



elero

Flexibel, sicher, zuverlässig.

Automatisierung rund ums Haus
mit Funklösungen von elero

BRANCHE: Tradition trifft Innovation

OBJEKT: Cleverer Sonnenschutz

TECHNIK: In die Zukunft investiert

Ein ausgezeichneter Empfang.



Das neue **Schüco Door Control System** vereint Stil mit Komfort und Sicherheit. Durch frei konfigurierbare Module für das Öffnen, Schließen und Überwachen einer Haustür passt sich das exklusive System allen Gebäuden und Ansprüchen an. [schueco.de/zuhaus](https://www.schueco.de/zuhaus)

Fenster. Türen. Fassaden.

SCHÜCO

Zuhause ist da, wo die Markise hängt

Beim Sortieren der Kleiderschränke meiner Kinder ist mir dieses Lätzchen in die Hände gefallen, das ich zur Geburt meines jüngsten Sohnes von meinen geschätzten Kollegen aus der Grafik-Abteilung unseres Verlages geschenkt bekommen habe. An dem dezenten Retro-Look des Designs können Sie erkennen, dass meine Kollegen zum einen meinen Geschmack ganz gut kennen und zum anderen, dass der freudige Tag schon ein wenig her ist. Der Knabe ist längst eingeschult. Sicher ist es dem sich in großen Schritten nahenden Winter geschuldet, dass Mutti durch den Fund etwas sentimental wurde.

Nach der „Wo-ist-denn-bloß-die-Zeit-geblieben“-Nummer folgte konsequent das „Ich-bin-ja-schon-so-alt“-Gejammer, um mir abschließend selbst mit dem „Bald-ziehen-alle-Kinder-aus-und-brauchen-mich-nicht-mehr“-Gedanken Tränen in die Augen zu treiben. Glücklicherweise konnte ich mich relativ schnell fangen, weil ich mir den Spruch auf dem Latz vergegenwärtigt habe. Und dann habe ich mir das gute Stück noch mal genauer angesehen.

Dass das Lätzchen blau ist, führe ich auf das Geschlecht des damals frisch geschlüpften Erdenbürgers zurück. Die Wahl der kommunizierten Lebensweisheit ist auch nachvollziehbar, ebenso die liebe Frau Sonne. Ich habe mich allerdings gefragt, warum ausgerechnet eine Markise meinem Sohn Schatten auf dem Latz bringen soll. Da meine Kollegen das RTS Magazin schon länger bearbeiten als ich an Bord bin, hätten sie theoretisch auch auf die Idee kommen können, einen Raffstore oder Rollladen an der Brust des Kindes zu platzieren. Haben sie aber nicht, obwohl das sicher auch nett ausgesehen hätte.

Ich glaube, dass das daran liegt, dass eine Markise häufig mit „Zuhause“ verbunden wird. Und, um mein sentimentales Geschreibsel hiermit auf die Spitze zu treiben, irgendwie auch mit Geborgenheit. Meine These kann ich mit einem Beitrag untermauern, den ich zufällig bei „Zeit Online“ gefunden habe. Der Artikel drehte sich um den Sänger Clueso (den muss man nicht unbedingt kennen), der trotz seiner steilen Karriere zurück zu seinen Eltern zieht, um zur Ruhe zu kommen. Die Headline des Artikels lautete: Sein Heim und alles. Und auf dem Aufmacherbild sieht man den Star mit seinen Eltern im Arm vor dem Haus in der Provinz stehen, welches neben einem Balkon und einem Vogelhäuschen aus Holz sehr auffällig von einer grün-orange-gestreiften Markise geziert wird. Jawohl! In dem Beitrag wird der junge Mann bei der Rückkehr in die he-

mischen Gefilde begleitet und beschrieben, was ihm dabei Sicherheit vermittelt. Zum Beispiel der Geruch von Kuchen, sein Kinderzimmer oder der Garten. Aber, und das ist natürlich sehr wichtig: Sein Vater fährt für ihn die Markise aus und sucht nach genau der richtigen Einstellung von ihr für seinen Heimkehrer, um ihm so idealen Schutz zu bieten. Alle Leser dieses Artikels und Clueso-Fans werden zukünftig Mark und Bein schwören, dass eine Markise Geborgenheit gibt und mindestens ein Burn-Out vereiteln kann. Man stelle sich mal vor, der Sänger hätte nicht die Reißleine gezogen. Dann wäre er vielleicht psychisch erkrankt und hätte sich in einer Klinik wiedergefunden, die mit Raffstoren o. ä. beschattet wird.

Meine weitsichtigen Lieblings-Kollegen haben mit der Motiv-Wahl also schon irgendwie dazu beigetragen, dass so ein Schicksal bestmöglich verhindert wird. Danke dafür! Ich werde das Lätzchen in Ehren halten und meinen Kindern allen höchstpersönlich die Markise ausfahren, wenn ihr Leben später mal zu stressig wird.

Beste Grüße
Maren Meyerling

m.meyerling@verlagsanstalt-handwerk.de



Lewens
M A R K I S E N



E I S Z E I T
FÜR
M A R K I S E N P R E I S E

Wenn die Temperaturen sinken, fallen bei Lewens die Markisenpreise: Bieten Sie Ihren Kunden Markisenmodelle in großer Auswahl zu winterlichen Tiefpreisen.

Fragen Sie nach unserer Winteraktion!

**Lewens Sonnenschutz-Systeme
GmbH & Co. KG · Ludwigslust**
Telefon: +49 / (0) 38 74 / 25 02 - 0
info@lebens-markisen.de

*Das Leben
einfach
genießen!*

www.lebens-markisen.de



Seite 18



Seite 20

■ Editorial

Zuhause ist da, wo die Markise hängt3

■ Titelstory

Einfamilienhaus im oberpfälzischen Berggau:
Flexible Funklösung6

■ Branche

Jahrestagung ViS: Ein- und Ausblicke8

Tradition trifft auf Innovation10

100 Tages-Bilanz12

Verstärkung in der Geschäftsführung12

Branche verzeichnet Zuwachs für 201613

Schweizer Unternehmen übernommen14

In Niederstetten sind frische Kräfte am Werk14

Anbieter für Sonnenschutz-Komponenten
beschließen umfangreiche Kooperation14

Mit Antrieb voran15

Langjährige Treue16

■ Objekt

„Living Levels“, Berlin:
Neue Lamellenfenster bieten beste Aussicht18

Hugendubel-Café, Schweinfurt:
Cleverer Sonnenschutz19

Erweiterungsbau PlusCity, Pasching:
Shopping-Tempel der Superlative20

Hack Formenbau, Kirchheim:
Ein neues Helix-Tor sorgt für hohes Tempo22

■ Technik

Fenstermontage-Neuheit im Praxistest Baustelle24

In die Zukunft investiert25

CO₂ im Innenraum reduzieren26

In einem Gerät vereint27

Vernetzte Sonnenschutzsteuerung
erhöht Komfort und Energieeffizienz28

Jeder Antrieb ein Spezialist seines Fachs29

Aktiver Schutz vor Einbrechern30

Services und Innovationen31

■ Produkte

Aktuelle Produktneuheiten32-43

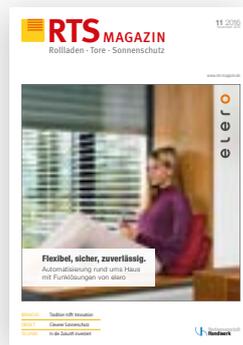
■ Markt

Der digitale Weg zum optimalen Sonnenschutz44
 Gelungenes Design zahlt sich aus45
 Innovativ und nachhaltig46
 Ganzjährig sportlich präsent47
 Offene Forderungen gegen die Verjährung schützen47
 Zuverlässiger Versicherungsschutz in der Baubranche48
 Handwerker-Notdienst per WhatsApp49
 Berufsgenossenschaften fördern Otoplastiken50
 Durch Umstellung auf LED sparen51
 Wichtige Tipps zum Thema Leistungs-Abnahme52

■ Messen und Veranstaltungen 54
 ■ Inserenten- und Unternehmensverzeichnis 64
 ■ Rückblick..... 66
 ■ Impressum 66



Seite 22



elero

Zum Titel

Beim aufwändigen Umbau eines Einfamilienhauses kamen flexible Automatisierungslösungen von elero zum Einsatz.



· L · E · I · N · E · R ·

WIR ZEIGEN KANTE!



AREA exclusiv

NEU!

AREA – das kubische Terrassenglasssystem

AREA exclusiv – puristisch mit integrierter Regenrinne

AREA classic – zeitlos mit Dachüberstand

Erweiterbar um:

AREA slide Schiebeelemente

AREA fix Festverglasung

AREA led LED-Beleuchtung

www.leiner.de



Bei der Planung ihres Eigenheims dachten Marion und Hans-Werner Haubner schon heute an die Anforderungen von morgen. „Unsere automatische Beschattung lässt sich bequem und barrierefrei bewegen – per Funksender, Smartphone und Tablet“, bringt der Bauherr die Vorteile auf den Punkt.

Einfamilienhaus im oberpfälzischen Berggau:

Flexible Funklösung

Komfort, Barrierefreiheit, Flexibilität und Sicherheit waren für Familie Haubner wichtige Faktoren beim Ausbau ihres Hauses im oberpfälzischen Berggau. Passend hierzu entschieden sich die Bauherren für die Automatisierung ihrer Beschattungen mit Antrieben, Funkempfängern und Steuerungen von elero. Auch im Alter können die Haubners ihre Behänge dadurch ganz mühelos bewegen. Zudem lassen sich die elero-Lösungen sehr leicht an veränderte Gegebenheiten und Bedürfnisse anpassen – gut bei einer Umnutzung der Räume. Versendete Signale werden per Routing-Funktion zuverlässig umgesetzt. Hierüber gibt das bidirektionale Funksystem Rückmeldung. Zudem schützt die Urlaubsfunktion der Centro-Steuerung vor Einbrechern.

Räume für das Leben schufen sich Marion und Hans-Werner Haubner. Die zweifachen Eltern und Inhaber eines Malermeisterbetriebs und Farbenfachhandels vereinen Familie und Arbeit quasi unter einem Dach. Dabei bewiesen die geprüfte Innen-architektin und der Malermeister ein Auge für das Gestalterische und Sinn für das Praktische. Das Wohngebäude, das 2004 errichtet wurde, ist direkt an den Fachbetrieb angeschlossen. Es wurde 2015 komplett um-

gebaut und erweitert. Im Erdgeschoss befinden sich jetzt Wohn- und Essbereich, Schlafzimmer, Küche und Bad. Die Kinder, Sarah (14) und Tobias (18), bewohnen das gesamte Obergeschoss. Beide Stockwerke bilden eine in sich abgeschlossene, getrennte Wohneinheit.

„Licht, Farbe und Ästhetik spielen in unserem Arbeitsalltag und bei der Kundenberatung eine wichtige Rolle. Dasselbe gilt natürlich für unser Eigenheim. Wichtig war

uns zudem ein barrierefreies Zuhause“, betont Marion Haubner. Auch auf ein variables Wohnkonzept wurde Wert gelegt. Architektur und technische Installationen lassen die Umnutzung beziehungsweise Teilung der Räume durch Schiebetüren oder Trockenbauwände jederzeit zu. Einbruchssicherheit stand wegen der Ortsrandlage des Gebäudes ebenso im Fokus. Mit Funklösungen von elero ließen sich alle Anforderungen an die Steuerung von Sicht- und Sonnen-

schutz wunschgemäß umsetzen. Die in der Nachbarschaft ansässige Seidl GmbH motorisierte die Rollläden mit RolTop 868-Antrieben. Zip-Screens und Jalousien wurden über Combio-868-Funkempfänger in das System eingebunden. Gesteuert werden die Behänge mit MultiTel 2, VarioTel 2, MultiTec Touch-868 und Centro.

Der RolTop 868 mit Softbremse und integriertem Langsamlauf für eine sanfte Anschlagsanfahrt bewegt die Rollläden schonend und präzise, was zur langen Lebensdauer von Antrieb und Behang beiträgt. Das Öffnen und Schließen der Rollläden erfolgt nahezu geräuschlos. Wie alle elero-Antriebe kann der RolTop einfach und schnell installiert sowie in Betrieb genommen werden. Auch der Funkempfänger Combio-868 lässt sich simpel montieren und nachrüsten. Er wird an den Antrieb angeschlossen und findet im Einbaukasten Platz. Elero bietet verschiedene Modelle für nahezu alle Beschattungen. Durch den Combio-868 können die Haubners ihren Sonnenschutz per Handsender steuern. Dabei lassen sich die Lamellen der Jalousien durch Impulsbetrieb einfach und exakt einstellen. So kann die Familie den Lichteinfall am Fenster individuell regeln.

Alle Behänge bewegen die Haubners über den elegant designten Handsender MultiTel 2. Sie können einzeln, in Gruppen oder komplett aufgerufen werden. 15 Kanäle stehen dafür zur Verfügung. Auf dem übersichtlichen Display zeigen klar verständliche Symbole die Position der Produkte und den ausgeführten Befehl an. In den Wohnbereichen steuert zusätzlich ein VarioTel 2 bis zu fünf Behänge einzeln oder in Gruppen. Hinzu kommt der multifunktionale Funkwandsender MultiTec Touch-868. Zentral



Per MultiTec Touch-868 können Marion Haubner und Familie die Haustechnik zentral vom Wohnzimmer aus steuern – ein Berühren des modernen Displays mit übersichtlicher Oberfläche genügt. Jalousien, Screens, Rollläden und Beleuchtung können in 20 Kanäle eingelernt und einzeln, in individuell eingeteilten Gruppen oder alle zugleich angesprochen werden. Auch eine Zeitschaltuhr für automatische Abläufe ist integriert.

platziert erlaubt er jederzeit den Zugriff auf Jalousien, Rollläden, Licht und weitere Technik. Das moderne Touchpanel wird auf Augenhöhe angebracht und bietet noch mehr Überblick bei der Bedienung. Man steuert damit bis zu 20 Kanäle manuell oder automatisch.

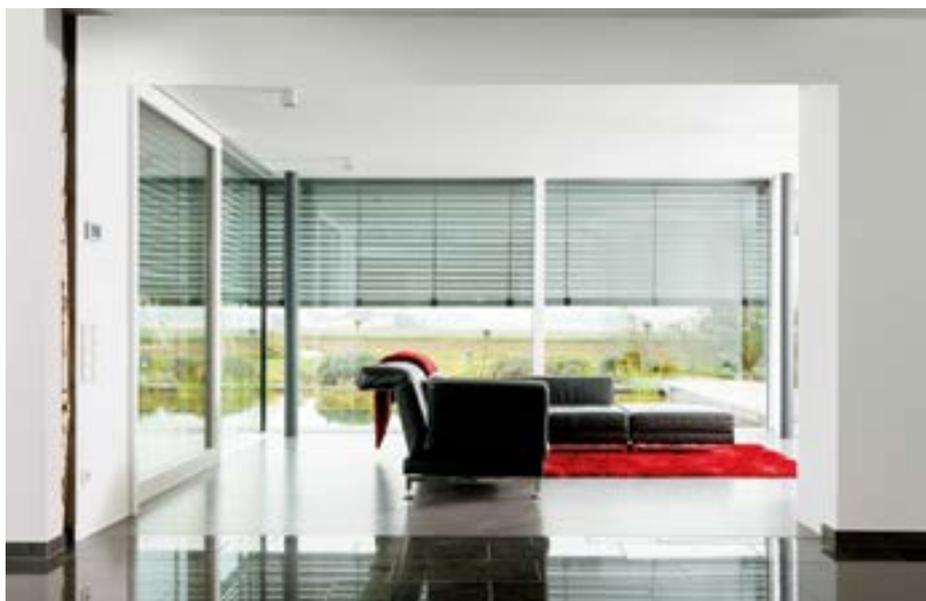
Mit der Centro managen die Haubners ihre Haustechnik zudem über Smartphones und Tablets – ein Fingertipp genügt. Hierfür wurde das Gerät einfach mit dem vorhandenen Router verbunden. Auch ohne Internetanschluss ist es bedienbar. Neben Behängen steuern die Bauherren Außenbeleuchtung und Funksteckdosen per Centro. Auch auf die Saunasteuerung kann bei Hubners über

Centro zugegriffen werden; auf Wunsch wird schon von unterwegs per Smartphone eingeschaltet. So entfällt die lästige Aufwärmzeit und die Entspannung in der Sauna beginnt gleich nach der Ankunft zu Hause.

Aktivieren die Bauherren die Urlaubsfunktion der Centro, bewegen und schließen sich die Behänge zu definierten Tageszeiten oder die Leuchten gehen an und aus. Marion Haubner: „Bei längerer Abwesenheit wirkt unser Haus dadurch bewohnt. Das schreckt potenzielle Einbrecher ab.“ Auch Sicherheitsfeatures von eldat wie Bewegungsmelder, Fensterkontakte und Feuchte Sensoren können in die Centro eingebunden werden.

Dank des bidirektionalen Funksystems erhalten die Bauherren stets Rückmeldung über umgesetzte Befehle. So reicht etwa ein Blick auf das Smartphone, um sicherzugehen, dass alle Rollläden im Haus geschlossen sind. Per Netzwerkrouing geben die Antriebe untereinander die Befehle weiter. Dadurch funktioniert das System auch bei größeren Entfernungen in dem weitläufigen Gebäude und den zu durchdringenden Betonwänden zuverlässig. Gut für die Haubners, die so auch vom Fachgeschäft aus prüfen können, ob zu Hause alles in Ordnung ist und gegebenenfalls eingreifen. „Mit unserer Funklösung können wir Behänge und Haustechnik komfortabel und mobil steuern. Wir fühlen uns sicher in unseren eigenen vier Wänden und haben schon jetzt an die Zukunft gedacht. Wenn wir die Räume einmal anders nutzen wollen, macht unser Funksystem das einfach mit“, freut sich Hans-Werner Haubner.

www.elero.de



Elero-Produkte bewegen die Behänge vor den großzügigen Fenstern des Haubner'schen Hauses automatisch abgestimmt auf den Sonnenlauf oder manuell per Knopfdruck. So sind die Räume immer mit natürlichem Tageslicht ideal ausgeleuchtet. Das wirkt sich positiv auf Gesundheit und Leistungskraft aus.

Jahrestagung ViS: Ein- und Ausblicke



Geschäftsführer Martin Auerbach und der Vorstand des Verbandes – Ingo Fahl, Thomas Knüttel und Axel Schindler (v. l.) – bei der Jahrestagung in Trier.

Anfang Oktober fand die Jahrestagung des ViS – Verband innenliegender Sicht- und Sonnenschutz e.V. in Trier statt. Über 100 Teilnehmer erhielten detaillierte Informationen zur wirtschaftlichen Situation, Einschätzungen der Konjunktur-entwicklung sowie die Berichte aus den Projektgruppen und zu den geplanten Aktivitäten. Am Rande der Veranstaltung nahm sich Geschäftsführer Martin Auerbach die Zeit, uns ein paar Einblicke hinter die Kulissen der effektiven Arbeit des Verbandes zu gewähren.

RTS: Seit fast vier Jahren bringen sich Ihr Team und Sie nun für den ViS ein. Was hat sich seitdem getan?

Martin Auerbach: Wir sind mit den Mitgliedern zusammengewachsen und stehen gemeinsam für einen modernen Verband mit vielen Services und Kompetenzen. Die Zusammenarbeit mit dem Vorstand ist absolut vertrauensvoll, konstruktiv und fruchtbar. Unsere Mitglieder engagieren sich persönlich u. a. sehr in unseren Projektgruppen, so dass wir anstehende Themen zielsicher und zeitnah ausmachen können. Die

Impulse, die wir hier bekommen, sind extrem wichtig für uns! Darüber hinaus sind auch die Mitarbeiter unserer Geschäftsstelle hoch motiviert, den Mitgliedern kompetent zur Seite zu stehen.

Alles in allem denke ich, dass wir bislang vieles richtig gemacht haben. Das zeigt sich auch daran, dass wir kontinuierlich neue Mitglieder dazu gewinnen können, worauf wir sehr stolz sind. Durch die Geschäftsstellenkooperation mit dem Heimtex-Verband in Wuppertal ließen sich die Abläufe stark professionalisieren. Der ViS ist unseres Erachtens heute breiter aufgestellt und bietet eine Vielzahl neuer Kompetenzen, wie zum Beispiel mit der Erweiterung der Statistik oder der neu strukturierten Projektarbeit.

