofflösungen für Fenster, Türen und Fassaden. Die Referenten des ift Rosenheim, Karin Lieb und Wolfgang Jehl, informieren über die normativen, baurechtlichen und technischen Anforderungen an Klebeverbindungen in der Gebäudehülle. Zudem präsentieren Sika-Experten innovative Kleb- und Dichtstoffe sowie deren Anwendungsbereiche. Die Veranstaltung wird abgerundet durch den Erfahrungsbericht eines Unternehmens, das seit Jahren auf den Einsatz der Klebtechnik im Fensterbau vertraut. Ergänzt wird das Vortragsprogramm durch meh-

rere praktische Vorführungen. Hierbei haben die Teilnehmer die Möglichkeit, die neuesten Technologien der Kleb- und Dichtstoffe für Fenster und Türen selbst anzuwenden.

Während der Tagung und dem Abendprogramm gibt es viel Raum für Diskussionsrunden und den fachlichen Austausch mit Experten vom ift Rosenheim, der Sika GmbH und den Teilnehmern untereinander.

[www.expertentag-kleben-dichten.de](http://www.expertentag-kleben-dichten.de)

## „Quality follows function“

Das Planen und Bauen von Gebäuden sowie die Anforderungen an Bauelemente werden immer komplexer und differenzierter und sind je nach Einsatzort sehr unterschiedlich. Die Sonderschau „Quality follows function“ des ift Rosenheim und der Messe München zeigt deshalb vom 16. bis 21. Januar 2017 in Halle C4, Stand 502 wie sich Anforderungen, Eigenschaften, Materialien und Konstruktionen

erer und einfacher zu machen. Ein Bauelement für alle Fälle gibt es nicht, denn die Ansprüche an Fenster, Türen oder Tore in Schul-, Verwaltungs- oder Wohnbauten sind zu unterschiedlich. In Schulbauten finden sich härteste Nutzungsumstände für Fenster bezüglich der mechanischen Festigkeit und Dauerhaftigkeit. Gute Fenster sind in Schulen dennoch unerlässlich, denn sie beeinflussen

Bedienung und die Nutzungssicherheit hinzu. Zudem „verstecken“ sich die normativen und gesetzlichen Anforderungen in einer Vielzahl von Regelwerken. Unsicherheit bezüglich der Planung, Ausschreibung und Herstellung der „richtigen“ Bauteile sind die Folge.

Auf der Sonderschau „Quality follows function“ werden deshalb Empfehlungen und Produkte in Abhängigkeit von Benutzer und Einsatzzweck präsentiert. Anhand typischer Nutzungsszenarien für ein Klassenzimmer, ein altersgerechtes Wohn-/Schlafzimmer sowie einen Wohnraum im sozialen Wohnungsbau bzw. ein Komforthaus werden die unterschiedlichen Anforderungen und Planungsgrundlagen erklärt. Zusätzlich werden geeignete Konstruktionen und Ausführungen vorgestellt sowie die normativen und technischen Grundlagen beschrieben. Im Mittelpunkt steht das Konzept der „Anwendungsorientierten Bauqualität“ und dessen Auswirkungen auf Sicherheit, Langlebigkeit und Kosten.

Ergänzt wird dies durch Aktionszonen, auf denen der Messebesucher selber erleben kann, dass gute Qualität, Gebrauchstauglichkeit und Funktionalität sich nur ergeben, wenn Profil, Verglasung und Beschläge als System funktionieren. Hierfür sind auf dem Messestand ift-Prüfgeräten zur Kontrolle der Luft-, Wind- und Wasserdichtheit, der Bedienkräfte sowie der mechanischen Festigkeit verfügbar. Diese Prüfgeräte können auch für eine wirksame Qualitätskontrolle von Produktion, Montage und dem fertig eingebauten Produkt eingesetzt werden.