RTS: Was heißt das konkret?

Martin Auerbach: Die Projektgruppen bilden sich für ganz konkrete Themen, bzw. Zwecke. In der Projektgruppe Produktengenschaften wurden Merkblätter erstellt, um Standards in den verschiedenen Produktgruppen zu setzen. Natürliche Toleranzen und Variablen wurden hierbei ermittelt, um branchenein-

heitliche Grundlagen zu schaffen. In der Projektgruppe CE-Kennzeichnung motorisierter Sonnenschutz-Produkte wurde die Entwicklung einer Muster-Gefährdungsbeurteilung und Erläuterung als Vorgabe für die entsprechende CE-Kennzeichnung entwickelt. Und in der Projektgruppe Statistik ist eine Weiterentwicklung durch eine stärkere Differenzierung der Produktbereiche sowie der Verkürzung des Auswertungszyklus von halbjährlich auf vierteljährlich umgesetzt worden. Dadurch soll der Markt realitätsnäher abgebildet und Markttrends mit hoher Aussagekraft dargestellt werden, um Marktentwicklungen erkennen zu können. Individuelle Auswertungen, z.B. zu Benchmarking-Zwecken, sind so übrigens ebenfalls möglich.

RTS: Hier auf der Veranstaltung haben Sie eine wirklich hochwertige Broschüre präsentiert. Was hat es mit der auf sich?

Martin Auerbach: Mit dieser Imagebroschüre wird der innovative Anspruch der Branche sichtbar. Sie ist zeitgemäß aufbereitet sowie informativ und im Erscheinungsbild abgestimmt auf die Corporate Iden-

tity der Verbandspublikationen. Inhaltlich gibt sie einen schnellen Überblick über die Kompetenzen und Aktivitäten des ViS sowie einen Einblick in die unterschiedlichen Tätigkeitsbereiche. Wir machen so unsere Branchenkenntnis sichtbar und setzen den Weg zur weiteren Entwicklung und Profilierung konsequent fort.

RTS: Wie sehen die aktuellen Zahlen der Branche aus?

Martin Auerbach: Glücklicherweise setzt sich die Aufschwungsphase der deutschen Wirtschaft auch in diesem Jahr fort. Die Umsatzentwicklung im Bereich des innenliegenden Sicht- und Sonnenschutzes verlief nach Einschätzung der im Vorfeld der Jahrestagung befragten Mitglieder im Betrachtungszeitraum sowohl hersteller- als auch lieferantenseitig mehrheitlich ebenfalls positiv, bzw. befriedigend. Das 1. Halbjahr 2016 wurde umsatzmäßig von Seiten der Lieferanten gleich beurteilt wie das Jahr 2015. Herstellerseitig war der Anteil der positiven Bewertungen für das 1. Halbjahr 2016 höher als 2015. Gleichzeitig nahm allerdings der Anteil der negativen Bewertungen zu.

Zusammenfassend können wir sagen, dass im 1. Halbjahr 2016 mit einem Umsatzwachstum von 5 Prozent ein äußerst positives Ergebnis erzielt wurde. Wie bereits erwähnt, stellen wir momentan unsere Statistik um. Aus diesem Grund können aktuell nur Trendaussagen zur Entwicklung der einzelnen Produktgruppen gemacht werden.

Die Erwartungen der Unternehmen für das 2. Halbjahr 2016 sind insgesamt ebenfalls optimistisch: 57 Prozent der Hersteller und sogar 75 Prozent der Lieferanten rechnen mit einem Umsatzwachstum, 36 Prozent der Hersteller und 13 Prozent der Lieferanten gehen von einem stabilen Umsatz aus.

RTS: Können Sie etwas zu der Entwicklung der einzelnen Produkt-Gruppen sagen?

Martin Auerbach: Wie auch im Vorjahr erzielte das Rollo das größte Wachstum, gefolgt von Plissee und der Horizontal-Lamelle. Eine leicht positive Umsatzentwicklung erzielte auch die Vertikal-Lamelle und lediglich der Flächenvorhang musste eine negative Umsatzentwicklung verzeichnen. Insgesamt spiegelt sich auch an dieser Stelle die Entwicklung der letzten Jahre wider.



Wie auch im Vorjahr erzielte das Rollo das größte Wachstum.

RTS: Wie schätzen Ihre Mitglieder die Entwicklung für 2017 ein?

Martin Auerbach: Die Hersteller von innenliegendem Sicht- und Sonnenschutz schätzen die wirtschaftliche Entwick-

lung ihres Produktbereichs im kommenden Jahr etwas optimistischer ein, als die Lieferanten: 53 Prozent der Hersteller und 38 Prozent der Unternehmen der Zuliefererindustrie sind hinsichtlich der Konjunktorent-

wicklung des innenliegenden Sicht- und Sonnenschutzes positiv gestimmt. Besonders erfreulich finden wir jedoch, dass überhaupt keine negativen Erwartungen geäußert wurden.

RTS: Und was sind die Zukunftsthemen des ViS?

Martin Auerbach: Wir haben die neue Produktgruppe Insektenschutz aufgenommen, weil das dem Angebot unserer Mitglieder entspricht. Zudem werden wir uns verstärkt den Themen Automatisierung und Vernetzung sowie der Förderung des Nachwuchses widmen. Beim letzten Punkt sind wir auch schon aktiv geworden und arbeiten aktuell an den Details: Der ViS wird in 2017 drei Stipendien á 5000 Euro vergeben, um den Besuch einer Meisterschule zu unterstützen. Und wir freuen uns darauf, noch viel mehr Gutes gemeinsam mit unseren Mitgliedern in der Branche umzusetzen!

RTS: Vielen Dank für das Gespräch!

www.vis-online.de



Auch die Umsatzzahlen der Plissees entwickeln sich weiterhin positiv.

Tradition trifft auf Innovation



Als Doppelspitze sind Andreas Böck (l.) und Ludger Stracke seit Oktober 2013 im Amt.

„Für uns ist es eine große Ehre für ein solches Traditionsunternehmen die Geschicke leiten und die Zukunft mit 230 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gestalten zu dürfen“, so die Selve-Geschäftsführer Ludger Stracke und Andreas Böck. Was am 16. und 17. September in Lüdenscheid als Firmenjubiläum groß gefeiert wurde, fing vor 150 Jahren an: Ernst Selve gründete 1866 ein Unternehmen, das heute national wie international als Spezialist für Antriebs-, Steuerungs- und Rollladentechnik erfolgreich tätig ist. Ständige Weiterentwicklung ist der Motor des Familienunternehmens im Besitz der nunmehr fünften Generation. Was an Selve einzigartig ist, wie das Unternehmen aufgestellt ist und warum es längst nicht in die Jahre gekommen ist, erläutern beide Geschäftsführer im Interview.

RTS: Was bedeutet das Firmenjubiläum für Sie persönlich?

Andreas Böck: Es gibt nicht viele Firmen, die auf eine solche lange Tradition zurückblicken – zumal wenn diese, wie bei uns, von Anfang an auch noch mit ein und demselben Standort fest verwurzelt sind. Auf die lange Selve-Historie und die damit verbundene Kontinuität und Verlässlichkeit kann man stolz sein – und das sind wir auch. Für mich war und ist es bereits seit über zwei Jahrzehnten immer interessant, abwechslungsreich und eine tolle Herausforderung, für solch ein Familienunternehmen zu arbeiten.

Ludger Stracke: Es heißt ja bekanntlich „Eigentum verpflichtet“. Für uns heißt das bezogen auf Selve: Tradition verpflichtet. Diese verpflichtet uns zu Bodenständigkeit, aber auch zur nachhaltigen Weiterentwicklung des Unternehmens. Wir haben stolze 150 Jahre im Rücken, die Halt in vielerlei Hinsicht geben. Ich selbst arbeite seit 14 Jahren für das Un-

ternehmen und bin von der starken Verbundenheit beeindruckt. Bei uns sind viele Mitarbeiter tätig, deren Eltern sowie Großeltern schon für das Unternehmen gearbeitet haben. Diese Verbundenheit gilt ebenso bei unseren Fachkunden: Für uns zählt die langfristige Partnerschaft und nicht der kurzfristige Erfolg.

RTS: Welchen Stellenwert hat es, dass Selve ein Familienunternehmen in der nunmehr fünften Generation ist?

Andreas Böck: Dies ist in unserem Wettbewerbsumfeld eher selten und damit sind für unser Unternehmen hohe Werte und Wertvorstellungen verbunden, die unseren Gesellschaftern immer wichtig waren. Dazu gehören Vertrauen, Verlässlichkeit genauso wie Kontinuität, solides Wirtschaften sowie ein von Konzernen unabhängiges Agieren – und ein enges Zusammengehörigkeitsgefühl als „Selve-Familie“. Passendes

Beispiel ist der Auftakt für unser Jubiläumsjahr im Januar, der ganz bewusst als Mitarbeiterempfang gestaltet wurde.

Ludger Stracke: Und zu den festen Selve-Werten gehören vor allem die hohen Reinvestitionen in die Zukunftsfähigkeit. Die Philosophie unserer Inhaber folgt seit jeher dem Grundsatz, den Großteil der erwirtschafteten Gewinne wieder dem Unternehmen zuteilkommen zu lassen. Nicht zuletzt deshalb sind Tradition und Innovation in so starkem Maße bei Selve miteinander verknüpft.

RTS: Selve ist 150 Jahre alt – warum ist das Unternehmen noch lange nicht in die Jahre gekommen?

Andreas Böck: Weil Selve immer wieder neue Impulse aufgenommen hat – und unsere Maxime Weiterentwicklung statt Stillstand ist. Davon zeugen ein innovatives Produktprogramm und hochmoderne Produktionsstätten mit neuen Maschinen und Werkzeugen. Genauso haben sich die vorherigen Geschäftsführer dafür immer stark gemacht, am Puls der Zeit zu bleiben und das Unternehmen entsprechend auszurichten. Selve hat sich seit Jahrzehnten in der Branche einen Namen als Vorreiter und Schrittmacher gemacht. Deshalb schenken uns die Kunden das Vertrauen, weiterzumachen, uns weiterzuentwickeln, neue Produkte und Themen auf den Weg zu bringen.

Ludger Stracke: Je älter eine Firma ist, umso moderner wird sie sein. Denn sie hat über etliche Jahrzehnte hinweg bewiesen, dass sie erfolgreich am Markt agiert und sich fortlaufend zielgerichtet verändert hat, um den Anforderungen ihrer Kunden gerecht zu werden. Daher schreiben wir seit Jahrzehnten kontinuierlich schwarze Zahlen. Selve ist ein gesundes, erfolgreich gewachsenes mittelständisches Fa-

milienunternehmen, das bankenunabhängig arbeitet und über eine hohe Eigenkapitalstärke verfügt.

RTS: Demnach zeigt sich das Unternehmen also mit 150 Jahren in Top-Form?

Ludger Stracke: Das Unternehmen ist sehr gut aufgestellt und für künftige Herausforderungen gewappnet. Daran wirken maßgeblich unsere 230 qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit. Wir haben unsere Mitarbeiterzahl in den letzten Jahren um zehn Prozent erhöht und zusätzlich noch einen Produktivitätsfortschritt erzielt.

Andreas Böck: Unsere Fertigung ist technisch am Puls der Zeit. Sie wurde sukzessive in Lüdenscheid sowie in Bad Arolsen mit Lean Production deutlich moderner und effizienter aufgestellt. Dadurch haben wir die Leistungsfähigkeit des Unternehmens deutlich verbessert. Von Lean profitieren unsere Mitarbeiter beispielsweise durch ergonomischere Arbeitsplätze – sowie ebenso unsere Fachkunden durch kürzere Reaktionszeiten und eine größere Flexibilität.

RTS: Was hat sich heutzutage als Selve-typisch etabliert?

Andreas Böck: Der Bekanntheitsgrad der Marke Selve basiert auf mehreren entscheidenden Eckpfeilern. Wir sind der Komplettanbieter am Markt und verfügen über das durchgängigste Sortiment in der Rollladen- und Sonnenschutzbranche. Selve bietet alles aus einer Hand: innovative Antriebs- sowie Steuerungstechnik und wir sind Weltmarktführer für Rollladenbauteile.

Ludger Stracke: Wir stehen für „Made in Germany“ und hohe fachliche Kompetenz. Unser Produktprogramm wird fortlaufend abgerundet und weiterentwickelt. Dabei setzen wir im Sinne unserer Fachkunden auf eine große Nähe zum Markt, hohe Produktqualität, extrem schnelle Lieferzeiten, kurze Entscheidungswege und reagieren schnell, flexibel und kurzfristig auf Kundenwünsche.



Für die Geschäftsführer ist das 150 Jahre alte Unternehmen in Top-Form.

RTS: Wie geht es in Zukunft weiter?

Ludger Stracke: Nachhaltiges, ambitioniertes Wachstum und der zielgerichtete Ausbau

sere vertrieblichen Tätigkeiten auch international weiter verstärken, zudem wollen wir neue Vertriebskanäle nutzen. Für uns gilt es zudem, vorhan-

Arbeitgeber zu stärken. Dafür werden wir insbesondere mit den eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in absehbarer Zeit in einen konstruktiven Dialog gehen.

Andreas Böck: Natürlich stehen Innovation und Produktentwicklung auch weiterhin an oberster Stelle. Die totale Ausrichtung auf Kunden und Marktbedürfnisse gibt dabei für uns die Richtung vor. Wir wollen als Leistungsführer in den Bereichen Performance, Technik und neue technische Lösungen sowie der Umsetzung von Sonderwünschen am Markt agieren. Mit intelligenter, systematisierter Lean Production haben wir die Voraussetzung geschaffen, um mit optimierten Prozessen unsere Produkte wettbewerbsfähig zu halten. Zugleich ist und bleibt unser Ziel, Selve-Kunden mit noch besseren Produkt-Funktionalitäten, optimalem Service und angemessenen Preisen zu begeistern.

RTS: Vielen Dank für das Gespräch!

EXTE
PRODUKTE UND LÖSUNGEN
RUND UM FENSTER UND TÜREN

ROLLADENKASTEN-SYSTEME

**MAXIMAL
PASSGENAU**

INNOVATIVE KONSTRUKTION

WWW.EXTE.DE

weiterer internationaler Wachstumsmärkte bleiben Kernthemen. Deshalb werden wir un-

dene Stärken weiter zu intensivieren – und auch unsere Rolle als zuverlässiger, attraktiver

www.selve.de

100 Tages-Bilanz



Präsident Detlef Timm (l.) und Geschäftsführer Ulrich Tschorn (r.) eröffneten im Juli das neue Büro des Verbandes in Berlin.

VFF-Präsident Detlef Timm trat am 12. September 2016 in Berlin vor die Fachpresse und gab Auskunft über seine bisherige Amtszeit. Dabei dankte er zunächst für die gute Unterstützung insbesondere durch die Geschäftsstelle bei der Einarbeitung in das neue Amt. Anschließend berichtete er von ersten wichtigen Kontakten zur Politik und zu anderen Branchenverbänden im Blick auf seine priorisierten Vorhaben unter anderem in der aktuellen Lobbyarbeit. Dazu zählte er den weiteren Einsatz gegen den „überflüssigen Erlass“ der Bundesregierung zur Beschaffung von Holzprodukten aus nachhaltiger Waldbewirtschaftung

sowie die Umsetzung der Energie- und Klimaschutzprogramme der Länder und des Bundes. Als persönliche Schwerpunkte seiner Amtsführung nannte Timm neben der Verbesserung der Kontakte zu den Bauherren und Architekten auch die Stärkung des Stellenwerts der Merkblätter des VFF als exzellente

Planungs- und Ausführungsgrundlagen sowie die Werbung neuer Mitglieder.

Besonders hervorheben wollte Detlef Timm die Unterstützung durch Ulrich Tschorn, den Geschäftsführer des VFF, der ihm in der Anfangszeit praktisch „rund um die Uhr“ mit Rat und Tat zur Seite stand. Erste Ergebnisse dieser reibungslosen Einarbeitung sind die Vorbereitung einer Strategietagung des VFF-Präsidiums am 26. und 27. September 2016 und die vertragliche Vorbereitung des Jahreskongresses 2017, der am 22. und 23. Juni in Potsdam stattfinden wird.

Drei aktuelle Themen der Lobbyarbeit stellte Detlef Timm

ins Zentrum seiner Agenda: Musterbauordnung (MBO) und Einbruch-Schutz, die Beschaffungsrichtlinie für Holz-Anforderung nach CoC sowie die Umsetzung der Energie- und Klimaschutzprogramme der Länder und des Bundes. Das Thema „Musterbauordnung und Einbruchschutz“ sei zwar zunächst mit Hinweis auf die Zielsetzung einer Deregulierung der MBO zurückgewiesen worden, bleibe aber weiterhin im Fokus des VFF. Der „überflüssige Erlass“ zur Holzbeschaffung müsse ganz vom Tisch, und für die große gesellschaftliche Aufgabe bessere Energieeffizienz und weniger CO₂-Ausstoß setzt der neue VFF-Präsident auf die bewährte Zusammenarbeit mit den großen Initiativen wie die „Allianz für Gebäude-Energie-Effizienz“ (geea) und die „Initiative effiziente Gebäude“ des BDI. Der aktuelle Präsident betonte nachdrücklich, dass „der Beitrag der Fensterbranche zur Erreichung der Klimaziele, die in Paris festgeschrieben wurden, noch stärker als bisher deutlich gemacht werden und genutzt werden sollte.“ Ein wichtiges persönliches

Thema seiner Präsidentschaft sieht Timm darin, das Ansehen der Fensterbranche bei Bauherren und Architekten weiter voranzubringen. „Denn“, so der VFF-Vorsitzende, „die Entwicklung unserer Bauteile und ihre Rolle im gesamten ‚System Haus‘ ist noch lange nicht bei den Architekten so gut angekommen, wie es unsere Branche verdient hätte.“ Bei diesen Aktivitäten und auch auf allen weiteren Gebieten seiner Amtsführung sieht sich Detlef Timm „als Präsident aller Werkstoffe.“ Im Zentrum stehe allein „die Gewährleistung höchster Qualitätsansprüche“ von der Planungsphase über die Ausführungs- bis zur Nutzungs- und Wartungsphase. Dazu passend beabsichtigt er, die Bedeutung des Wissenstransfers vor allem durch die Merkblätter des VFF noch stärker als bisher hervorzuheben. Als ein Motto seiner Amtsführung übernahm der VFF-Präsident zum Schluss ein Zitat des bekannten Architekten Hans Kollhoff: „Der Wohnraum muss für ein glückliches Leben ausgerüstet sein.“

www.window.de

Verstärkung in der Geschäftsführung

Im Oktober hat Günter Schöttler die neu geschaffene Position des Technischen Geschäftsführers bei der Erwilo Markisen GmbH übernommen. Damit konnte das Kadeco-Tochterunternehmen einen versierten Branchenexperten für sich gewinnen, der über langjährige Erfahrungen im Produktionsumfeld und hervorragende Produktkenntnisse verfügt. Nach vielen Jahren in der Bauelemente- und Markisenbranche war er zuletzt in der Möbelzulieferindustrie tätig.

Als Technischer Geschäftsführer leitet Günter Schöttler das Produktionswerk im ost-



Günter Schöttler (r.) ist u. a. gemeinsam mit Ulf Kattelmann für den Einkauf, die Produktentwicklung und die strategische Ausrichtung des Unternehmens verantwortlich.

westfälischen Lübbecke. Weiterhin ist er gemeinsam mit Ulf

Kattelmann für den Einkauf, die Produktentwicklung und die

strategische Ausrichtung des Unternehmens verantwortlich.

Neben der Optimierung von Produktionsabläufen tritt Günter Schöttler seine neue Aufgabe mit der Zielsetzung an, die Qualität in einem stetigen Prozess zu sichern und zu verbessern: „Wir möchten unseren Fachhandelspartnern unverwechselbare Markisen liefern, die dem Konsumenten auch nach Jahren viel Freude bereiten.“ Günter Schöttler (55) lebt in Bad Essen, ist verheiratet und liebt es, die Freizeit mit seinem Hund im Wald zu verbringen.

www.erwilo.de

Branche verzeichnet Zuwachs für 2016



FVSB

Die Schloss- und Beschlagindustrie ist eine traditionell in Deutschland verankerte Branche mit einem Produktionsvolumen von insgesamt über 7 Milliarden Euro (Stand Ende 2015). Der Wert der in Deutschland produzierten Schlösser und Beschläge liegt laut Statistischem Bundesamt im 1. Quartal 2016 mit insgesamt rund 1,84 Milliarden Euro über dem Vorjahresquartal. Dies bedeutet ein Plus von 1,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Bei Schlössern und Beschlägen für Gebäude sind im 1. Quartal Produktionszuwächse von 4 Prozent auf 682,3 Millionen Euro zu verzeichnen. Die Zulieferer zur KFZ-Industrie lagen mit einem Produktionswert in Höhe von 597,1 Millionen Euro (-3,1 Prozent) unter dem Vorjahresquartal. Der Produktionswert im Möbelbereich lag für das Quartal hingegen auf dem Niveau des Vorjahres.

Das für das aktuelle Jahr erwartete Wachstum hat somit gut begonnen und der Fachverband Schloss- und Beschlagindustrie (FVSB) ist zuversichtlich, dass sich dieser Trend fortsetzt. „Für 2016 sehen die Rahmenbedingungen für die Bauindustrie weiterhin positiv aus. Es sind steigende Baugenehmigungen im Wohnbau sowie steigende Bauinvestitionen auch im Nichtwohnbau zu erwarten“, so Stephan Schmidt, Geschäftsführer des FVSB.

Dies zeigen beispielsweise auch die vom Statistischen Bundesamt (Destatis) veröffentlichten Zahlen zu Baugenehmigun-

gen für Mai 2016. Diese weisen für den Wohnbau und Nichtwohnbau erneut deutliche Zuwächse aus. So wurde in den ersten fünf Monaten des Jahres 2016 in Deutschland der Bau von 148 391 Wohnungen genehmigt. Das waren 30,6 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum. Dabei waren die genehmigten Wohnungen im Neubau mit 28,7 Prozent im Plus, die Genehmigungen für Baumaßnahmen im Bestand verzeichneten einen Zuwachs von 43,1 Prozent. Die Baugenehmigungen für Wohnungen in Mehrfamilienhäusern stiegen um 26,5 Prozent, für Wohnungen in Einfamilienhäusern um 15,8 Prozent und in Zweifamilienhäusern um 21,6 Prozent. Extreme Anstiege sind weiterhin für Wohnungen in Wohnheimen zu beobachten. Diese stiegen mit einem Plus von 227,4 Prozent am stärksten. Der umbaute Raum der genehmigten neuen Nichtwohngebäude erhöhte sich im Mai in fast allen Segmenten positiv. Für die ersten fünf Monate 2016 bedeutet dies ein Zuwachs gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 14,5 Millionen Kubikmeter auf 84,3 Millionen Kubikmeter und somit ein Plus von 20,8 Prozent.

Aufgrund dieser Entwicklungen rechnet der Fachverband der Schloss- und Beschlagindustrie für das laufende Jahr mit einem Zuwachs des Produktionsvolumens von über 2 Prozent für Schlösser und Beschläge in diesem Sektor.

www.fvsb.de



***NEU: INFINITY**
FÜR EINEN UW WERT VON
MAXIMAL 1.6 W/M²K
FÜR EIN MAXIMALES
FLÜGELGEWICHT VON 150KG

Das neue thermisch getrennte Profilsystem von Aliplast für leichte Schiebefenster und-Türen

Technische Werte:

- Luftdurchlässigkeit Klasse 3
- Widerstand gegen Windlast Klasse B3
- Wasserdichtigkeit: Klasse 6
- Glasstärken bis 32mm möglich
- Uw-Werte bis 1.6 W/m²K
- Schmalere Fensterpfosten: 30mm
- Maximalen Flügelgewicht: 150kg
- für Neubau oder bei der Renovierung von Wohngebäuden

Aliplast bietet:

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

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

Ansprechpartner: Jan Meyer
jan.meyer@aliplast.com

Schweizer Unternehmen übernommen

Die Firma Germania Rollo Manfred Giese KG mit Sitz in Altenholz, hat am 1. Oktober 2016 die Firma Silga im schweizerischen Wängi übernommen.

Silga ist der Luxaflex-Partner für die Schweiz. Germania, unter Geschäftsführer Sven Giese, ist Luxaflex-Lizenzpartner für Deutschland. Die Kunden von Germania schätzen den hervorragenden Service und die Qualität der Marken-Produkte. Der Standort Wängi, sowie die breite



Sven Giese freut sich auf eine gute Zusammenarbeit mit seinen neuen Kollegen aus der Schweiz.

Produktpalette bleiben erhalten und werden langfristig ausgebaut. Außerdem werden die Silga Decor Systeme und das Interstil Programm weiterhin wie gewohnt am Standort gefertigt. Somit können natürlich alle Produkte weiterhin über Silga bezogen werden und auch die lange Tradition der Luxaflex-Produkte in der Schweiz bleibt bestehen.

Die Produktion der Luxaflex-Produkte wird von nun an im

Werk in Altenholz erfolgen und Silga wird hier von den Germania-Lieferzeiten und -Qualitäten profitieren. Das Ziel ist es, die Marke Luxaflex in der Schweiz mit bewährten Germania-Standards zu stärken und gleichzeitig das Traditionsunternehmen Silga zu erweitern.

www.germania-kg.com
www.silga.ch

In Niederstetten sind frische Kräfte am Werk

Mit dem Start in die zweite Hälfte des Ausbildungsjahres 2016 haben zum 1. September am Standort Niederstetten (technologisches Zentrum Entwicklung und Konstruktion sowie Produktionsstätte für Vorhangstangen und -schienen, Insektenschutz) weitere fünf junge Männer ihre Berufsausbildung beim Familienunternehmen MHZ Hachtel GmbH & Co. KG begonnen. Sie werden in den kommenden Jahren zum Verfahrensmechaniker Kunststoff- und Kautschuktechnik, Werkzeugmechaniker, Industriemechaniker und zum technischen Produktdesigner/Maschinen- und Anlagenkonstruktion 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. Das Familienunternehmen wünscht seinen „Neulingen“ an dieser Stelle noch einmal einen guten Start und viel Erfolg.

www.mhz.de

Daumen hoch für den Beginn einer tollen Ausbildung (v.l.): Marco Leiser, Jonathan Böck, Moritz Breuninger, René Neudeck und Michael Greb.



Anbieter für Sonnenschutz-Komponenten beschließen umfangreiche Kooperation

Die Anbieter für Sonnenschutz Komponenten und Systeme Domicet OY und Aerolux GmbH haben auf einem Treffen in Hamburg kürzlich eine umfangreiche Kooperation beschlossen.

Wie die Geschäftsführer Tomi Bosnjak (Domicet) und Uwe Henn (Aerolux) mitteilen, wollen das finnische und das deutsche

Unternehmen in den Bereichen Vertrieb, Beschaffung und Entwicklung stärker zusammenarbeiten und ihre Kräfte bündeln.

„In einem immer stärker globalisierten Markt wollen wir uns gemeinsam neuen Herausforderungen stellen und so noch bessere und erfolgreichere Partner unserer Kunden sein“, formuliert

Tomi Bosnjak die gemeinsamen Ziele. Trotz dieser intensiven Kooperation werden beide Unternehmen ihr eigenes Profil nach Angaben von Uwe Henn sicher nicht aufgeben und die jeweiligen Stärken nutzen, um gemeinsam erfolgreich zu sein.

Bereits auf der im Januar anstehenden Heimtextil Messe in

Frankfurt (10.-13. Januar 2017) werden beide Unternehmen erstmals mit einem gemeinsamen Stand vertreten sein und dem fachkundigem Publikum interessante Produktneuheiten präsentieren.

www.aerolux.de
www.domicet.fi

Mit Antrieb voran



Berner (2)

Der Sitz der europaweit erfolgreichen Berner Torantriebe KG im schwäbischen Rottenburg.

In rund 55 Jahren sicherte sich die Berner Torantriebe KG mit Sitz im schwäbischen Rottenburg eine Führungsposition als Torantriebhersteller in Europa. Der Erfolgskurs hält weiter an. So übernahm Berner im September 2016 die Supeero-Systeme GmbH aus dem benachbarten Mössingen, Hersteller von Aluminiumtoren, Laufwerken, Torantrieben und Beschlägen. Positiv sehen beide Unternehmen der Zukunft entgegen. Supeero-Gründer Peter Schmid: „Aus gesundheitlichen Gründen übergebe ich mein Lebenswerk. Visionen, Patente, Marken und Erfindungen leben hierdurch weiter. Durch den hohen Bekanntheitsgrad der Berner Torantriebe KG unter dem Dach der global erfolgreichen Hörmann Gruppe wird Supeero erfolgreicher und international.“ Frank Kiefer, Geschäftsführer der Berner Torantriebe: „Die vielversprechenden Synergien in der Hörmann Gruppe werden wir nutzen, um aktuelle innovative Ideen umzusetzen.“

Bereits jetzt tüftelt und feilt die Unternehmensgruppe an Neuheiten. Hierzu Frank Kiefer: „Auf die weitere Unterstützung von Peter Schmid freue ich mich besonders. Er hat viele neue Ideen, die es gilt, als Produkte und Dienstleistungen umzusetzen. Zudem bringt er ein enormes Wissen über den gesamten Bereich der Einfahrtstore mit. Strategisch war die Stärkung dieses Geschäftsfelds für Berner ein wichtiges Argument für



Frank Kiefer: „Wir freuen uns auf die kommende Zusammenarbeit und den Input. Ein partnerschaftliches Miteinander mit den langjährigen Kunden und Lieferanten sowie Mitarbeitern wird hierbei großgeschrieben. Gemeinsam werden wir viele neue Chancen entdecken und gut nutzen.“

den Kauf.“ Supeero zählt zu den bedeutenden Pionieren und Innovatoren für Laufwerksysteme freitragender Schiebetore. Zuletzt sorgte das Unternehmen mit seinem Premiumtor „Schwebendes Glas“ als völlig rahmenlose Torkonstruktion für Furore.

Berner bietet bereits ein breites Antriebsprogramm für Privat- und Tiefgaragen, Industrie-, Dreh- und Schiebetore, Schranken und Parkplatzabsperren. Zur Steuerung stellt der Hersteller moderne Handsender und die Berner Secure Mobile App bereit, mit der sich die Funkprodukte per Mobilgerät oder PC managen lassen. Sicherheit über die Umsetzung aller Signale gibt das bidirektionale Funksystem, das den Torstatus durch eine LED anzeigt. Die Übernahme von Supeero erweitert das Portfolio jetzt zusätzlich. Berührungspunkte gibt es zahlreiche. Beide Marken leben ganzheitliche Qualität, Kom-

fährt die neue Berner-Marke die Bestätigung von vielen zufriedenen Fachpartnern, die es jetzt einzubinden gilt.

Frank Kiefer betont: „Wichtig ist und bleibt die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit langjährigen Kunden und Lieferanten, die auch der neue Eigentümer Berner als eine der Grundvoraussetzungen für den gemeinsamen Erfolg versteht. Berner-Vertriebsmitarbeiter werden die Supeero-Fachpartner kompetent und vertrauensvoll betreuen. Kundennähe wird dabei großgeschrieben. Wir freuen uns darauf, die Zusammenarbeit unter unserer Verantwortung fortführen zu dürfen. Dabei werden alle Interessensgruppen berücksichtigt. Die Supeero-Mitarbeiter haben über die Jahre viel Know-how gesammelt, auf das wir ebenfalls nicht verzichten werden.“

www.berner-torantriebe.de



KMGLITE 

Bewährte Schließkraftmesstechnik

- ⇒ einfach
- ⇒ günstig
- ⇒ zuverlässig

**Ideal für
ASR A1.7**

www.kmg-lite.de

GTE Industrielektronik
Tel.: 02162-3703-0

Langjährige Treue



Becker-Antriebe (3)

neun Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen auf eine Betriebszugehörigkeit von 35, 30 bzw. 25 Jahren stolz sein. Alle bekamen eine Urkunde des Unternehmens sowie eine Urkunde der IHK überreicht. Die insgesamt zehn Jubilare mit einer Betriebszugehörigkeit von 20 und 15 Jahren sowie die sechs Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen mit einer 10-jährigen Betriebszugehörigkeit erhielten eine Becker-Urkunde. Alle wurden durch die beiden Geschäftsführer Dieter Fuchs und Jürgen Timm beglückwünscht. „Wir sind stolz, viele langjährige Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen ehren zu können“, sagt Dieter Fuchs. „Viele der Jubilare sind schon seit der Ausbildung bei uns beschäftigt. Dass diese danach dem Unternehmen lange treu bleiben und sich weiterentwickeln macht uns zusätzlich stolz.“

Mit 40 Jahren Betriebszugehörigkeit zählen Holger Woldrich (2.v.l.) und Volker Simon (2.v.r.) zu den Urgesteinen des Unternehmens.

Am 7. Oktober hatte die Becker-Antriebe GmbH aus Sinn erneut zu einer großen Jubiläumsfeier eingeladen. Alle Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, die länger als 10 Jahre beim familiengeführten Unternehmen arbeiten, trafen sich im Schlosshotel Herborn zu einer kleinen Feier.

Nach dem Sektempfang suchte sich jeder im festlich gedeckten Kristallsaal einen Platz. Dieter Fuchs, Geschäftsführer des Unternehmens, begrüßte alle anwesenden Jubilare herzlich mit einer kleinen Rede. Er freute sich über viele Teilnehmer der kleinen Feierstunde und dass die Jubilare einen ange-

messenen Rahmen zur Ehrung erhalten. Mit dieser wurde im Anschluss auch direkt begonnen.

Mit jeweils 40 Jahren Betriebszugehörigkeit gehören Holger Woldrich, Betriebsleiter, und Volker Simon, Entwickler, zu den Urgesteinen der Firmengeschichte. Zudem können

Natürlich kam auch das leibliche Wohl nicht zu kurz – ein ansprechender Rahmen, um sich in gemütlicher Runde auszutauschen. Die Einladung zur Jubiläumsfeier drückt ein weiteres Mal die Verbundenheit der Becker-Antriebe zu seinen Mitarbeitern aus, was – wie die zahlreiche Teilnahme zeigte – auf großen Anklang stößt.

www.becker-antriebe.de



Die Jubilare mit 25-jähriger Betriebszugehörigkeit.



Mit einem Sektempfang wurden die Jubilare im Schlosshotel begrüßt.

SONNENSCHUTZ
IST EINFACH

MIT IHM DEN LICHEINFALL
INTELLIGENT ZU LENKEN,
IST UNSERE KUNST



Viel mehr als nur Sonnenschutz

heroal LC LENKT LICHT MIT NEUER TECHNIK

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

Weitere Informationen erhalten Sie auf www.heroal.com

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

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



BAU 2017 in München
Halle B1 / Stand 310
16. – 21. Januar 2017



„Living Levels“, Berlin:

Neue Lamellenfenster bieten beste Aussicht

Über den Dächern Berlins lebt es sich nicht nur auf hohem Niveau, sondern beinahe in einer anderen Dimension. Die Immobilie „Living Levels“ verleiht dabei der Architektur in der Hauptstadt eine zusätzliche Qualität: Hochglänzende Glasfronten, mit vereinzelt weißen Fassadenelementen reflektieren das Lichtspiel des Flusses.

Der Wintergarten auf dem Dach mit seiner umgrenzenden Lamellenverglasung setzt einen weiteren Akzent auf dem herausstechenden Gebäude.



gendsten Orte Berlins besticht der grüne Fleck im blauen Himmel mit einem uneingeschränkten Rund-Um-Blick und trägt damit zu einer erhöhten Lebensqualität bei.

Für eine klare Sicht über Straßen, Parks und Dachterrassen sowie für eine frische, hygienische Raumluft sorgen die zahlreichen Lamellenfenster des Unternehmens EuroLam aus Thüringen. Es ist nach der Mitwirkung am Bau der Mercedes-Benz-Arena in Stuttgart das erste Wohnprojekt für den Spezialisten für Lamellenprodukte. Er stattete 60 Felder der kleinen Oase mit jeweils zehn sonderangefertigten Glaslamellen aus. Diese bieten dabei nicht nur eine geregelte Frischluftzufuhr, sondern auch blickdichte Versiegelungen, die zudem auch als Sonnenschutz fungieren. Alle Elemente werden stets nach außen geöffnet, damit der Platz im Wintergarten selbst optimal durch Pflanzen oder Möbelstücke ausgenutzt werden kann.

Markante Vor- und Rücksprünge sind neben einem auffälligen Begrünungskonzept ein hervorstechendes Merk-

mal. Zusätzlich bietet ein Wintergarten auf dem Dach Entspannung pur für die Bewohner. Umgeben von einigen der aufre-

Allround-Talent Lamellenfenster

Lamellenfenster sind nicht nur exklusive Elemente für eine moderne Fassadengestaltung, sondern in erster Linie auch praktisch: Im Vergleich zu Kippfenstern weisen Lamellenfenster deutlich bessere Lüftungs- und Entrauchungseigenschaften auf, da sie wegen der kontrollierten Regulierung, Zu- und Abluft gleichermaßen ermöglichen – mit Hilfe elektrischer und pneumatischer Antriebe auf Wunsch sogar komplett automatisch. Dieses Merkmal ist vor allem aus Brandschutzsicht ein herausragender Vorteil, da so eine schnelle, lebensrettende Entrauchung im Notfall möglich ist.

Nützlich auch für Büros oder Wohnungen im Erdgeschoss und ein zusätzlicher Sicherheitsfaktor: Bleiben die Fenster abends unbeabsichtigt geöffnet, so erschweren sie wegen ihrer Anordnung und Beschaffenheit ungewollte Eingriffe oder Einstiegsmöglichkeiten.



Effizienter Schutz vor Wind und zu grellem Sonnenlicht bei gleichzeitig optimalen Belüftungsverhältnissen.

www.eurolam.de

Rundum sicher

mit Somfy Smart Home

DIE ZAHLEN SIND DRAMATISCH:

Alleine 2015 kam es in Deutschland zu über 167.000 Wohnungseinbrüchen.

Zum Glück kann man sich schützen – mit intelligenter Smart Home-Technik von Somfy. TaHoma® Serenity ist einfach zu installieren und bewacht das Zuhause zuverlässig rund um die Uhr.



TaHoma® Serenity – Sicherheit geht vor!

Klick und fertig: Das TaHoma® Serenity-Modul erweitert die Smart Home-Steuerung TaHoma® Premium zu einem kompakten Sicherheitssystem mit integrierbaren Öffnungs- und Bewegungsmeldern sowie Innensirene. Im Gefahrenfall fahren die verbundenen Rollläden hinunter und die Beleuchtung geht an.



Plug&Play Installation: TaHoma® Box und TaHoma® Serenity Base



Standardbetrieb



Bip

TaHoma® Serenity aktiv, das Haus ist gesichert



Biiiiiiiiiiip

TaHoma® Serenity aktiv, Einbruch erkannt

MEHRWERT DURCH SICHERHEITSFEATURES

- Zwei separate Überwachungszonen möglich
- Schnelle Aktivierung per Knopfdruck
- Im Alarmfall sofortige E-Mail- oder Push-Benachrichtigung

Auch die innovativen **visidom IP-WiFi-Kameras** mit automatischer Bewegungserkennung für den Innen- und Außenbereich lassen sich problemlos einbinden. Für einen zuverlässigen Basisschutz rund um die Uhr!





Im Inneren des Hugendubel-Cafés ist es hell, gemütlich und dank der Folien auch im Sommer nicht unangenehm warm.

Hugendubel-Café, Schweinfurt:

Cleverer Sonnenschutz

In den Geschäften der Buchhandelskette Hugendubel nimmt man sich gern ein wenig Zeit und trinkt einen Kaffee im Haus. Sonnenschutzfolien können den Wohlfühlfaktor dabei deutlich steigern.

Im ersten Stock des Buchfachgeschäfts Hugendubel in Schweinfurt bietet der „beanbar Coffeeshop“ seinen Gästen nicht nur ausgewählte Kaffeespezialitäten, sondern auch direkt an einer großen Fensterfront einen tollen Blick auf die Innenstadt. Allerdings war die Sonnen- und Wärmebelastung in den Sommermonaten seit jeher ein Problem. „Tatsächlich stieß die Klimaanlage immer wieder an ihre Grenzen und es wurde sehr warm an den Tischen. Alle Ideen, wie man das Problem lösen könnte, wurden aus unterschiedlichen Gründen verworfen. Nach einem Gespräch mit der Firma Bruxsafol erschien uns die Verlegung von Sonnenschutzfolie die sinnvollste Variante zu sein, um das Raumklima zu verbessern“, berichtet Café-Betreiber Jan Janousek.