Folie 77370355, Lapos

**Qualität – Anwendungszweck**  
Quality – Application Purpose

Eine gute und flexible Anpassung an die Lebens- und Umgebungsbedingungen ist nicht nur in der Natur erfolgreich.

in Abhängigkeit vom Einsatzzweck ändern. Neue ift-Richtlinien bieten Grundlagen und Empfehlungen, um die Planung, Herstellung und Nutzung von Fenstern, Türen und Toren für Architekten, Fachhändler, Bauherren und Hersteller sicher

Temperatur, Luftfeuchte, Licht, Ausblick nach außen und schaffen so ein gutes „Lernklima“. In Wohnbauten stehen Komfort, Behaglichkeit und Design oft im Vordergrund; beim altersgerechten Bauen kommen zusätzlich Barrierefreiheit, leichte

[www.ift-rosenheim.de/bau2017](http://www.ift-rosenheim.de/bau2017)



### Ihr perfekter Licht-Einfall

- Funktion, Leistung und Design sind unsere herausragende Stärke
- unsere Außenraffstores verbinden die Funktionen Sicht-, Licht- und Blendschutz ideal in einem Punkt
- unsere Systeme schaffen ein Wohlfühl-Ambiente und tragen außerdem zur Energieeinsparung bei



**EUROSUN®**  
Sonnenschutztechnik

**EUROSUN Deutschland GmbH**  
Ulrichsberger Str. 17  
D-94469 Deggendorf  
Tel.: +49 (0) 991 37191-0  
Fax: +49 (0) 991 37191-110  
E-Mail: [info@eurossun.cz](mailto:info@eurossun.cz)  
[www.eurossun.cz](http://www.eurossun.cz)



# Schulungen auf hohem Niveau



Der hell gestaltete Schulungsraum ist mit der neuesten Medientechnik ausgestattet.

Im unternehmenseigenen Schulungszentrum nahe der Hauptverwaltung in Sinn, bietet Becker Antriebe, der Spezialist für Antriebe und Steuerungen für Rollläden, Sonnenschutz und Tore sowie zentrale Hausautomation, seinen Schulungsteilnehmern ein professionelles Angebot.

In Theorie und Praxis erhalten die Seminarteilnehmer einen fundierten Überblick über

die Möglichkeiten der Hausautomation und über die Lösungen, die Becker im Einzelnen bietet – von einfacher Antriebs- und Steuerungstechnik über die bidirektionale, zentrale Hausautomation CentralControl bis hin zur komplexen Gebäudeautomation per KNX und SMI. Auch die Automation von Industrietoren wird ausführlich beleuchtet, um den Fachpartnern die Arbeit zu erleichtern.

Neu im Programm sind spezielle Schulungen für Elektroinstallateure. Besonders attraktiv: Becker bietet seine Seminare auch in kostengünstigen Paketen an, die gezielt aufeinander aufbauen. Innerhalb weniger Tage kann so jeder vom Einsteiger zum Experten für Hausautomation werden. Bei mehrtägigen Seminaren sind jeweils tolle Abendveranstaltungen mit inbegriffen.

Ebenso bietet sich die Möglichkeit zum Erwerb eines Zertifikates zur Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten sowie zur Auffrischung des Zertifikats. Die nächste Schulung zum Erwerb des Zertifikats findet vom 09.01.-13.01.2017 und vom 23.01.-27.01.2017 in Sinn statt.

[www.becker-antriebe.de/academy](http://www.becker-antriebe.de/academy)



Im speziellen Praxisraum können die Schulungsteilnehmer direkt ausprobieren, was sie in der Theorie gelernt haben.