Nach eingehender Beratung durch die Fachleute der Spezial-Firma wurde mit der

Sonnenschutzfolie AX plus ES 40 eine Folie ausgewählt, die gleichzeitig wirkungsvoll die Sonnenstrahlen reflektiert und dennoch eine ungehinderte Aussicht auf die City ermöglicht. „Wir sind wirklich sehr zufrieden und können feststellen, dass Sonnenschutzfolien tatsächlich eine spürbare Wirkung erzielen. Vor der Folienerlegung waren zum Beispiel die Holztische an der Fensterfront regelmäßig extrem aufgeheizt – dies ist jetzt nicht mehr der Fall“, erklärt der Café-Betreiber.

www.bruxsafol.de

Zu sehen: eine herrliche Aussicht auf Schweinfurts Marktplatz. Nicht zu sehen: die Sonnenschutzfolie.



Bruxsafol (2)



70 neue Shops, 20 000 zusätzliche Quadratmeter Verkaufsfläche und 3000 Sitzplätze im größten Kino Österreichs, so lauten die Zahlen zum Umbau der PlusCity.

Erweiterungsbau PlusCity, Pasching:

Shopping-Tempel der Superlative

Seit Anfang September ist das Einkaufszentrum PlusCity im oberösterreichischen Pasching neu eröffnet. 140 Millionen Euro wurden in das Traditionskaufhaus investiert. Und das Ergebnis kann sich sehen lassen: 70 neue Shops, 20 000 zusätzliche Quadratmeter Verkaufsfläche und die weltweit größte Glaskuppel in einem Einkaufszentrum. Ausgeklügeltes Beschattungssystem inklusive.

Gewand kaufen, das geht doch heute einfach per Mausclick von zu Hause aus. Abendessen? Nächste Website, nächste Bestellung. Und der sonntägliche Blockbuster wird bequem auf dem Smart-TV gestreamt. Harte Zeiten für lokale Geschäfte, könnte man meinen. Doch wer sagt, das Internet nimmt dem Einzelhandel die Kunden weg, der hat die Rechnung ohne Ernst Kirchmayr gemacht. Er ist Direktor der so genannten PlusCity, dem zweitgrößten Einkaufszentrum Österreichs. Und er hat ein gutes Händchen, wenn er in seinem Shopping-Tempel an den verschiedenen Stellschrauben dreht. Man dürfe, so sagt er, den Kunden nicht nur Waren anbieten. Vielmehr müsse Shopping zum Allround-Erlebnis werden. Inklusiv genussvoller Gastronomie, vielfältigem Entertainment wie Bowling oder Kino und – nicht zu vergessen – einer gehörigen Portion spannender Architektur. Die PlusCity in Pasching setzt deshalb schon seit jeher auf einen Mix aus



verspieltem Chic – wie dem venezianisch angehauchten Marcusplatz – und modernen Elementen, etwa großzügigen Glasflächen an der Fassade.

Im letzten Vierteljahrhundert wurde daher aus dem einst konventionellen Kaufhaus ein auch in architektonischer Hinsicht überregional bekannter Shopping-Tempel. Bei der jetzigen Neugestaltung der PlusCity stand wieder Architekt Dieter Matschiner beratend zur Seite und zeichnete für die schwungvolle Innenarchitektur – praktisch ohne Ecken und Kanten – verantwortlich. Ein besonderer Eyecatcher und ebenfalls neu ist der dreigeschoßige Palmenplatz, auf dessen Dach die weltweit größte Glaskuppel eines Einkaufszentrums thront. Die dafür benötigte Beschattung musste ebenfalls mitgeplant werden.

Über dem Palmenplatz thront die weltweit größte Glaskuppel in einem Einkaufszentrum.

Wohlfühlfaktor Einkaufszentrum

Denn neben all den architektonischen Superlativen darf beim perfekten Shopping-Erlebnis der Marke PlusCity natürlich eines nicht fehlen: das Thema Behaglichkeit. Ob bei Sonne, Regen, Schnee oder Wind, am Palmenplatz zum Beispiel sollen sich die Kauflustigen das ganze Jahr über wie im Shopping-Paradies fühlen, perfektes Raumklima inklusive. Dieser Bauaufgabe hat sich bei der PlusCity die oberösterreichische Valetta Sonnenschutztechnik GmbH angenommen. Geschäftsführer Andreas Klotzner weiß aus jahrelanger Erfahrung: „Bei der Planung zeitgenössischer Einkaufszentren spielt Glas als Gestaltungselement eine besonders große Rolle. Sei es an der Fassade oder wie bei der PlusCity in Pasching an der Decke in Form einer Kuppel.“ Weil Valetta bereits bei der unweit der PlusCity gelegenen Lentia City Urfahr, dem Murpark in Graz oder dem Max.Center in Wels beteiligt war, war der Linzer Sonnenschutz-Spezialist der optimale Partner für Bauherr Kirchmayr: „Mit 84 Metern Weite und 25 Metern Höhe ist die Glaskuppel über dem Palmenplatz eine ganz besondere planerische Herausforderung gewesen. Das Sonnenschutz-Konzept von Valetta hat uns bereits bei der LentiaCity überzeugt. Das wollten wir auch für die neuen Gebäudeteile hier in Pasching.“

Raumklima im Fokus

„Bei Gebäuden mit hohem Glasanteil treffen zwei wesentliche Aspekte aufeinander: Einerseits soll sommers wie winters ein perfektes Raumklima herrschen, andererseits soll der Energieaufwand aus Kosten- und Umweltgründen relativ niedrig gehalten werden“, so Andreas Klotzner. Eine Herausforderung, wie geschaffen für das Einwellensystem von Valetta, das in der PlusCity beim Kino, am Palmenplatz und im hauseigenen Spieleparadies Atlantis Kinderland zum Einsatz kam. Das Prinzip ist so simpel wie genial: Ist der Lichteinfall gering, so werden die Anlagen weggefahren. Erhöht sich der Wärmeeintrag, werden sie wieder aktiviert. Insgesamt wurden in Pasching 105 Einwellen-Anlagen von Valetta montiert – darunter 15 der so genannten Trapezanlagen. „Sowohl die Einwellensysteme als auch die Trapezanlagen zeichnen sich durch ihre Flexibilität aus und sind besonders lösungsorientiert“, erklärt Andreas Klotzner, der weiter ausführt: „Die in der PlusCity montierten Systeme wurden von uns individuell exakt nach den Wünschen und Anforderungen von Bauherr und Planer gefertigt und montiert.“ Der Clou dabei: Die konstruktiven Details der Systeme sind klar und einfach gestaltet, das Design auf das Wesentliche reduziert. Ein bedeutender Faktor in einem Umfeld wie der PlusCity



Ein gelungener Mix aus verspielter, geschwungener Architektur und einem hohen Anteil an Glaselementen zeichnet die PlusCity Pasching aus.

Pasching. Schließlich sollen die Kunden ihr Augenmerk vielmehr auf die mannigfaltigen Waren und die verspielte Architektur legen.

Kundenmagnet PlusCity

Pro Jahr werden künftig um die 13 Millionen Kunden in der PlusCity erwartet. Eine Mammutaufgabe, nicht nur für das hauseigene Facility Management, sondern auch für die Sonnenschutzsysteme aus dem Hause Valetta. Die besonders hochwertigen Markisentücher aus Soltis 92-Stoff sind deshalb äußerst schmutzabweisend. Außerdem zeichnet sich der Stoff durch eine extrem lange Lebensdauer aus. Summa summarum wurden in Pasching Einwellensysteme mit einer Gesamtfläche von 4600 Quadratmetern Stoff montiert, darunter 22 große Beschattungen mit einer Fläche von je 65 Quadratmetern und einem Ausfall von satten 12 Metern. Andreas Klotzner: „Diese Flächen haben schon eine besondere Größe, die enorme Kräfte entwickeln.“ Um diese abzufangen, mussten die Verarbeiter eine ganz spezielle Unterkonstruktion montieren. Die Montagearbeiten wurden wegen des laufenden Betriebs fast ausschließlich nachts durchgeführt. Den Bauherren jedenfalls freut es: „Während andere Einkaufszentren für ein Bauvorhaben dieser Größenordnung mit starken Beeinträchtigungen rechnen müssen, ist es in der PlusCity gelungen, den laufenden Betrieb ohne Einschränkung aufrechtzuerhalten“,

resümiert Ernst Kirchmayr stolz. Tatsächlich konnte die PlusCity während des gesamten Umbaus sogar ein Umsatzplus von zwei Prozent gegenüber dem Vorjahr erzielen.

www.valetta.at



Geniales Prinzip: Ist der Lichteinfall gering, so werden die Einwellen-Anlagen weggefahren. Erhöht sich der Wärmeeintrag, werden sie wieder aktiviert.



Beste Voraussetzungen für Logistiker: Durch die schnelle Öffnungs- und Schließgeschwindigkeit werden Waren besonders effizient transportiert.

Hack Formenbau, Kirchheim:

Ein neues Helix-Tor sorgt für hohes Tempo

Hochwertig, langlebig und schnell – das sind die drei wesentlichen Merkmale der Sektionaltore von Alpha Deuren. Zu diesem klaren Qualitätsanspruch passen die Prinzipien der Firma Hack Formenbau in Kirchheim unter Teck, die auf Werkzeugkonstruktionen und Fertigung von Spritzgussformen spezialisiert ist. Unter dem Motto „Qualität in bester Form“ legt das süddeutsche Unternehmen den Fokus auf maximale Präzision mit Hilfe modernster Fertigungstechnologien.

Damit die Mitarbeiter der Hack Formenbau diesen hohen Ansprüchen im Produktionsalltag gerecht werden können,

müssen die Bedingungen vor Ort stimmen. So beauftragte Gunnar Hack, geschäftsführender Gesellschafter der gleichnamigen Firma, die Westo-Bau, ein neues Produktionsgebäude als Erweiterung am Standort in Kirchheim zu errichten. Als es um die Auswahl eines professionellen Torlieferanten ging, entschieden sich die Verantwortlichen des Bauunternehmens aus Wolfschlugen für den niederländischen Hersteller Alpha Deuren. Nun sorgen zwei hochmoderne Sektionaltore dafür, dass Gabelstapler und LKWs schnell und sicher die Waren durchfahren können.

Eines der Tore, das einzigartige Helix-Spiraltor, öffnet mit einer maximalen Laufgeschwindigkeit von bis zu 1,1 Metern pro

Sekunde sechs Mal schneller als ein herkömmliches Sektionaltor – eine Leistung, die für stark frequentierte Durchgänge immens wichtig ist, um wenig Energie zu verschwenden. Dank der filigranen Spiralen, auf die sich das Tor beim Öffnen aufrollt, wird Zeit und wertvoller Platz gespart. Diese Spiraltechnologie sowie der Verzicht auf einen Gewichtsausgleich über kostspielige Zug- oder Torsionsfedern machen das Helix-Tor hocheffizient, langlebig und wartungsarm.

Die Details

Bewegt wird das Tor über eine Aluminiumumwelt und einem per Frequenzumrichter geführten Aufsteckantrieb. Dazu gesellt sich ein ausgeklügeltes Ketten- und Stahlseilsystem, das über Ritzel und Umlenkrollen läuft. Auf diese Weise wird das Torblatt zügig in die obere und untere Endlage be-



Mit seinen Maßen von 3 Metern Breite und 3,18 Metern Höhe überzeugt das eingebaute Helix-Tor auch durch seine Kompaktheit.

fördert. Sicherheit im Betrieb gewährleisten Sensoren und ein Lichtgitter, das im Führungsschienensystem integriert ist. Die Sensoren des Lichtgitters überwachen die Hauptschließkante und stoppen das Tor, bevor es zu einer Berührung mit Hindernissen kommt. Für eine schnelle sowie sichere Installation sorgen die vormontierten Ketten- und Stahlseilssysteme in der Führungsschiene. Das mikroprofilierter Torblatt in einer Stärke von 40 Millimetern verfügt über eine hervorragende Dämmleistung.

Die verantwortliche Montagefirma Eret GmbH aus Spraitbach im Ostalbkreis verbaute neben dem kompakten Helix-Tor auch ein Iso-60 Sektionaltor von Alpha Deuren. Die Paneele des Iso-Tores haben dieselbe Profilierung wie beim Helix-Spiraltor. Sie sind 60 Millimeter stark und haben stabile, thermisch getrennte Alurahmensektionen. Damit erreicht es im geschlossenen Zustand eine sehr gute Energiebilanz, ohne dabei auf natürliches Tageslicht verzichten zu müssen. Aufgrund des eingebauten Schnelllaufantriebs ist die Leistungsfähigkeit der beiden Sektionaltore deutlich besser als bei Standardlösungen.

Die Sektionaltore von Alpha Deuren werden nach Auftragseingang in einer mo-



Durch die innovative Spiraltechnologie erfolgt das Aufrollen extrem platzsparend. Ein Gewichtsausgleich über kostspielige Zug- oder Torsionsfedern entfällt.

deren Produktion exakt auf Maß gefertigt und über den Fachhandel, in diesem Fall die Eret Tor Technik GmbH, eingebaut. In enger Zusammenarbeit mit der Service- und Montagefirma vor Ort können so

eine optimale Beratung und das technische Know-how bei der Installation sichergestellt werden.

www.alpha-deuren.nl

bewährt

40er-Serie, 9Nm & 12Nm

50er-Serie, 8Nm bis 40Nm

& NEU

60er-Serie, 55Nm & 75Nm

elektronisch geregelt als EL4 & EL4F



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

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

Fenstermontage-Neuheit im Praxistest Baustelle



Thomas Burghardt erläutert den am Neubau beteiligten Handwerksmeistern die einfache Montage des Systems.

In einem Stadtteil von Reutlingen entsteht ein neues Gewerbegebäude mit angegliedertem Wohntrakt. Für Laien eine normale Baustelle, der Fachmann jedoch bleibt stehen. Es sind die Statik-Konsolen in den Fensteröffnungen, die Aufsehen erregen. Das Produkt mit dem Namen Voro-Therm ist seit 2015 auf dem Markt und die Ausstattung des Neubaus gehörte zu einem der vielen Pilotprojekte. Da dem Hersteller der Statik-Konsolen, Schlotterer Rollcom.de, der Dialog mit allen am Einbau Beteiligten wichtig ist, fand ein Ortstermin statt: mit den Architekten, dem Bauunternehmer, dem Fensterbauer und dem Maler- und Stuckateur-Betrieb.

Zu Beginn stellt Rollcom-Geschäftsführer Thomas Burghardt nochmals das Produkt vor. Voro-Therm ist so konzipiert, dass das Fenster statisch einwandfrei und leicht befestigt werden kann. Voro-Therm kann – bis zum Schluss frei wählbar – mit Rollläden oder Raffstores bestückt werden. Für die Revision von außen ist die Behangeinheit gut erreichbar, es gibt deutlich mehr Platz für

den Zugriff. Idealerweise wird Voro-Therm per Motorantrieb bedient.

Da die Statik-Konsolen fest in die Decken verankert werden, muss das Produkt schon im Planungsstadium berücksichtigt werden. Für den Architekten Gerhard Schulz sind vor allem die hervorragenden Wärmedämmwerte von Voro-Therm mit $0,31 \text{ W/(m}^2\text{K)}$ exzellente Werte, gemessen als Gesamtsystem inklusive der Statik-Konsolen.

Zufriedenheit bei allen Beteiligten

Der Rohbauer ist der erste, der mit dem Produkt in Berührung kommt. Er baut die Statik-Konsolen in Wände und die Betondecken ein. Bauunternehmer Bava betonte, dass das System in Bezug zu Wärmebrücken astrein sei. Auf seine Anregung hin wurde die Konsole optimiert und kann jetzt noch einfacher verankert werden. Herr Bava war sofort von Voro-Therm überzeugt und wird es aufgrund der hohen Wärmedämmqualität in seinem eigenen Neubau einsetzen.

Schlotterer Rollcom.de [2]

Laut Fensterbauer Fauser verlief der Einbau der Fenster einwandfrei. Selbst die teilweise extrem großen Verglasungen konnten normgerecht alle 75 Zentimeter verankert und befestigt werden. Die ca. 40 Fenster – von Fenstern im Normalformat bis hin zu großen Hebe-Schiebetüren – waren innerhalb von zwei Tagen eingebaut.

Alles in allem wurde dieser gewerbeübergreifende Erfahrungsaustausch von allen Seiten begrüßt und war eine gute Gelegenheit, die Herausforderungen der jeweils anderen Gewerke kennenzulernen. Das fördert die Zusammenarbeit am Bau, die mehr denn je Hand in Hand gehen muss, will man eine hohe Ausführungsqualität und Energieeffizienz eines Gebäudes sicherstellen.



Das Produkt in der Praxis – eine Verschraubung ist nur noch nach oben hin notwendig.

Für Geschäftsführer Thomas Burghardt waren die Diskussionen ein guter Anlass darauf hinzuweisen, wie flexibel Schlotterer Rollcom.de auf die unterschiedlichen Anforderungen je nach Bauvorhaben eingehen kann. Voro-Therm wird für ein Projekt individuell konzipiert und gefertigt. Dabei kommt dem Architekten die Schlüsselstellung zu, da er den Überblick über die Schnittstellen zwischen den Gewerken hat.

www.rollcom.de

In die Zukunft investiert

Für seine innovativen Möglichkeiten im Bereich der Dekor-Lohnbeschichtung wird der Fensterladenspezialist Ehret in der Branche geschätzt. Damit dabei weiterhin neueste Beschichtungstechnologien Anwendung finden, investiert das Unternehmen in seinen Standort Ettenheim. Dort werden mit einer zusätzlichen Dekor-Beschichtungsanlage noch mehr Kapazitäten geschaffen und der Grundstein für weiteres Wachstum gelegt.

Mithilfe der hochmodernen Produktionsanlagen veredelt man hier Aluminiumteile in unterschiedlichen Größen und Formen mit verschiedensten Dekoren. Dabei dekoriert Ehret nicht nur die eigenen Produkte (Fensterläden), sondern auch Profile und Kleinteile aus Aluminium für Dritte. Werksleiter Achim Weisser ist stolz auf die



In der neuen Anlage ergeben sich viele Möglichkeiten für qualitativ hochwertige Dekore auf Metall und anderen Materialien.

Die hochwertigen Beschichtungstechniken sind überaus vielseitig. Durch ein spezielles Verfahren ist es beispielsweise möglich, Dekore auf Aluminium zu beschichten, die vom Original kaum zu unterscheiden sind. Dabei stehen verschiedene Dekore wie Holz, Metall oder Stein zur Auswahl. Das umfangreiche Spektrum bietet hierbei viel Raum für individuelle Gestaltungsmöglichkeiten.

Die akribische Arbeit wird honoriert: Als erstes deutsches Unternehmen wurde Ehret mit dem Qualitätssigel

Qualideco ausgezeichnet. Dieses Label spezifiziert und überwacht dekorative Oberflächen auf beschichtetem Aluminium.

www.ehret.com

neue Dekor-Beschichtungsanlage und ergänzt: „Neben der Inbetriebnahme der neuen Anlage haben wir die Abläufe und Prozesse weiter optimiert und angepasst, um die internen und externen Kunden noch besser zu bedienen“.



Account Manager (m/w)

Deponti ist ein ehrgeiziges und schnell wachsendes Unternehmen mit Firmenzentrale in Oss (NL). Deponti entwickelt, produziert und liefert modulare Terrassenüberdachungen aus Aluminium und Hartholz, die die Trends des Außenlebens aufgreifen. Durch kontinuierliche Weiterentwicklung und Innovation liefert das Unternehmen bezahlbare Qualitätsprodukte mit hoher Nachhaltigkeit und langer Lebensdauer. Kundenorientierung, Qualität, unterscheidendes Design und Unternehmensegeist bilden die Grundlage für das starke Wachstum. Deponti arbeitet in den Niederlanden und in Belgien mit einem professionellen Händlernetz zusammen und wird diesen Schritt auch in Deutschland gehen, mit einem starken Fokus auf dem Ausbau des Markenerlebnisses.

Ihre Aufgabe:

Deponti realisiert schon seit Jahren auf dem niederländischen Markt eine Wachstumsrate von über 100 %. Und nun ist das Unternehmen soweit, auch auf dem deutschen Markt aktiv zu werden und dort ähnliche Ergebnisse zu realisieren. Und da kommen Sie ins Spiel:

Sie bauen auf dem deutschen Markt ein passendes Händlernetzwerk auf mit dem Ziel, die Terrassenüberdachungen von Deponti langfristig deutschlandweit zu vertreiben. Sie fangen dazu in NRW an und bauen die Marktpräsenz nach und nach aus.

Welche Voraussetzungen sollten Sie erfüllen?

- Vertriebsprofi, der bevorzugt Erfahrung im Aufbau eines Händlernetzwerks mitbringt
- Lösungsorientierte Einstellung mit den Interessen Ihres Unternehmens im Hinterkopf
- Ergebnisorientiert, dynamisch, verbindlich
- Proaktive Arbeitsweise, in der Lage, Vertrauen aufzubauen, abschlussicher
- Beherrschung der englischen Sprache (Intercompany) ist von Vorteil

Was dürfen Sie erwarten?

- Ein ehrgeiziges und stark wachsendes Unternehmen
- Informelle Atmosphäre mit flachen Hierarchien und kurzen Berichtslinien
- Innovative und qualitativ hochwertige Produkte
- Die Möglichkeit, ein Unternehmen auf dem deutschen Markt zu etablieren

Interessiert? Bewerben: www.veldegruppe.de. Weitere Auskünfte (DPT161): Herr Spooren, 0211 138 66 271 oder www.deponti.com.

VELDE INTERNATIONAL
People • Personality • Perfect Fit

CO₂ im Innenraum reduzieren

Bei der Messung und Überwachung des Raumklimas werden meist Temperatur und Luftfeuchtigkeit berücksichtigt. Für das Wohlbefinden ist jedoch auch ein weiterer Wert wichtig, der häufig vergessen wird: der Kohlendioxid-Gehalt der Luft. Die Innenraumsensoren von Elsner Elektronik erfassen darum auch den CO₂-Wert im Gebäude.

Viel Kohlendioxid, kurz CO₂, bedeutet, dass die Raumluft „verbraucht“ ist. Dies wirkt sich auf die Konzentrationsfähigkeit und die „Fitness“ aus. Empfindliche Personen bekommen sogar Kopfschmerzen. Wegen der verminderten Leistungsfähigkeit ist CO₂ besonders in Firmengebäuden und Schulen ein Thema.

In Privathäusern wird dem CO₂-Gehalt der Luft häufig erstaunlich wenig Beachtung geschenkt. Doch auch in Wohnräumen können schnell Werte erreicht werden, bei denen von einem guten Raumklima nicht mehr die Rede sein kann. Dies trifft besonders auf Schlafräume zu. In Räumen die eigentlich der Erholung dienen, finden sich also die höchsten Belastungen.

Die maximale Konzentration für Arbeitsumgebungen ist auf 5000 ppm festgelegt. Allerdings reagieren wir bereits ab 1000 bis 1500 ppm auf CO₂. Werte über 2000 gelten als inakzeptabel. Auch die Norm DIN 1946 legt den für die Lüftung relevanten Wert auf 1500 ppm fest. Zum Vergleich: Frischluft hat ca. 300 bis 500 ppm. „ppm“ bedeutet „Parts per Million“, also Volumenteile pro Million Volumenteile. Was dem Körper zu schaffen macht, ist das falsche Verhältnis von Sauerstoff zu Kohlendioxid. Zudem ist CO₂ ein Indikator für weitere Gase, die ebenfalls zu einer schlechten Raumluft beitragen, z. B. organische Verbindungen.

Wissen, wenn zuviel CO₂ im Raum ist

Bei der Planung einer automatischen Lüftung, egal ob über Fenster oder Lüftungsgeräte, kann der CO₂-Wert über Sensoren einfach in die Steuerung mit einbezogen werden. Doch der Wert ist auch interessant, wenn Fenster nicht automatisch geöffnet werden und wenn keine Lüftungstechnik in Wohnung oder Büro installiert ist. Die CO₂-Messung gibt auch in solchen Fällen wichtige Informationen darüber, wann gelüftet werden sollte. So kann der zu hohe CO₂-Gehalt z.B. auf einem Display dargestellt werden und zum manuellen Lüften auffordern. Auch ein Hinweis durch einen Farbwechsel einer Leuchte lässt sich einfach realisieren. Solche „Lüftungsbedarfs-Anzei-



Alles im grünen Bereich! Lüftungsbedarf wird hier über die Ambientebeleuchtung des Systems signalisiert.

gen“ wurden z. B. schon mit der Ambientebeleuchtung des Corlo Touch von Elsner Elektronik umgesetzt.

Um schlechter Raumluft entgegenzuwirken bietet der Gebäudetechnik-Hersteller Elsner Elektronik CO₂-Sensoren als Einzelgeräte und in Kombination mit Temperatur- und Feuchtigkeitsmessung an. Zudem gibt es Lösungen für verschiedene Systeme. Die kompakte Lüftungssteuerung AQS/TH PF erfasst Temperatur, Feuchte und CO₂. Das Kombigerät mit Sensorik und Steuerungstechnik automatisiert die Belüftung über Fenster oder Lüftungsgeräte. Es wird einfach im Schalterprogramm des Gebäudes integriert. Somit sind weder spezielle Kenntnisse bei der Installation, noch bei der Einstellung erforderlich und die Steuerung kann von jedem Elektriker eingebaut werden. Für die zentralen Steuerungssysteme WS1 und WS1000 gibt es den Kombisensor WG AQS/TH-UP, der Temperatur, Luftfeuchtigkeit und CO₂ erfasst. Er kommuniziert per Funk mit der Zentrale, so dass er auch nachträglich noch installiert werden kann. Mit dem Sensor kann die Lüftung bei zu hoher CO₂-Konzent-

ration gestartet werden. Die Systeme WS1 und WS1000 sind als Designvarianten Color oder Style erhältlich. Die Steuerungen mit nutzerfreundlichem Touch-Display werden für die Beschattung, Belüftung, Lichtsteuerung und Temperaturregelung in Gebäuden und Wintergärten eingesetzt.

Ist im Gebäude ein Bus-System wie KNX vorhanden, kann ein CO₂-Sensor seine Daten parallel für verschiedene Zwecke bereitstellen: Für die automatische Lüftung, als Lüftungsempfehlung, als Info-Anzeige und zur Aufzeichnung und Kontrolle über einen gewissen Zeitraum.

Der CO₂-Wert für ein KNX-System kann z.B. mit den Sensoren KNX AQS-UP oder Cala KNX AQS gemessen werden. Für die Deckenmontage ist der Sewi KNX AQS geeignet. Die interne Lüftungsregelung nach CO₂-Gehalt sorgt über den KNX-Bus automatisch für optimale Lüftung. Alle Geräte bietet Elsner Elektronik auch als Kombination für Temperatur, Feuchtigkeit und CO₂ an. Einige Modelle haben zusätzliche Funktionen wie Raumhelligkeitsmessung und Bewegungsmeldung.

Raumluftqualität spielt überall eine Rolle

Es gibt unterschiedlichste Möglichkeiten, der CO₂-Wert der Raumluft zu auszuwerten: Von der Lüftungsempfehlung bis zur Lüftungsautomatik, von der Einzel-Steuerung bis zum KNX-System. Somit ist auch für jedes Bauprojekt ein Ansatz für die Lösung der Problematik vorhanden. Wichtig ist, dass auch dem Bewohner oder Nutzer bewusst wird, dass die CO₂-Konzentration in jedem Gebäude, egal ob privat, öffentlich oder industriell genutzt, ein wichtiger Faktor für das Wohlbefinden ist und darum im Auge behalten werden sollte.

www.elsner-elektronik.de



Der Wand- und Deckensensor erfasst CO₂ und bei Bedarf weitere Raumdaten.

In einem Gerät vereint

Salva KNX TH von Elsner Elektronik ist ein Rauchwarnmelder für das KNX-Gebäudebus-System. Im täglichen Gebrauch ist das Gerät gleichzeitig ein Raumklimasensor zur Regelung von Heizung, Kühlung und Lüftung. Dafür sind im Gehäuse Sensoren zur Messung von Temperatur und Feuchtigkeit integriert. So sorgt der „Alleskönner“ für Sicherheit und gutes Raumklima. Neben Grenzwerten für Temperatur und Luftfeuchtigkeit, einer Taupunktberechnung und Regelungsfunktionen bietet die Gerätesoftware nützliche Bus-Funktionen wie Berechner-Module und Logik-Gatter. Das Basis-Modell „basic“ ist ein reiner Rauchmelder ohne Raumklima-Funktion.

durch einen integrierten Temperatursensor sogar vor Brandhitze warnen.

Umfangreiche Sicherheit – auch unterwegs

Da beide Warnmelder-Varianten Rauchalarm sowohl lokal durch ein durchdringendes Tonsignal melden, als auch auf den KNX-Bus senden, können Notfall-Szenarien schnell gestartet werden. Nicht nur Entrauchung und das Räumen von Fluchtwegen sind hier denkbar, wie beispielsweise durch automatisches Auffahren von Beschattungen. Der Hausbesitzer könnte in Abwesenheit einen Anruf auf sein Handy erhalten, dass ein Rauchmelder Alarm aus-



Elsner (2)

Mit der integrierten, hochwertigen Technik arbeiten die Modelle besonders präzise und zuverlässig.

Als Rauchwarnmelder retten beide Varianten durch ihr frühzeitiges Warnsignal in erster Linie Menschenleben, aber auch Wohneigentum und materielle Sachwerte. In Deutschland ist die Installation von Rauchwarnmeldern gesetzlich vorgeschrieben (Landesbauordnung). In der Regel muss in Schlafräumen und in Fluren jeweils mindestens ein Rauchwarnmelder fachgerecht angebracht sein (DIN 14676).

Die Mehrheit von Wohnungsbränden ereignet sich nachts. Ursache für Brände sind häufig technische Defekte. Gefährlich sind vor allem der sich entwickelnde Rauch und Brandgase. Im Schlaf ist der Geruchssinn ausgeschaltet, Mensch und Tier nehmen den Rauchgeruch nicht wahr. Rauch steigt meist direkt nach oben, bevor er sich dann an der Raumdecke ausbreitet. Aus diesem Grund müssen Salva KNX basic und Salva KNX TH wie alle Rauchwarnmelder an der Zimmerdecke installiert werden. Die Premium-Variante kann

gelöst hat. In Großobjekten kann direkt die Feuerwehr-Leitstelle informiert werden. Da bei der Brandentstehung jede Minute zählt, sollten solche Überlegungen beim Sicherheitskonzept berücksichtigt werden – auch bei privaten Gebäuden.

Zum sicheren Betrieb des DIN-zertifizierten Melders tragen automatische Selbsttests der gesamten Elektronik wesentlich bei. Störungen werden lokal über die eingebaute LED signalisiert und auf den KNX-Bus übertragen. Der Rauchmelder wird, wie gesetzlich vorgeschrieben, über eine 9 V-Batterie versorgt. Auch eine zu schwache Batterieladung wird sowohl durch kurze Tonsignale als auch als Bus-Telegramm gemeldet. Die Überprüfung ist bei Rauchwarngeräten dennoch Pflicht: Mindestens einmal im Jahr müssen alle Geräte auf ihre korrekte Funktion getestet werden.

www.elsner-elektronik.de

Stimmungs- Aufheller



Antriebslösungen für

- ▶ Fensterbeschattungen
- ▶ Fensterantriebe
- ▶ Sicherheit- und Zutrittskontrollsysteme
- ▶ Türantriebe

»» www.buehlermotor.de

Wir freuen uns auf Ihren Besuch:

sps ipc drives in Nürnberg

22.11. – 24.11.2016 | Halle 1 | Stand 133

Vernetzte Sonnenschutzsteuerung erhöht Komfort und Energieeffizienz



Mit einem Klick sind Raffstoren ganz wie gewünscht eingestellt und lassen Licht rein oder dimmen die Helligkeit.

Kein Ort verströmt mehr Wohlbefinden und Geborgenheit als das eigene Zuhause, in den eigenen vier Wänden herrscht das vollkommene Wohlfühlklima. Zumindest, wenn eine vernetzte Steuerung für flexibles Sonnenlicht-Management den Licht- und Wärmeeinfall automatisch regelt. Dafür bietet der Sonnenschutz-Experte Warema intelligente Lösungen, um zuhause jederzeit das genau passende, behagliche Ambiente zu schaffen: den perfekten Home Comfort.

Per Fingertipp die Sonne managen

Moderne Sonnenschutzprodukte mit Smart Home Steuerung kontrollieren Licht und Schatten je nach Tages- und Jahreszeit, Wetter und Klima. Besonders effizient als außenliegender Sonnenschutz sind Raffstoren und Rollläden, die ein unerwünschtes Aufheizen der Zimmer zuverlässig verhindern. Die Sonnenstrahlen können gar nicht erst durch das Fenster eindringen, so dass die Wärme zuverlässig ausgesperrt wird. Gesteuert werden Raffstoren und Rollläden ganz einfach über das Funksystem WMS per App oder Webbrowser von einem mobilen Endgerät wie Smartphone, Tablet oder Laptop. Dank einer Zeitschaltfunktion lassen sich Befehle wie das Ausfahren des Sonnenschutzes zu einer bestimmten Zeit an eine festgelegte Position oder die Aktivierung der Sonnenautomatik bequem einstellen und verändern. So dringen je nach

Bedarf genauso viel Licht und Wärme von außen ein, wie jeder es möchte.

Private Klimazentrale für zuhause

Noch mehr Komfort bietet die Steuerung Climatronic 3.0. Sie übernimmt komplett selbstständig die Koordination der Warema Produkte und weiterer Gewerke wie zum Beispiel Licht oder Fensterantriebe. Mit ei-

ner Vielzahl unkompliziert konfigurierbarer Steuerungsoptionen regelt sie Temperatur und Lichtintensität genau nach den individuellen Vorgaben. Einmal eingestellt, sind keine weiteren Vorkehrungen durch die Bewohner mehr notwendig. In Verbindung mit Wettersensoren kann das System sogar eigenständig auf klimatische Veränderungen reagieren. Es arbeitet vollautomatisch, denkt mit und stellt sicher, dass jederzeit ein angenehmes Raumklima bei höchster Energieeffizienz herrscht.

Energie für Licht und Wärme sparen

Der sparsame Energieverbrauch kommt durch verschiedene Aspekte zustande: So fängt der außenliegende Sonnenschutz nicht nur die Strahlen vor der Verglasung ab, sondern erhöht durch Luftpolster zwischen Fenster und Sonnenschutz auch die Wärmedämmung. In kalten Nächten wird dadurch der Wärmetransport nach außen verhindert. Im Winter reduzieren Rollläden und Raffstoren damit die benötigte Heizenergie um bis zu 20 Prozent, wenn sie intelligent gesteuert werden. Ebenfalls lassen sich für Kunstlicht rund 20 Prozent der Energie durch eine integrierte Lamellennachführung sparen, die bei bedecktem Himmel das Tageslicht ins Innere der Räume leitet. Dadurch kann die Beleuchtung im Haus teilweise ausgeschaltet oder vermindert werden. Zudem lässt



Raffstoren sind eine gelungene Kombination aus ansprechendem Design und hoher Effizienz.

sich im Sommer die Kühlenergie um bis zu 30 Prozent durch eine Nachführung der Lamellen nach dem Sonnenstand verringern. Damit erhöht eine vernetzte Sonnenschutzsteuerung nicht nur spürbar die Lebensqualität der Bewohner, sondern steigert zugleich die Energieeffizienz des Hauses.

Um das Potenzial digitaler Vernetzungen weiter auszuschöpfen, ist Warema auch der Markenallianz Connected Comfort beigetreten, die einen neuen Standard der Hausautomation anbietet. Die Produktkomponenten lassen sich über genormte Schnitt-

stellen einfach in die übergreifende Smart Home-Steuerung für das Haus integrieren. So werden alle Funktionalitäten der verschiedenen haustechnischen Installationen und Geräte einfach von einer zentralen Schaltstelle aus koordiniert. Das erleichtert die Handhabung und verbessert ebenfalls die Energiebilanz.

www.warema.de

Heimklima-Steuerung wird durch die intelligente Vernetzung auf ein neues Hightech-Level gehoben.



Jeder Antrieb ein Spezialist seines Fachs

Gewebe in textilen Sonnenschutzelementen sind dehnbar und reagieren empfindlich auf mechanische Belastungen. Daher sind Antriebe gefordert, die die Zugkräfte im Fahrbereich und in den Endlagen so weit wie möglich reduzieren – Antriebe mit Feingefühl. Basierend auf dem Rohrmotor SolidLine bietet Geiger für Markisen, Screens, ZIP-Screens und Sonnenschirme spezialisierte Steuerungen an, die die Belastungen am Gewebe minimieren und den Bedürfnissen des Nutzers entsprechen.

Als qualitätsbewusster Hersteller legt Geiger höchsten Wert auf Verlässlichkeit. Mit eigens entwickelten technischen Systemen werden Motoren und Steuerungen stetig verbessert und so zu Vorreitern auf ihrem jeweiligen Gebiet.

Sicherer Schutz

Um Beschädigungen zu vermeiden, sind alle Antriebe mit einer Hinderniserkennung ausgestattet. Sie ist nicht nur an das jeweilige Sonnenschutzelement angepasst, sondern reagiert dank der Geiger Dual Stop Control in Ab-Richtung sensibler als in Auf-Richtung. So kann der Behang bei Windalarm trotz stärkerer Windstöße schnell seine geschützte obere Endposition errei-



Der Handsender besticht durch Design und enorm hohe Funktionalität.

chen. Zusätzliche Sicherheit bei Minustemperaturen bietet der Festfrier-Schutz. Weitere Steuerungssysteme erhöhen die Sicherheit für den Benutzer, um Verletzungen aufgrund einer versehentlichen Bedienung zu vermeiden.

Die Langlebigkeit von textilen Behängen lässt sich mit intelligenten Motoren deutlich steigern. Je weniger Zugkraft auf das Gewebe ausgeübt wird, desto weniger dehnt und wellt es sich, insbesondere an den Rändern. Zu diesem Zweck hat Geiger verschiedene Steuerungsoptionen wie Powertronic, die Schließkraftminimierung oder die Softposition entwickelt. Sie werden je nach Be-

hang und Bedarf eingesetzt und reduzieren vor allem die mechanische Belastung durch das Schließen der Anlage.

Einfache Montage und Bedienung

Plug&Play lautet das Stichwort für eine einfache Montage der Geiger-Antriebe. Mit selbständig lernenden Antrieben ist die mühsame Einstellung der Endlagen Vergangenheit. Auch die Wartungskosten durch Serviceeinsätze verringern sich. Absolut wartungsfrei ist der automatische Behanglängenausgleich bei allen Antrieben für den textilen Sonnenschutz.

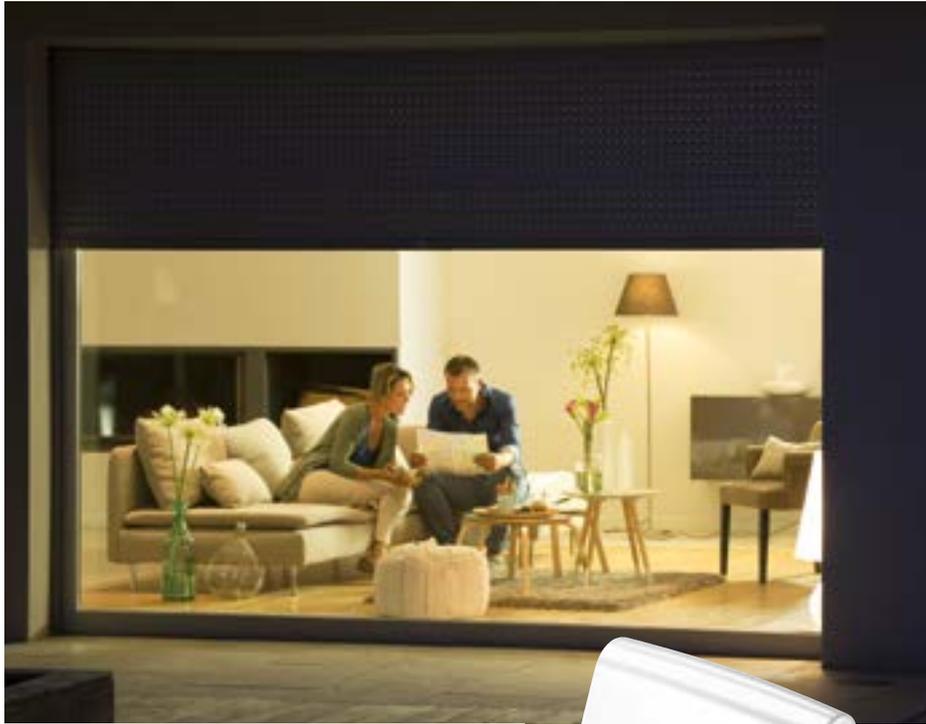
Geiger-Antriebe lassen sich wahlweise per Taster oder komfortabel per Funk bedienen. Auch die Integration in eine SmartHome-Steuerung ist möglich. Noch mehr Komfort und Sicherheit bieten die neuen Sonnenschutzantriebe SolidLine SoftZero-55 für Fassadenmarkisen und Screens. Die Motoren arbeiten mit 55 Umdrehungen und sorgen für eine schnelle und sichere Beschattung, mit einer Zeitersparnis bis über 60 Prozent. Alle Motorfunktionen sind an die höhere Geschwindigkeit angepasst.