## Inserentenverzeichnis

Aliplast.....41	Exte .....9	MHZ Hachtel.....31	Sauleda .....43
BFB.....56	GTE.....12	Reflexa ..... 4. US	Selve.....13
Brasermann .....56	Heroal.....19, 37	Riedel.....45	Servis Climax.....33
elero .....3	Lakal .....39	Roma.....51	Siral .....5
Eurosun .....63	Lehr.....25	Schmitz-WerkeTitelbild + Titelstory	Sunconfex.....49

## Unternehmensverzeichnis

Alpha Deuren ..... 24	Eurolam ..... 33	Okalux ..... 28	Sip ..... 56
Alukon ..... 46	Eurosun ..... 57	Oknoplast ..... 53	Sommer ..... 52
Becker Antriebe ..... 64	Faro ..... 65	Sattler ..... 41	System Schröders ..... 34
Bühler Motor ..... 16	Flexalum ..... 47	Selve ..... 44, 54	Teckentrup ..... 16, 32, 52
BVRS ..... 13	F.O.S. .... 36	Semco ..... 17	Veka ..... 55
BVST ..... 59	Geiger ..... 26	Serge Ferrari ..... 20	Weinor ..... 8, 11, 22, 49
Chamberlain ..... 48	Hörmann ..... 42, 43	Simu ..... 12	Zub Systems ..... 36
CWS ..... 60	Ift Rosenheim ..... 15, 62, 63		
Dickson ..... 62	Ihaus ..... 30		
Drutex ..... 38	Interpane ..... 50		
Duette ..... 50	Inoutic ..... 57		
Dwimed ..... 58	ITRS ..... 18		
Econtrol ..... 35	Lakal ..... 18		
Elero ..... 14, 61	Markilux ..... 6, 10, 45, 54		
Elsner ..... 39	MHZ ..... 17, 40		

Die nächste Ausgabe erscheint am 11. November 2016

Ihre Ansprechpartnerin:

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

# Vom Einzelscan zum CAD-Modell

Die Laserscan-Technologie hat sich in vielen Branchen fest etabliert: Von der Erfassung komplexer Bauteile über das Aufmaß von Gebäuden, Fassaden, Innenräumen und technischen Anlagen bis hin zur Dokumentation von Verkehrsunfällen und Kriminalschauplätzen. Dafür sind oft viele Einzel-Scans notwendig. Mit deren Anzahl steigt auch die Komplexität der weiteren Datenverarbeitung.

Die diesjährige 3D Conference von Faro stellt genau diese Aspekte in den Mittelpunkt. Am 3. und 4. November dreht sich im Kraftwerk Rottweil alles um die Fragen, wie Scandaten schnell und zuverlässig weiterverarbeitet werden können. In über 20 Workshops zeigen Laserscanning-Experten zahlreiche Anwendungsbeispiele für die Verarbeitung komplexer und umfangreicher Scandaten. Sie demonstrieren, wie beispielsweise aus Einzelscans schnell ein CAD Modell wird oder wie Anwender aus Punktwolken effizient Visualisierungen der gescannten Objekte erstellen können.

## Inhalte

In Hands-on-Trainings lernen die Teilnehmer die strukturierte Anwendung der Scene Software, um etwa sehr große Datenmengen zu bearbeiten. Weitere Workshops befassen sich mit gekoppelter Software wie etwa PointSense, Graphisoft oder Autocad. Es werden Anwendungsmöglichkeiten für BIM (Building Information Modeling) vorgestellt und gezeigt, wie über 3D-Scans 2D-Gebäudepläne erstellt werden können. Faro-Experte Stefan Hohmann erläutert in seiner Session „From Point Clouds to Plant Models with PointSense Plant“ den optimalen Arbeitsablauf von der Punktwolke bis zur Darstellung wichtiger Aspekte der Werksplanung wie etwa Kollisionserkennung, Achslinien oder Anschlusspunkte. In weiteren Vorträgen und Workshops berichten erfahrene Anwender zum



Faro (2)

Im Kraftwerk Rottweil mit seiner beeindruckenden Industriearchitektur findet das diesjährige 3D-Netzwerktreffen statt.