Kurbeln war gestern – die selbstständig lernenden Antriebe lassen sich per Plug & Play-Prinzip einstellen.

www.geiger.de

Aktiver Schutz vor Einbrechern



Die Zahl der Wohnungseinbrüche steigt weiter – viele Täter spähnen ihre Opfer im Vorfeld ganz gezielt aus.

Die Zahl der Wohnungseinbrüche ist in Deutschland auf den höchsten Stand seit 15 Jahren gestiegen. 167000 Haushalte wurden 2015 zu Opfern – ein Plus von 9,9 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Aktive Vorsorge ist wichtiger denn je: Das neue Smart Home-Sicherheitssystem TaHoma Serenity ist leicht zu installieren und schützt vor bösen Überraschungen.

Für die internationalen Einbrecherbanden beginnen mit dem Winter die lukrativsten Monate. Oft kommen die Täter im Schutz der Dämmerung und hebeln eine Balkon- oder Terrassentür auf. Das dauert mit dem Schraubenzieher nur wenige Sekunden und funktioniert praktisch geräuschlos. Besonders gefährdet sind Immobilien, deren Bewohner unterwegs sind. Die Folgen können dramatisch sein: Viele Opfer leiden monate- oder jahrelang unter Angstgefühlen und Schlafstörungen. Zum Glück ist wirkungsvoller Schutz bereits mit überschaubaren finanziellen Mitteln möglich.

Gefahr erkannt – Gefahr gebannt

Neben mechanischen Schutzmaßnahmen wie Pilzkopfverriegelungen, abschließbaren Fenstergriffen und zusätzlichen Sicherheitsbeschlägen tragen moderne Smart Home-Anwendungen zu einem effektiven Rundumschutz bei. Die digitale Steuerung TaHoma Premium von Somfy gibt

zeit- und sensorbasierte Befehle per Funk an die angeschlossenen Produkte weiter und lässt das Zuhause auch dann bewohnt erscheinen, wenn niemand anwesend ist. Die Rollläden und Raffstoren öffnen und schließen sich und die automatische Beleuchtung verstärkt den Eindruck eines bewohnten Zuhauses.

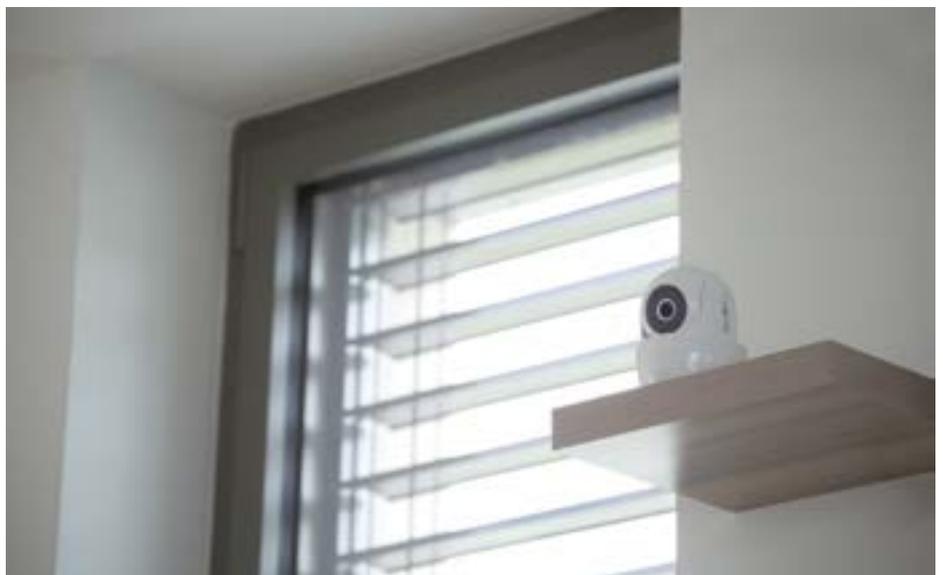
Flexible Erweiterungsmöglichkeiten

Das besondere Highlight des Systems ist die Serenity-Basisstation, die TaHoma Premium durch einfaches Andocken zu einer kompakten Alarmanlage erweitert. Vernetzte Bewegungs- und Öffnungsmelder erfassen mögliche Eindringlinge bereits, bevor sie sich Zutritt verschaffen können. IP Innen- und Außenkameras sorgen für zusätzlichen Schutz. Im Ernstfall alarmiert die integrierte Sirene, und die Bewohner erhalten sofort eine E-Mail oder Push-Benachrichtigung. Gleichzeitig fahren die Rollläden herunter und die Beleuchtung geht an. Nichts aber scheuen Einbrecher mehr als unerwartete Komplikationen – laut Polizeilicher Kriminalstatistik scheitern mittlerweile bereits 42,7 Prozent der versuchten Einbrüche an vorbeugenden Sicherheitsmaßnahmen. Gut zu wissen: Die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) unterstützt den Einbau von Smart Home-Sicherheitslösungen mit eigenen Förderprogrammen.



Einfacher geht es nicht: Das System kommt komplett ohne Steuerleitungen aus.

www.somfy.de



Sobald die IP-Kameras einen Eindringling erfassen, startet eine einminütige Video-Aufnahme in HD-Bildqualität und die Bewohner werden alarmiert.

Services und Innovationen

Mit einem völlig neu konzipierten Stand kommt Teckentrup (Verl) zur BAU 2017, Halle B3, Stand 321. Dem kundenzentrierten Ansatz folgend steht viel Raum für den Kundendialog zur Verfügung. „Wichtige Themen werden die Vorstellung unserer Customer Co-Creation-Projekte, unseres neuen e-Commerce-Partnermodells und des Innovation-Centers sein – alles Punkte, mit denen wir näher an unsere Kunden rücken“, freut sich Geschäftsführer Kai Teckentrup auf die Messe. Hinzu kommen eine Reihe von Produkt-Neuheiten, unter anderem eine besonders montagefreundliche Zarge und ein neu entwickeltes Schnelllaufrolltor.

Mit der kundenzentrierten Ausrichtung des gesamten Unternehmens hat Teckentrup

Messe als Innovationsschau

Neben den neuen Services stehen die Produktneuheiten im Fokus. Innovationen zeigt das Unternehmen in allen drei Produktpartnern. Mit einem neu entwickelten Schnelllaufrolltor erweitert Teckentrup das Portfolio bei den Toren. Es ist besonders robust und nahezu wartungsfrei und minimiert damit das Ausfallrisiko. Es überzeugt zudem durch eine hohe Laufgeschwindigkeit in der Auffahrt von über 1m/s.

Bei der BAU startet Teckentrup den Customer Co-Creation Prozess. In diesem Zuge wird der Prototyp einer modular aufgebauten Appartement-Tür vorgestellt. Sowohl Funktionalität als auch Design sind hier auf



Montagefreundliche Zarge: Die neuen Haltewinkel (Detail I.) benötigen weniger Schrauben als konventionelle Lösungen und sparen Bautiefe.

eine Reihe neuer Services entwickelt. Ein elementares Modul ist der Prozess der Customer Co-Creation. „Damit binden wir unsere Kunden in die Produktentwicklung ein. Sie wissen am besten, wo Verbesserungen gewünscht sind – und haben oft Ideen, wie sich diese umsetzen lassen“, erklärt Kai Teckentrup. Dadurch entstehen maßgeschneiderte Lösungen, von denen beide Seiten profitieren.

Zum Thema Digitalisierung präsentiert Teckentrup sein neues Partnermodell im e-Commerce – einen Web-Shop für Garagentore. Dieser ist so konzipiert, dass Bauherren darin ihr individuelles Wunschtor online konfigurieren können. Sie werden im Beratungs- und Bestellprozess fließend an regionale Fachhandelspartner übergeben und genießen volle Preistransparenz.

die Bedürfnisse des Kunden abgestimmt. Außerdem wird die neue Feuerschutz-Außentür „Teckentrup 62 AE“ vorgestellt, die es ein- und zweiflügelig als T30- oder T90-Tür gibt.

Im Bereich der Garagentore stellt Teckentrup eine besonders montagefreundliche Zarge vor. Durch Vormontagen und Vereinfachung zentraler Montageschritte kann der Einbau in kurzer Zeit erfolgen. Typische Einbaufehler werden damit konstruktionsbedingt direkt ausgeschlossen. Mit einer neuen Optik sowie individuell wählbaren Verglasungsmöglichkeiten steigt der gestalterische Spielraum bei CarTeck-Toren. „Service, Sicherheit und Design – mit diesen Schlagworten ist unser Messe-Programm 2017 gut zusammengefasst“, sagt Kai Teckentrup.

www.teckentrup.biz

ALUKON
SYSTEM

AK-FLEX
An alles gedacht...



$U_{SB} = 0,61 \text{ W/m}^2 \text{ K}$ in der Basisversion, Revision Innen
Kasten 260 x 265 mm

... sogar im Detail

- Neue Verbindungstechnik
- U-Wert in den Basisgrößen deutlich über den Anforderungen der aktuellen und zukünftigen ENEC
- Schalldämmung (R_w) bis 46/48 dB
- Ein Kasten für alle Behänge und Anwendungen

www.alukon.com

www.facebook.com/ALUKON

Neue Produkte, neuer Messestand



Der Flachglasveredler aus Frankreich zeigte sich zur Messe dynamisch und mit einem starken Produktangebot für Architektur und Interieur.

Die Liste der Produkte und Services, die auf dem neuen Doppelstockstand von AGC Interpane zur Glasstec 2016 in Düsseldorf vorgestellt wurden, ist lang: Zehn neue High-End-Sonnenschutzverglasungen, ein 13 Meter langer „Glas-Catwalk“ mit integrierten LEDs, nahezu unsichtbares Vitrinenglas mit nur 0,8 Prozent Außenreflexion, die neue Designglaspalette „Lacobel Matelac 2020“, Aktivglas-Produkte, internationale „Specials“ aus der AGC-Gruppe und vieles mehr.

AGC Interpane präsentierte auf dem neuen Messestand zur Glasstec viele Neuheiten: „Unsere Kernprodukte, nämlich High-End-Sonnenschutzverglasungen für die Architektur, wurden dem Publikum als ‚Mock-ups‘ in einer sechs Meter hohen Fassade und als in Architektenkreisen übliche ‚Handmuster‘ präsentiert, so dass jeder den für ihn besten ästhetischen Eindruck bekam. Zusätzlich zeigten wir auf drehbaren Tablets, die wir in zwei große Design-Glastische integriert hatten, die Produkte auch digital. Eine App zeigte die tech-

nischen Werte, Referenz-Bilder und weitere Informationen, die so unmittelbar mit den Samples verknüpft werden“, berichtet Marc Everling, Leiter Marketing Kommunikation von AGC Interpane.

Neu beim Sonnenschutz

Präsentiert wurden neue Sonnenschutzverglasungen aus dem kompletten Spektrum, von hoher Tageslichttransmission und moderatem g -Wert bis zu Produkten mit sehr niedrigem g -Wert, reflektierende und niedrig reflektierende Produkte. Beispiele: Mit Ipasol neutral 70/37 und Ipasol Light Grey 60/33 zeigte AGC Interpane Neues aus der Ipasol-Familie. Energetisch optimiert löst Ipasol Neutral 70/37 die Vorgänger 70/39 und 69/37 ab, beide „Bestseller“ aus der farbneutralen Palette. Das neue Ipasol Light Grey 60/33 ist ein ästhetisch modernisiertes Produkt mit dezenter grauer Außenreflexion, die in der Architektur zunehmend nachgefragt wird. Mit Ipasol Platin 46/31 präsentierte das

Unternehmen eine neue Objektschicht, die aktuell in einem der wohl anspruchsvollsten Architekturprojekte dieser Zeit verbaut wird, „Hudson Yards“ in New York. Das neue „Stopray Ultraselect-50 on Clearvision“ ist ein hochselektives Glas mit starkem Sonnenschutz und hoher Tageslichttransmission. Zudem ist es besonders flexibel in der Verarbeitung, was bislang den Ipasol-Schichten vorbehalten war: Es steht in Bandmaßen und geteilten Bandmaßen zur Verfügung. Wenn die Beschichtung auf vorgespanntem Glas aufgebracht wird, kann sie per Siebdruck veredelt werden – ein Pluspunkt für Sonnenschutz und das Design von Gebäuden. Stopray Vision-72 ist perfekt mit der vorgespannten und somit biegbaren Variante Vision-72T kombinierbar, da sie leistungs- und ansichtsgleich sind. Den gleichen Vorteil bringen die ausgestellten Stopray-Produkte Vision-40 und Vision-40T, Vision-51 und Vision-51T sowie Vision-61 und Vision-61T mit – sie sind „selfmatchable“, also in einer Fassade ohne ästhetischen Unterschied kombinierbar. Alle

ausgestellten Sonnenschutzverglasungen verfügen über einen U_g -Wert von $1.0 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$, sind also exzellent wärmedämmend.

200 Quadratmeter Designglas-Fassade

Abseits der Funktionsgläser hatte AGC Interpane seinen Messestand mit rund 200 Quadratmetern Designglas veredelt. Die oberen Fassaden bestanden aus Lacobel T Cool White, einem lackierten und anschließend vorgespannten Glas, das problemlos in der Außenfassade eingesetzt werden kann. Es wurde zudem mit einem hochreflektierenden Netzwerkdruk aus „Ipachrome Design“ beschichtet, einem Mehrfach-Schichtsystem, mit dem Architekten Gebäude partiell oder in feinen Mustern modern gestalten können. Die übrige Fassade und der gesamte Bar-Bereich wurden mit einem „On-Demand“-Designglas im passgenauen „Corporate-Blau“ verkleidet. Lackierte Verglasungen in Individualfarben sind ab einer Abnahmemenge von 200 Quadratmetern im Service „MyColour by Lacobel and Matelac“ verfügbar.

Neu beim Design

„Lacobel und Matelac 2020“ ist der Name des neuen Doppelsortiments lackierter Verglasungen, die in 20 aufeinander abgestimmten Farben erhältlich sind. Den Großteil des Sortiments zeigte das Unternehmen in einer drehbaren Lamellenkonstruktion, die die Kombination glänzender und matter Glas-Oberflächen in aufeinander abgestimmten Farben erlebbar machte. Die neuen Farben finden sich in den Produktlinien „Classics“, „Trendies“ und „Exclusives“, die die Kombination mit Werkstoffen wie Holz, Stein oder Metall intuitiver gestalten sollen. Classics bietet zeitlose Farben wie „White Soft“ und „Black Classic“. Zu den Trendies gehören aktuell beliebte

Naturfarben wie „Green Soft“, „Green Sage“ und „Red Terracotta“. Bei den Exclusives finden sich verspiegelte, metallische und subtil glitzernde Farbtöne, beispielsweise „Lacobel Copper Metal“ und das perfekt auf „Matelac Brown Walnut“ abgestimmte „Lacobel Brown Starlight“. Für die Produkte werden ausschließlich umweltfreundliche Lacke ohne Schwermetalle oder schädliche chemische Zusätze verwendet.

Fast unsichtbar

In einem „Schaufenster“ verglich AGC Interpane niedrig reflektierendes Glas mit normalem Floatglas und zeigte so die massiven Unterschiede bei der Durchsicht: „Planibel Clear-sight“ senkt die Außenreflexion durch eine Spezialbeschichtung auf nur 0,8 Prozent. Das so entspiegelte Fassadenglas ist somit die ideale Lösung für Schaufenster, Ausstellungsvitrinen und Museen.

Specials

Wer den Stand betrat, kam nicht umhin, den 13 Meter langen „Catwalk“ aus Vierfach-Verbund Sicherheitsglas zu bestaunen, denn in das Glas wurde das Unternehmenslogo als leuchtende und farbige LED-Anwendung integriert. Die LED-Technik dahinter nennt sich „Glassiled Sign“ und stammt von AGC Mirodan (Belgien), das damit laminierte Dreifach-VSG aus Weißglas fertigte das auf Sicherheitsglas spezialisierte Werk Interpane Hildesheim, das auch sämtliche „Stratobel-Strong“ Brüstungen produzierte.

„Glassiled Sign“ und weitere Aktivglas-Produkte zeigte AGC Interpane auf einem interaktiven Tisch: „Glassiled Motion“ ist eine Isolierverglasung mit integrierten, individuell ansteuerbaren monochromen oder RGB-LEDs für die individuelle Gestaltung großflächiger Mediefassaden. „Glassiled Smart“ verfügt über dieselben Eigenschaften wie Motion, wurde aber speziell für Renovierungsprojekte konzipiert. Es ermög-

licht die Integration von Lichteffekten in Bestandsgebäude, deren Fassadenkonstruktion wenig Veränderung zulässt. Dafür wird nur die Verglasung ausgetauscht, die Trägerkonstruktion des Glases bleibt unverändert.

Neben den Aktivglasprodukten zeigte das Unternehmen internationale Specials aus der AGC-Gruppe: „Sunlux Chroma“ und „Sunlux Orion“ (AGC Obeikan, Middle-East) sind in der Außenansicht farblich getönte (Chroma) oder hochreflektierende (Orion) Verglasungen mit hohem Sonnenschutz, speziell für klimatisch heiße Regionen. Die Verglasungen können vorgespannt und gebogen werden. „Sunergy Cool“ und „Sunergy Sigma“ (AGC Asia) vereinen hohen Sonnenschutz mit besonderer Ästhetik: graublau Tönung (Cool), intensive Tönung und extremer Sonnenschutz für tropische Regionen (Sigma). „Energy Select 23“ und „Energy Select 28“ sind zwei Dreifach-Silberbeschichtungen von AGC Nordamerika. Sie verfügen über eine neutrale Ästhetik mit leicht bläulicher Reflexion und können mit ansichtsgleicher Ästhetik auch als vorgespannte Versionen gut in einer Fassade kombiniert werden.

Schlussendlich zeigte AGC Interpane zwei neue Services, die direkt am Stand ausprobiert werden konnten: Die neue „Acoustics App“ von AGC simuliert die Schalldämmwirkung neuer Fenster und hilft Verbrauchern so, das ihren Bedürfnissen entsprechende Schalldämmglas auszuwählen. Die App ist kostenlos und für Android und Apple-Produkte verfügbar. Das neue Kunden-Tool „My AGC Glass“ ist hingegen ein Internet-Portal, in dem Kunden Geschäftstätigkeiten auf schnelle und einfache Weise anzeigen lassen und in Kommunikation mit Kundenbetreuern treten können. Das Werkzeug finden interessierte Kunden unter der Internet-Adresse <https://mag.agc-glass.eu>.

www.interpane.com

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
www.sauleda.com

Voller Durchblick – passivhaustauglich und wärmedämmend



Die Glas-Faltwand lässt auch geschlossen die Grenzen zwischen innen und außen verschwinden und schafft helle Räume mit natürlichem Licht.

Kaum eine Fassadenlösung verbindet auf so hohem Niveau scheinbar gegensätzliche Ansprüche wie eine Glas-Faltwand: Die Verglasung dient sich mit ihrer hohen Wärmedämmung den Anforderungen der Passivhaustauglichkeit an – und überspringt mit ihrer Flexibilität gleichzeitig den Kritikpunkt, mit dem sich das Konzept Passivhaus oft auseinandersetzen muss: den Nebenwirkungen der hohen Undurchlässigkeit.