Beispiel, wie mit Hilfe des Scan Localizer bereits beim Scannen großer Objekte die Vollständigkeit der Daten gesichert werden kann. Faro Spezialisten geben Einblicke in den optimierten Einsatz des Faro Freestyle und zeigen, wie sich die erfassten Daten mit denen des FARO Focus einfach verbinden lassen.

Mit Prof. Dr. Ute Schäfer von der Medizinischen Universität Graz eröffnen sich in der Keynote spannende Forschungsthemen: So kommt in medizintechnischen Anwendungen im Bereich des Additive Manufac-

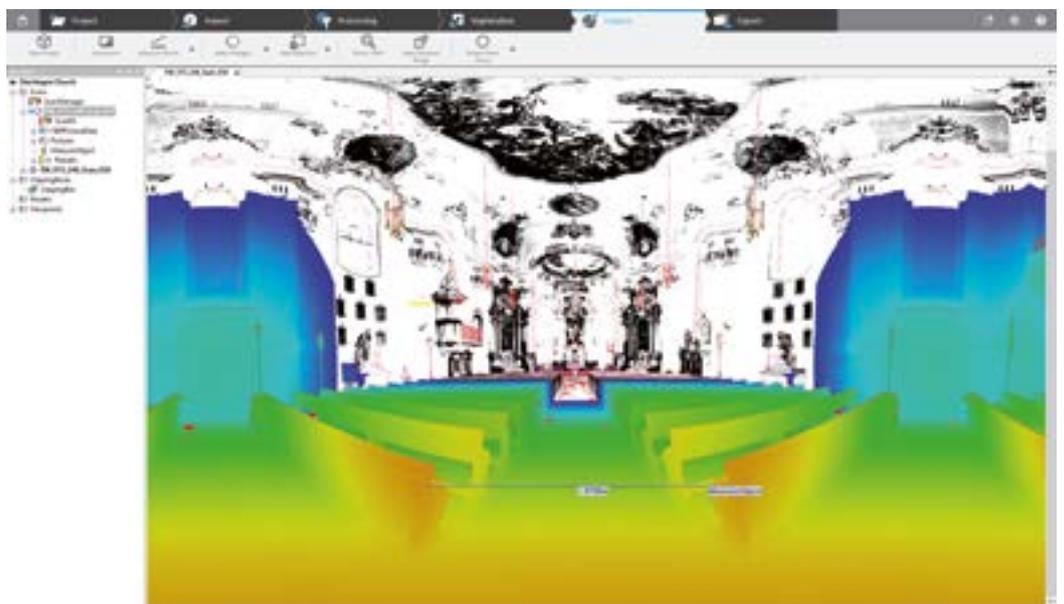
turing die 3D-Technologie heute bereits zum Einsatz. Doch bergen die Möglichkeiten des 3D-Drucks ein noch wenig beachtetes Potenzial, um etwa personalisierte Implantate in den Kliniken direkt herzustellen – dafür braucht es beispielsweise auch intra-operative Imaging-Technologie.

Die Faro Spezialisten Dr. Bernd-Dietmar Becker, Chief Technology Strategist, sowie Oliver Bürkler, Director Product Management, nehmen die Teilnehmer mit in das Faro Lab: In ihren Vorträgen stellen sie die neues-

ten Lösungen für optimierte und integrierte Arbeitsabläufe vor – etwa bei der Scan Automatisierung und Visualisierung.

Neben Workshops und Vorträgen bietet die Konferenz viel Raum für Netzwerkarbeit und exklusive Informationen zu aktuellen Trends in der Messtechnik und Bildgebungstechnologie. Das Kraftwerk Rottweil bildet den beeindruckenden Veranstaltungsrahmen der Faro 3D Conference, die in englischer Sprache durchgeführt wird.

[www.faro.com/3dconference2016](http://www.faro.com/3dconference2016)



Die schnelle und effiziente Zusammenführung der Scandaten steht im Mittelpunkt der Konferenz.

# Was vor 40 Jahren aktuell war ...



## Aluminium-Rolladen, beidseitig glatt

Der im Bild gezeigte Rolladen aus stranggepreßten Aluminium-Hohlprofilen ist ein besonders wirksamer Schutz gegen Wärme, Kälte, Licht, Lärm und Einbruch. Er wurde für Anwendungen mit 2 Sichtseiten entwickelt. Durch die auf beiden Seiten glatten Profile wirkt die Oberfläche geschlossen und sieht gut aus.

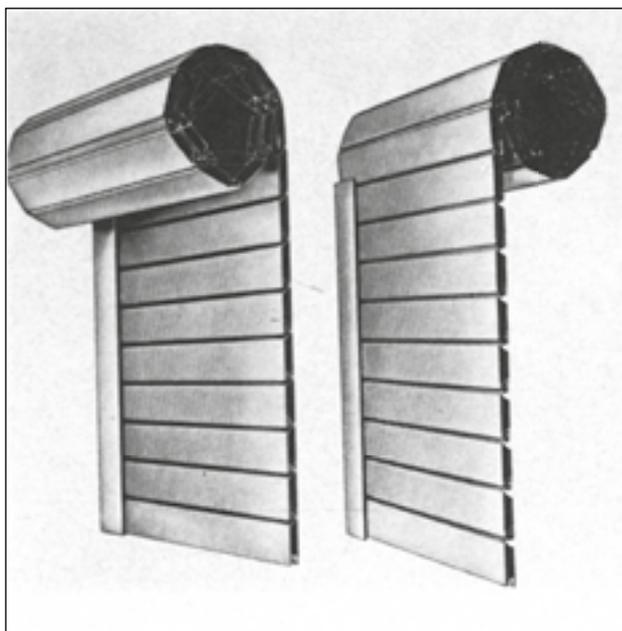
Der Rolladen ist leicht und doch stabil, korrosionsbeständig, kein Anstrich ist erforderlich, er hat gute Isolierwirkung gegen Wärme, Kälte und Lärm, gutes Reflexionsvermögen, einen kleinen Ballendurchmesser und ist nach außen oder innen aufwickelbar.

Bei Fahrzeugen verhindert die glatte Fläche des Profils das Festklemmen von Ladegut im Rolladen. Schnelles Öffnen ist deshalb kein Problem.

Rolladen aus dem Hauptprofil können Belüftungsschlitze erhalten. Der Panzer wird unten durch ein Abschlußprofil verstärkt oder durch eine Gummidichtung im unteren Hauptprofil abgeschlossen. Als Werkstoff wurde AlMgSi 0,5 nach DIN 1725, Blatt 1, Mindestzugfestigkeit 22 kp/mm<sup>2</sup> gewählt.

### Oberflächenbehandlung

Die anodische Oxydation „Eloxieren“ nach DIN 17 611 bewahrt das gute Aussehen auf Dauer. Nach dem Harteloxier-Verfahren anodisierte Oberflächen sind absolut lichtecht.



Die durch natürliche Eigenfärbung erzielten 5 Farbtöne reichen von Neusilber über Bronze bis Schwarz. (Alusingen)