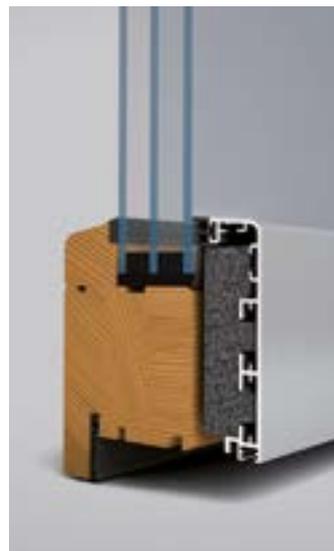
Die gewährleisteteste Dichtigkeit eines Fensters ist der Garant für passive Energiegewinnung und -speicherung. Doch das Konzept „Passivhaus“ ist

gleichermaßen umstritten, da die so produzierte, fehlende Luftzirkulation bei hoher Luftfeuchtigkeit an der Bausubstanz zehren kann. In Kombination mit einer eventuell fehlenden Durchlässigkeit bzw. mangelnden Atmungsaktivität des Mauerwerks ist das keine besonders gute Voraussetzung für eine nachhaltige Architektur. Ganz anders verhält es sich mit der hohen Flexibilität einer Glas-Faltwand von Solarlux – sie lässt durch die ganzflächige Öffnung unterschiedliche Belüftungsphasen zu, die vom Bewohner selbst vorgenommen werden.

Das Öffnen gestaltet sich



Die Bewohner nutzen nicht nur den Vorteil der weiten Öffnung, sondern können auch mit wenigen Handgriffen für ein ausbalanciertes Raumklima sorgen.



Für die hohe Wärmedämmung sorgen eine Dreifachverglasung sowie die Dämmzonen in den Profilen.

dabei als äußerst praktisch. Im Handumdrehen lässt sich die ganze Glas-Faltwand aufschieben, so kann der Wohnraum selbst an kalten Tagen umfassend belüftet und die Luftfeuchtigkeit ausbalanciert werden. Die Falt-Elemente werden im Ziehharmonika-Prinzip nach innen oder außen gefaltet und als schmales Paket an der Seite verstaut. Geschlossen wirkt die Wärmedämmung der Glas-Faltwand mit thermisch getrennten

Profilen, die mit einem Isoliersteg versehen sind. Dreifachverglasung, Wärmeschutzglas oder auch isolierende Gasfüllungen zwischen den Glasschichten sorgen für die Isolierung der Glasflächen.

Materialmix aus Holz und Aluminium

Eine sehr hohe Wärmedämmung erreicht die Solarlux Glas-Faltwand aus Holz/Aluminium mit einer Bautiefe bis zu 96 Millimeter. Mit ihren lamellierten Holzprofilen, einer zusätzlich aufgesetzten Dämmebene und der Dreifachverglasung erzielt diese einen U-Wert von 0,80 W/m²K. Ganz im Sinne der Ökologie der Bausubstanz: Die verwendeten, zertifizierten Hölzer stammen aus nachhaltiger Forstwirtschaft, auch die Lasuren auf Wasserbasis verfolgen konsequent den umweltfreundlichen Ansatz bei gleichzeitig hoher Beständigkeit.

Wind- und wettergeprüft

Passivhaustauglichkeit bedeutet, dass erneuerbare Energie zur Nutzung gewonnen wird, wie z.B. Sonnenlicht, das auf eine Glasfassade trifft, und die dahinter gestaute Luft erwärmt. Bei Fenstern, Außentüren und Fassaden ist der Wärmedurchgangskoeffizient der Bauteile, also die Mehrfachverglasung im Zusammenspiel mit den Profilen, entscheidend und zusätzlich abhängig von der Gebrauchstauglichkeit der Konstruktion. Eine Teilvoraussetzung ist die Dichtigkeit. Sie beinhaltet auch die Basis für eine große Widerstandsfähigkeit gegen Wind und Schlagregen. Eine Glas-Faltwand von Solarlux kann diese bei geschlossenem Zustand in hohem Maße gewährleisten. Der Schutz gegen Regen und Wind erfolgt umlaufend in drei Dichtebenen – selbst heftiger Schlagregen prallt an der Glas-Faltwand und ihren Profilen ab.

www.solarlux.de

Neues System vorgestellt: Serie Sichtschutz

TS Aluminium hat ein neues Universalsystem mit dem Namen „Serie Sichtschutz“ vorgestellt, aus dem Sichtschutzelemente und Zäune gefertigt werden können.

Das System basiert auf leichten und formschönen Aluminium-Paneelen, die einfach und ohne Spezialmaschinen gefertigt werden können. Die Montage ist denkbar einfach. Bewusst wurde das System auf nur wenige Ausgangsprofile reduziert, um die Lagerhaltung zu reduzieren und die Wirtschaftlichkeit der gefertigten Elemente zu sichern.

Dennoch können aus den Profilen zahlreiche Formen und Varianten gefertigt werden. Endkunden erhalten somit individuelle, ganz auf ihre Bedürfnisse abgestimmte Lösungen.

Eine interessante Erweiterung des Systems besteht darin, Verglasungselemente oder



TS Aluminium (3)

andere transparente Elemente einzubauen, um Sichtmöglichkeiten oder Lichteinfall zu ermöglichen. Neben dem Einsatz als Umzäunung kann das System auch zur Ausfachung von Überdachungen eingesetzt werden.

Für Rainer Trauernicht, Geschäftsführer von TS Aluminium, ist die Serie Sichtschutz eine sinnvolle Ergänzung der Systemfamilien zum Bau von Wintergärten und Überdachungen: „Mit unserem neuen System kann der Verarbeiter sein Angebot gegenüber Neu- und Bestandskunden erweitern. Besonders bei der Verwendung von Sonderfarben kann nun auch eine absolut identische Farbgebung von Überdachung und Sichtschutzelementen gewährleistet werden.“

Die neue Serie besticht durch Variantenreichtum und wird aus nur wenigen Profilen gefertigt.

www.ts-alu.de



Endkunden erhalten individuelle, ganz auf ihre Bedürfnisse abgestimmte Lösungen.



Kommen die Sichtschutzelemente zusammen mit einer Überdachung oder einem Wintergarten zum Einsatz, können Sonderfarben mit absolut identischer Farbgebung geliefert werden.

GEMEINSAM EINFACHER

Hans-Jürgen
+
Daniel
=

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

Hans-Jürgen Brückenkamp,
Becker Außendienstberater

Daniel Wagner,
Becker academy

www.becker-antriebe.de



Rollabschlüsse aus Metallgewebe

Sichere Verschlusslösungen in Ladenpassagen, Tiefgaragen oder Kiosken zeichnen sich bislang nur selten durch eine ansprechende Ästhetik aus. Das neue Rolltor- und Rollabschlusssystem aus Edelstahlgewebe der GKD – Gebr. Kufferrath AG setzt hier innen wie außen neue Maßstäbe: Mit seiner für Metallgewebe typischen Transparenz und lichtgesteuerten Inszenierbarkeit verbindet es außergewöhnliche Ästhetik mit maximaler Funktion. Bis zu acht Meter breit und fünf Meter hoch, erschließen die rollbaren Verschlussysteme bislang nicht bekannte Optionen zur architektonischen Gestaltung attraktiver Abschlüsse von Geschäftseingängen, Theken oder Einfahrten.

Lange Lebensdauer und niedrige Wartungskosten bei hoher Funktionssicherheit lauten die gängigen Anforderungen an Rolltore und -gitter. Als hochwertige, Alternative zu den üblichen Scheren- und Rollgittern präsentiert GKD jetzt ein neuartiges motorisiertes Abschlusssystem aus Metallgewebe. Die licht- und luftdurchlässige Konstruktion aus Edelstahl ist innen wie außen nahezu wartungsfrei einsetzbar. Ihre bisher nicht gekannte Kombination aus Eleganz und Robustheit prädestiniert sie für eine Vielzahl anspruchsvoller Objektlösungen. So reicht das Einsatzspektrum vom Nachtabschluss großer Schaufenster in Ladenpassagen, über Tiefgaragein- und -ausfahrten von



Die stabilen Rolltore und -abschlüsse gewährleisten optimale Belüftung und ungehinderten Blick auf die dahinter liegenden Bereiche.

Hotels, Bürogebäuden, Flughäfen, Stadien oder Wohnanlagen bis hin zur Abtrennung von Zutrittsbereichen in Industrie oder Gastronomie.

Filigran und stabil

Trotz ihrer filigranen Anmutung als gewebte Textur verhindern die stabilen Rolltore und -abschlüsse unerwünschten Zutritt und Diebstahl. Zugleich gewährleisten sie aber optimale Belüftung und ungehinderten Blick auf die dahinter liegenden Bereiche. So ermöglichen sie sektionale Unterteilungen, ohne den repräsentativen Gesamteindruck zu beeinträchtigen. Insbesondere für anspruchsvolle Interiorgestaltungen öffentlicher Bereiche oder Wohnanlagen mit exklusiven Nutzungszonen erschließt das System subtile Gestaltungsmöglichkeiten. Individuell angepasste Lichtkonzepte steu-

ern dabei die Transparenz oder Opazität des Gewebes und setzen gezielte Akzente durch Reflexionen. Drei verschiedene Gewebetypen aus Edelstahl bieten Planern nahezu unbegrenzten Freiraum. Je nach dem gewünschten Grad der Lichtdurchlässigkeit stehen die Rollsysteme mit den GKD-Geweben Tigris, Lago oder Sambesi zur Auswahl.

Komfortabel und sicher

Das Komplettsystem von GKD bietet Gewebe, Motor, Führungsschienen, Abschlussprofile und Wandtaster als Gesamtlösung aus einer Hand. Perfekt aufeinander abgestimmt und einfach zu montieren, sorgt es für schnelle Einsetzbarkeit und einen reibungslosen Betrieb des Abschlusses. Die optimierten Seitenführungen gewährleisten ein dauerhaft leises, leichtgängiges Öffnen und Schließen.

Langlebigkeit und Funktionssicherheit machen die motorisierten Rollgitter und -abschlüsse aus Metallgewebe zur komfortablen Alternative für sichere Nachtabschlüsse und Zutrittsregelungen. Der auf Dauerbetrieb ausgelegte externe GfA-Antrieb mit digitalen Endschaltern überzeugt auch bei hoher Frequenz durch seine extreme Laufruhe. Schnelles Hoch- und Runterfahren der eleganten Rolltore unterstreicht den hohen Komfort durch reibungslosen Verkehrsfluss.

Wahlweise von innen und außen zu betätigen, bieten sie in jeder Betriebsphase durch eine integrierte Totmannsteuerung die insbesondere für öffentliche Bereiche geforderte Sicherheit. Optional bietet GKD außerdem ein Lichtgitter an, das die Sicherheit beim Betrieb in leicht zugänglichen Bereichen noch weiter erhöht. Die nach europäischen Sicherheitsstandards hergestellten Rolltore und -abschlüsse aus hochwertigem Edelstahl sind witterungsbeständig und pflegeleicht. Ihre platzsparende Konstruktion ordnet sich der jeweiligen Architektur dezent unter und erschließt dadurch eine Vielzahl an eleganten Einsatzmöglichkeiten. Das qualifiziert die innovativen rollbaren Abschlüsse aus Metallgewebe zur Umsetzung globaler Konzepte renommierter Stores, Hotels oder Unternehmen ebenso wie für Individuallösungen.

www.gkd.de



Je nach dem gewünschten Grad der Lichtdurchlässigkeit stehen die Rollsysteme mit drei verschiedenen Geweben zur Auswahl.

Effektiver Einbruchschutz

Jeder kennt jemanden, dem es schon passiert ist und die Polizei schlägt Alarm: Die Zahl der Wohnungseinbrüche steigt bundesweit. Für die Betroffenen bedeutet ein solches Ereignis oft auch einen großen Schock, der sich schwer verarbeiten lässt. Mit Beginn der Herbstzeit wird es für Langfinger leichter. Sie agieren meist ungestört bei beginnender Dämmerung. Schutz vor ungebetenen Gästen können zertifizierte Rollladen-Systeme und Sicherheitslösungen von Warema bieten. Viele Sonnenschutzlösungen wie Raffstoren, Rollläden oder auch Markisen dienen zudem nicht nur der Verschattung, sondern schrecken auch ungebetene Gäste ab, indem sie mittels automatischer Steuerung Leben und Aktivität im Haus simulieren.

Wer auf Nummer sicher gehen möchte, plant einen effektiven Schutz vor Einbrechern gleich beim Neubau ein. Dabei bedürfen vor allem Fenster und Terrassentüren besonderer Maßnahmen, damit sie nicht schnell und geräuschlos aufgehebelt werden können. Sie sind aus Sicht der Polizei potenzielle Einstiegswege. Das Augenmerk sollte deshalb auf einer speziellen Sicherungstechnik liegen. „Wer bei Rollläden auf Hochschiebesicherungen, stabile Panzer und verstärkte Führungsschienen achtet, erschwert Einbrechern deutlich den Zutritt. Zeitschaltuhren, die durch ihren Einsatz Anwesenheit simulieren, oder eine Dämmerungssensorik mindern zusätzlich das Risiko von Einbrüchen“, sagt Thomas Wiesmann, Leiter Produktmanagement von Warema. Die Polizei empfiehlt dazu verschiedene Möglichkeiten und listet sie gepaart mit Tipps auf der Webseite www.k-einbruch.de auf. Die Informationsseite entstand in Zusammenarbeit mit der Wirtschaft.

Geschlossene Rollläden können bereits in der Basisausstattung ungebetene Gäste fernhalten. Sie sind nicht nur ein effektiver Sonnen-, sondern auch

Sichtschutz und bilden eine Barriere. Doch das Nachrüsten auf zertifizierte Systeme lohnt sich, denn spezielle Förderprogramme der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) unterstützen die Modernisierung finanziell. Sie vergeben Zuschüsse für einbruchhemmende Maßnahmen und speziellen Einbruchschutz. Die Anschaffung spezieller Produkte wird dadurch deutlich kostengünstiger.

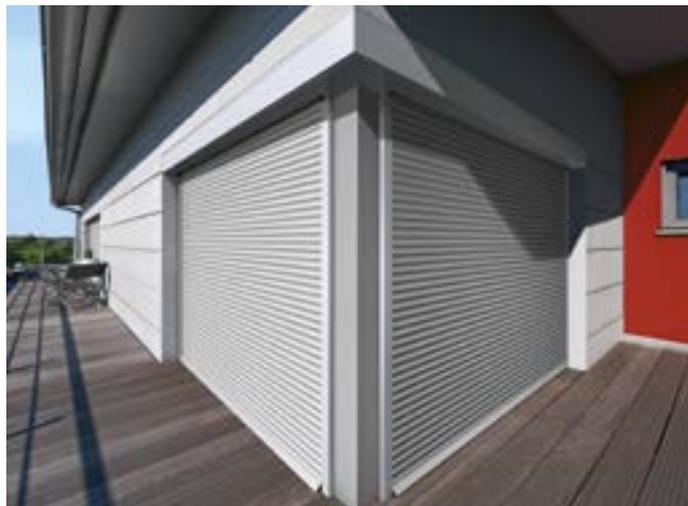
Unbeschwertes Lebensgefühl

Der Warema Sicherheitsrollladen ist beispielsweise nach DIN EN 1627 (Widerstandsklasse) zertifiziert. „Einen zusätzlichen Schutz und eine erhöhte Einbruchhemmung bietet auch unser Sicherheitspaket für die

Warema (3)



Vor allem für Fenster und Terrassentüren empfehlen sich besondere Maßnahmen, damit sie nicht schnell und geräuschlos aufgehebelt werden können.



Einen zusätzlichen Schutz und eine erhöhte Einbruchhemmung bieten auch die Sicherheitspakete für die Vorbaurollladen des Herstellers.



Zusätzliche Sicherheit bietet eine Anwesenheitssimulation.

Vorbaurollladen V6 und V10“, so Thomas Wiesmann. Solche Lösungen eignen sich für Privathaushalte und für Gebäude, die als gefährdet eingestuft werden. Das ist der Fall, wenn sie an Ortsrändern liegen oder sich in Privathäusern hohe Sachwerte befinden. Oft kommen dazu auch Auflagen von Versicherungen. Wer die baulichen Maßnahmen so wählt, dass sie Diebesbanden den leichten Zutritt verwehren, ist ein Stück weit auf der sicheren Seite.

Wo Sichtschutz durch Rollläden oder Verschattungssysteme gegeben ist, die automatisch gesteuert werden, sind Einbrecher meist im Vorfeld abgeschreckt. Zusätzliche Sicherheit bietet die Anwesenheitssimulation, die durch automatisches Schließen der Rollläden und Einschalten des Lichts den Eindruck erweckt, dass sich jemand im Haus aufhält. So können Einbrecher weder erkennen, was sich im Haus verbirgt, noch ob die Bewohner nicht sogar zuhause sind. Auch das kann bereits einen potenziellen Einbruch verhindern. Meist wählen die Täter dann ein vermeintlich leichteres Ziel.

www.warema.de

Optimales Raumklima im gläsernen Wohnzimmer



Beeindruckende Lichtspiele bieten Alu-Rollläden beim Einsatz auf gläsernen Schräg-Dächern.

Ein Wintergarten kann ganzjährigen Wohnen bringen. Vorausgesetzt, man schützt ihn vor den äußeren Einflüssen, die das Vergnügen trüben können: Wie Hitze, Kälte, Sturm, Hagel und Starkregen oder unerwünschte Blicke. Angesichts der extremer werdenden Witterung und der Tendenz zu großformatigen oder asymmetrischen Fensterformen müssen Rollläden heutzutage flexible Multitalente sein. Dabei tun sich Alu-Rollladensysteme besonders hervor. Der Sommer mit seiner Rekordhitze hatte es in sich. Und der nächste kommt bestimmt. Wer

einen Wintergarten bauen oder modernisieren will, wird diesen Aspekt wohl verstärkt in seine Überlegungen einbeziehen. Aluminium hat hier einen klaren Vorteil gegenüber Kunststoffrollläden. Es dehnt sich bei Hitze weniger aus, die Rollläden können auch bei extremer Sonneneinstrahlung reibungslos bedient werden. 92 Prozent der Sonnenstrahlen werden reflektiert, bevor sie auf das Glas treffen, der Wintergarten bleibt angenehm temperiert. Wobei es nicht zwangsläufig komplett verdunkelt sein muss. Das Rollladensystem Wiga Star von



Auch für besonders außergewöhnliche Dach-Konstruktionen sind Alu-Rollläden prädestiniert.

Schanz beispielsweise ermöglicht durch die siebartige Lamellenstruktur die individuelle Regelung des Lichteinfalls je nach Intensität der Sonneneinstrahlung. So kann man den Pflanzen lebensnotwendiges Licht gönnen und sogar reizvolle Lichtspiele erzeugen.