**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

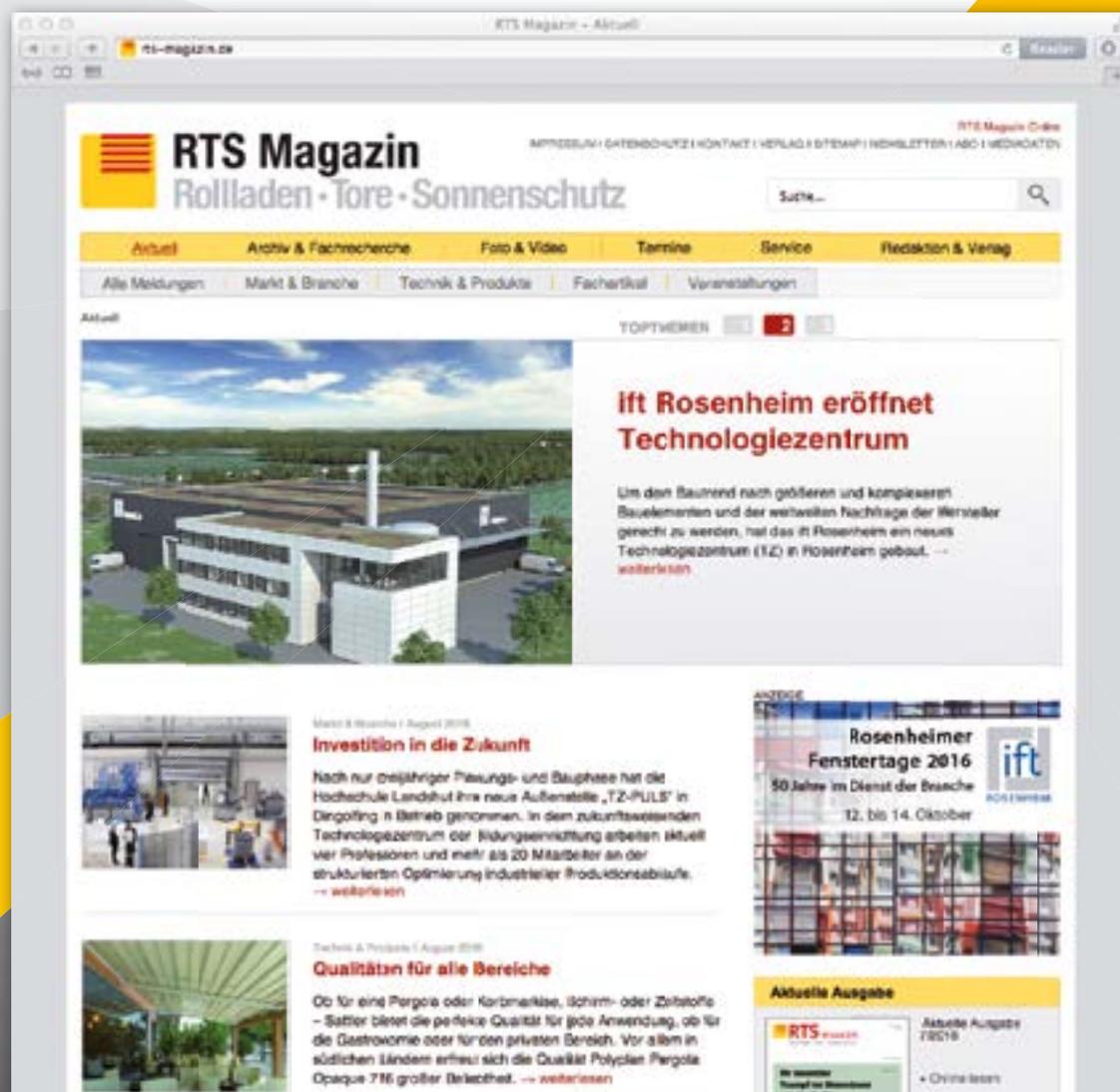
Erfüllungsort und Gerichtsstand: Düsseldorf

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)

# Ganz nah am Puls der Branche.

Das RTS Magazin im Netz:  
Aktuell. Informativ. Inspirierend.



Klicken Sie rein und erfahren Sie alles Wichtige zu Produkten, Unternehmen, Veranstaltungsterminen und Fachthemen. Entdecken Sie unsere umfangreiche Fachrecherche mit allen Heft-Beiträgen der letzten Jahre.

Neugierig? [www.rts-magazin.de](http://www.rts-magazin.de)

**Reflexa**

Sonnenschutz in Perfektion



**Licht** lenken. **Schatten** schenken. **Ambiente** schaffen mit  
**Raffstores von Reflexa**