Besondere Gemütlichkeit

„Eine der häufigsten Fragen von Wintergartenbesitzern ist, ob man das System auch nach-

Vielseitig einsetzbar

Dabei spielen Dachformen- und Neigungen ebenso wenig eine Rolle, wie die Form der Fenster, sei sie noch so außergewöhnlich. Der Antrieb erfolgt manuell oder optional elektrisch, auf Wunsch sogar von unten nach oben laufend. Die CE-Kennzeichnung bestätigt die Einhaltung europäischer Sicherheitsrichtlinien. Stichwort Sicherheit: Auch Einbrechern wird ihr „Handwerk“ deutlich erschwert, da ein Motorantrieb dem Hoch-



Mit der richtigen Lamellen-Einstellung bringt Sonneneinstrahlung Helligkeit, ohne den Wintergarten aufzuheizen.

träglich einbauen kann. Was in der Regel jederzeit problemlos und ohne bauliche Veränderungen möglich ist“, erklärt der kaufmännische Leiter Steffen Schanz. Auch im Winter herrscht im gläsernen Wohnzimmer kuschelige Wohlfühltemperatur, ohne dass der Geldbeutel durch erhöhten Heizaufwand belastet wird. Die Luftschicht zwischen geschlossenem Rollladen und Fenster wirkt isolierend und hält die Wärme innen. Dass die Rollladensysteme auch starken Winden und Sturm dauerhaft trotzen, wurde in mehreren Tests bewiesen. Dadurch erübrigt sich ein kostspieliger Windsensor, der die Jalousien bei starkem Wind automatisch einfährt. Die Wintergartenbeschattungen sind so konzipiert, dass sie sowohl in puncto Technik als auch Optik den individuellen Bedürfnissen angepasst werden können

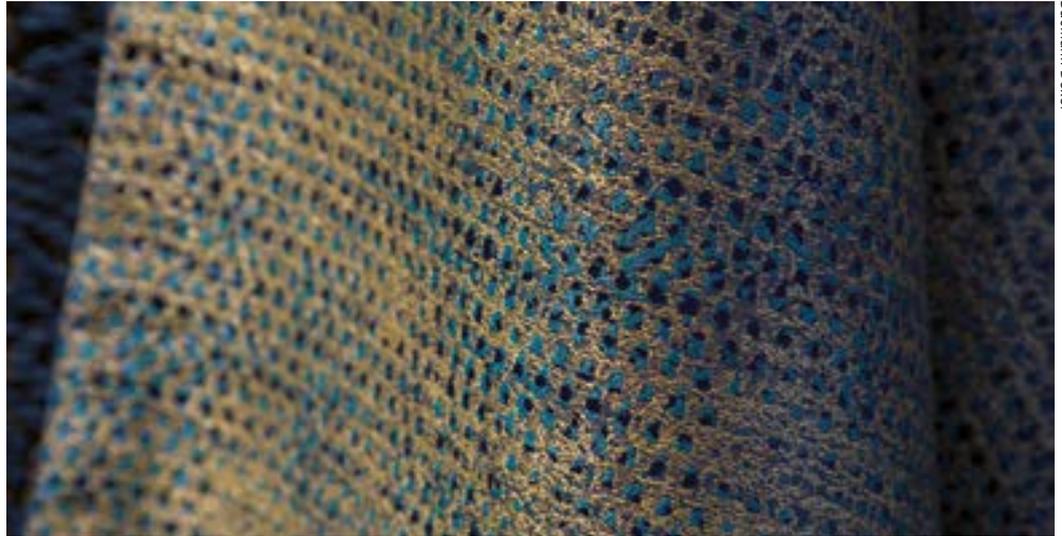
schieben der Rollläden entgegenwirkt. Für die Wunschoptik gibt es die Lamellen mit eloxierter oder farbbeschichteter Oberfläche in allen RAL-Farben und sogar in Sonderfarben.

Mit den vermehrten Extremsituationen wie Hitzewellen oder Stürmen steigen auch die Anforderungen an die Rollläden, die dauernd der Witterung ausgesetzt sind. Aluminium ist hierfür ein ideales Material, das stabil und dennoch leicht ist, dazu korrosions- und farbeständig. Auch nach vielen Jahren ist ein Nachstreichen nicht nötig. Im Sommer bleiben Hitze und UV-Strahlung draußen, im Winter die Wärme drinnen. Das Glas altert deutlich langsamer und bleibt länger klar und schön.

Neue Stoff-Highlights auf Brüsseler Messe

Der Faserhersteller Trevira war auch am neuen Messestandort mit seinem bewährten Konzept und insgesamt elf Partnern in Brüssel vertreten. Auf der Mood Yarns stellten, wie in den letzten Jahren, die Trevira CS-Garnpartner Vlnap aus Tschechien und Lei Tsu (Italien) ihre Neuheiten vor, auf dem Trevira CS Contract Square auf der Mood war Trevira selbst gemeinsam mit neun Stoffherstellern präsent. Trevira hat die Palette an spinngefärbten Garnen mit Neuentwicklungen weiter ausgebaut, darunter auch Melange-Hybridgarne für versteifte Textilien. Bei den Stoffkollektionen ist ein Trend zu mehr Farbigkeit zu beobachten, der durch das Angebot an neuen Faser- und Filamentgarnen unterstützt wird. Außerdem bieten Trevira und seine Garnpartner eine große Auswahl an Melange-garnen, die den nach wie vor aktuellen Naturtönen Rechnung tragen.

Der Faserhersteller zeigte sich nach dem ersten Halbjahr 2016 insgesamt zufrieden mit dem Geschäft. Der Heimtextilbereich mit seiner starken Trevira Cs Kundenbasis in Westeuropa läuft gut, und es gibt verstärkte Aktivitäten in Asien, auch unterstützt durch das Netzwerk des Trevira Mehrheitseigentümers Indorama Ventures. Anfragen kommen außerdem vermehrt aus Indien, Pakistan und China. Diese Aufträge unterliegen allerdings der spe-



Baumann Dekor

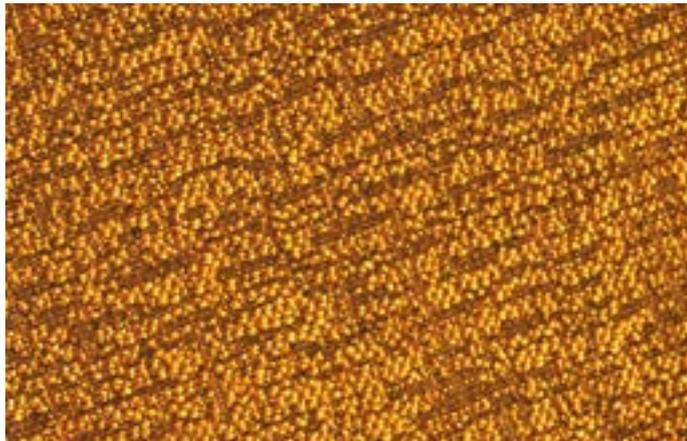
Effektgarne, unterschiedliche Webtechniken und neue Farbwelten machen den Reiz der neuen Kollektionen aus.

ziellen Markenpolitik für Asien, wonach die dort produzierten Stoffe für den regionalen Markt bestimmt sind.

Bei Filamenten ist neben dem nach wie vor guten Geschäft mit Hybridgarnen auch ein Anstieg des Geschäfts

mit Normal-Polyester für den Heimtextilbereich zu verzeichnen – vor allem bei Filamentgarnen für Veloure ist ein Mengenzuwachs zu verzeichnen.

Die schwer entflammbaren Trevira Fasern und Faser-garne werden zunehmend auch in technischen Anwendungen eingesetzt, begleitet von einer stetig wachsenden Nachfrage nach spinngefärbten Qualitäten, was sich positiv in den Absatzzahlen niederschlägt. Kundenspezifische Entwicklungsprojekte bilden hierbei die Grundlage, um gemeinsam zusätzliche Marktpotenziale in Europa, Nordamerika und Asien zu erschließen.



FIDM

Unregelmäßige Oberflächen und verschiedene Farbtöne schaffen eine ansprechende Optik.

www.trevira.de



SOLEXA II - Die Funk-Steuerung



Wetter- und Zeitautomatik für Beschattungen, Fenster, Licht und Heizung. Bediengeräte, Steuergeräte und Sensoren individuell kombinieren und einfach per Funk verbinden.



Besuchen Sie unseren Online Shop
Online einkaufen direkt beim Hersteller!

elsner[®]
elektronik

Elsner Elektronik GmbH Gebäudeautomation
Sohlengrund 16 | 75395 Ostelsheim | Deutschland



Ganz transparent und voll im Trend



Die neuen Ganzglasanlagen sind sowohl in hängender als auch in aufstehender Konstruktion lieferbar und ermöglichen einen völlig unverstellten Blick ins Freie.

Mit den exklusiven Sommergärten von Wipro verschwimmen die Grenzen zwischen innen und außen, zwischen Haus und Natur. Edles Design, gerade Linien und absolute Transparenz bieten dabei sprichwörtlich sonnige Aussichten.

Ein absolutes optisches Highlight sind dabei die neuen Ganzglasanlagen, die sowohl in hängender als auch in aufstehender Konstruktion lieferbar sind und einen völlig unverstellten Blick ins Freie – ganz ohne störende Rahmenkonstruktionen – ermöglichen. Bis zu sieben Meter breite Ganzglasflächen eröffnen dabei komplett neue Perspektiven. An den Raumkanten setzen Ganzglasdreieckelemente und Ganzglasecken besondere Akzente und bieten ein einzigartig transparentes Raumgefühl. Große Öffnungsweiten, kugelgelagerte Laufrollen und die Mitnehmerfunktion sorgen für noch mehr Komfort beim Öffnen und Schließen, hochwertige Schlossvarianten in Edelstahl-optik für Sicherheit.

Großzügig, flexibel, funktional

Daneben bieten die Wipro-Sommergärten eine Vielzahl individueller Gestaltungsmög-

lichkeiten und innovativer Details. So verschwinden Leitungen und Steuerungselemente ebenso dezent in den neuen Wandanschlüssen mit integriertem Kabelkanal und Energiesäule wie Raffstoreanlagen



Große Öffnungsweiten, kugelgelagerte Laufrollen und die Mitnehmerfunktion sorgen für noch mehr Komfort beim Öffnen und Schließen, hochwertige Schlossvarianten in Edelstahloptik für Sicherheit.

oder Fliegengitter im integrierten Beschattungssystem in der Traufe.

Ganz neue Gestaltungsspielräume eröffnet „Diafano – der Alleskönner“ mit freitragenden Spannweiten bis zu sieben mal drei Metern, wahlweise innen- oder außenliegender Statik und edler Flachdachoptik. Auf stolperkantenfrei ebenerdig eingelassenen Edelstahlbodenschienen lassen sich falt- und Ganzglasschiebeelemente ganz leicht und geräuscharm über die gesamte Breite öffnen.

„Diafano Lounge“ verzichtet ganz auf Wandanschlüsse, ist dank einer selbsttragenden Konstruktion montierbar, ohne in die Statik des Hauses einzugreifen, und damit ideal für Fertighäuser oder Gebäude mit Dachüberstand geeignet.

Mit sechs verschiedenen Traufendesigns sowie einer Vielzahl variabler Dachneigungen und Dachüberstände erfüllt „Cielo – das Funktionelle“

nahezu alle gestalterischen Ansprüche und ist gleichzeitig dank stahlverstärktem Aluminiumprofil auch bei großen Spannweiten extrem belastbar. „Paradiso – das Filigrane“ bietet für jedes Haus eine individuelle Lösung. Innenecken, Außenecken, Satteldächer oder Abwalmungen – nahezu jede Dachform ist möglich. Neben Ganzglasanlagen stehen den Wipro-Kunden natürlich die bewährten Rahmenkonstruktionen mit zahlreichen Öffnungsvarianten wie Schiebe-, Schiebe-Dreh- und Faltmechanismen zur Verfügung.

Klarer Mehrwert

Auch 2017 expandiert Wipro weiter. Standen in den vergangenen Jahren Produktinnovationen sowie neue, moderne Produktionsstätten und -anlagen im Mittelpunkt, so liegt der Fokus 2017 in einer weiteren Verbesserung von Produktions-, Lager- und Verwaltungsprozessen sowie im Service. Ziel ist es, den Wipro-Kunden nicht nur das beste Produkt, sondern ihnen und den über 200 Partnern auch den besten Service zu bieten. So ist ein neues Hochregallager für eine noch effizientere Logistik, eine umfassende Produktausstellung mit angeschlossenen Schulungsräumen für die Wipro-Partner sowie eine Erweiterung der Verwaltungs- und der Versandabteilung geplant. So wird eine noch bessere und schnellere Auftragsabwicklung, auch bei wachsender Produktion, sichergestellt. Dabei werden nicht nur neue Räumlichkeiten entstehen und Prozesse weiter optimiert, es werden auch weitere, qualifizierte Arbeitsplätze geschaffen. Weiterhin ist eine Ausweitung der Produktionsfläche geplant. Hier soll ab 2017 ein komplett neues Wintergartensystem unter dem Namen „Vitrea – die Revolution“ entstehen.

www.wipro.de

Markise zeigt ihr ganzes Potenzial

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 ab jetzt bis zu einer Breite von sechs Metern an.

Modells haben wir uns zunächst an der technisch sehr ähnlichen Markilux 990 orientiert“, sagt Michael Gerling. Im Entwicklungsprozess haben zudem vor allem eine zum Patent angemeldete neue Montagetechnik, ein



Markilux

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

„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 Maßen“, erklärt Michael Gerling, technischer Leiter von Markilux. Das Unternehmen versucht, solche Wünsche beim Entwickeln eines Produkts, 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.

Grundsätzlich richtet sich das Raster nach der Konstruktion und Statik einer Markise sowie nach Aspekten der Sicherheit. Hieraus leitet sich ab, was eine Markise später leisten sollte. „Beim Entwurf des neuen

bereits patentiertes neues Kippgelenk sowie Form und Design der Markise im Vordergrund gestanden. Das hat sich mit der Nominierung für den German Design Award 2016 bereits ausgezahlt.

Zusätzliche Belastungstests

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“, so 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

GEIGER
Antriebstechnik

LOXONE

Die Zukunft des Sonnenschutzes



Festfrierschutz

Verhindert das Abreißen des Behangs bei Frost.



Behanglängenausgleich

Automatische Korrektur bei geändertem Wickelverhalten oder Alterung des Behangs.



Hinderniserkennung

Schutz der Anlage vor Beschädigung.



Bidirektionaler Funk

Rückmeldung der Behangposition oder bei Störungen.



Mesh Technology

Erhöhung der Reichweite durch Signalweiterleitung.



Loxone Smart Home Ready

Ohne zusätzliche Hardware in die Miniserver-basierende Smart Home Steuerung integrierbar.

Gerhard Geiger GmbH & Co. KG

Schleifmühle 6, D-74321 Bietigheim-Bissingen

Telefon: +49 (0) 7142 / 938-0

E-Mail: info@geiger.de, Internet: www.geiger.de

Terrassendach-Modelle mit vertikaler Festverglasung und Schiebeelementen



Bei Bedarf schützt der Glaskubus am Tag vor Wind oder lästigem Insektenflug.

Ungedämmte Terrassenglasssysteme stehen derzeit hoch im Kurs. Sie ermöglichen eine erheblich längere Nutzungsdauer der Terrasse und gewähren selbst bei Wind und Regenschauern einen gut geschützten Platz im Grünen. Jetzt bringt Leiner mit „Area“ das erste Terrassenglasssystem mit puristischem Design auf den Markt. Die Neuheit ist ein stilvoller Begleiter moderner Architektur, passt durch seine Zeitlosigkeit aber auch gut zu traditionellen Bauformen.

„Mit Area verfolgen wir konsequent den Weg, den wir mit dem Faltdach Pergola Sunrain Q und dem Q.bus eingeschlagen haben“, erklärt Jürgen Schulz, Geschäftsführer von Leiner. „Damit tragen wir dem Bedürfnis des Kunden Rechnung, seinen hohen Designanspruch auch auf der Terrasse als erweitertem Wohnzimmer geltend zu machen.“ Das Terrassenglasssystem eignet sich für großflächige Überdachungen bis zu 700 Zentimeter Breite. Gekuppelten Anlagen sind in ihrer Ausdehnung nahezu keine Grenzen gesetzt. Je nach gewünschter Größe ist es mit zwei unterschiedlichen Dachsparrenhöhen erhältlich: Profile von 100 Millimeter Höhe

ermöglichen Dachtiefen bis zu 350 Zentimetern, Profile mit 150 Millimeter sogar Dachtiefen bis zu 600 Zentimetern.

Design – anspruchsvoll bis ins Detail

Area ist in den Ausführungen „Exclusiv“ und „Classic“ erhältlich. Die Modelle unterscheiden sich durch Optik und Funktionalität: Ersteres verzichtet zugunsten des formschlüssigen kubischen Konzepts auf einen Dachüberstand und punktet zudem mit einer integrierten Regenrinne. Zweiteres bietet mit Dachüberstand und opti-

onal vorhängbarer Regenrinne ein Plus an Wetterschutz. Auch hier steht die Ästhetik im Vordergrund. Dachträger und Fallrohr fügen sich mit ihrer kubischen Silhouette passgenau in das architektonische Gesamtkonzept ein. Auf Wunsch gibt es die Classic-Variante auch mit Regenablaufkette. Die leichtgängigen Schiebeelemente Area Slide ermöglichen die Öffnung des Glashauses mit nur einem Handgriff. Dabei bieten die rahmenlosen Elemente ein Maximum an Transparenz und eröffnen einen unverstellten Ausblick in die umgebende Landschaft. Seine solide Festverglasung



Am Abend verwandelt das clevere System mit indirekter Beleuchtung und Glaswänden eine Terrasse in einen behaglichen Raum.

sorgt für zusätzlichen Komfort, indem sie die Terrasse vor schräg einfallendem Regen und Seitenwind schützt. So entsteht ein behaglicher Raum unter dem Terrassendach, der zuverlässig gegen Zugluft abgeschirmt ist.

Farbliche Akzente und andere Raffinessen

Mit einer Vielzahl attraktiver Farbtöne lassen sich individuelle Gestaltungsvorstellungen verwirklichen. Das Terrassendachsystem ist in drei Standardfarben sowie in 16 weiteren Lounge Feinstrukturfarben ohne Aufpreis erhältlich. Zusätzlich stehen optional sämtliche Farben der RAL-Palette zur Auswahl. Für eine Optik wie aus einem Guss sind alle technischen Komponenten verborgen angebracht. Elegante Abdeckprofile verdecken Schrauben, Muttern oder Montagenuten. Um Frostschäden zuverlässig abzuwenden, verfügt der „Kubus“ über eine Notentwässerung der Profile.

Kunden, die sich für ein Terrassenglasssystem entscheiden, möchten dies in den allermeisten Fällen auch am Abend nutzen. Optional sorgen dimmbare LED-Elemente für eine atmosphärische Beleuchtung.

Passende horizontale und vertikale Beschattungen schützen vor zu viel Sonne und fördern ein gutes Klima. Als eleganter Blendschutz verbreitet die Unterglasmarkise UG 200 wohnliches Flair. Ihre spezielle Federtechnologie gewährleistet auch bei nicht komplett ausgefahrener Anlage jederzeit eine gleichmäßige Tuchspannung. Aufgesetzte Wintergartenbeschattungen verhindern eine Aufladung des Terrassenglasssystems mit Hitze. Zuverlässigen seitlichen Blend- und Blickschutz bieten die vertikalen Beschattungen, dabei sorgt innovative Zip-Technologie für ein Höchstmaß an Windstabilität.

www.leiner.de

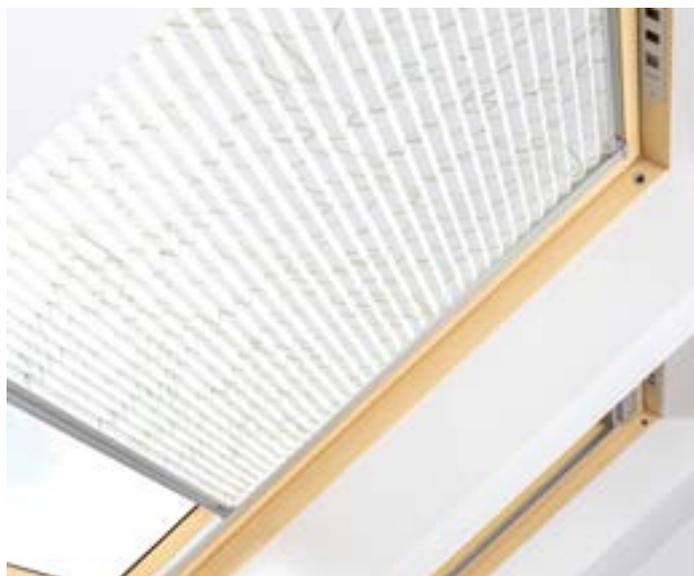
Lichtspiele fürs Dachgeschoss

Eigentlich sind die Fakro Dachflächenfenster ja ein Hingucker für sich. Noch schöner kommen sie mit passender Fenster-Deko zur Geltung, gerade an gemütlichen Herbsttagen. Ein besonderes Highlight für diese Jahreszeit ist ein moderner Faltenstoff, der in jedem Dachgeschoß eine gute Figur macht: APS Plissee ist ein stilvoller und dekorativer innenliegender Sonnen- und Sichtschutz. Der leichte Plisseestoff bewirkt gedämpftes Licht im Innenraum und erzeugt ein harmonisches Farbenspiel sowie eine angenehme Stimmung. Anders als der Falstoff, reguliert

lousien, Rollos und Plissees von Fakro gibt es in vielen verschiedenen Farben und Mustern: So sind die Rollos auch in moderner Rauleder-Optik in Hellbeige oder Schokoladenbraun verfügbar. Leicht verspielte Pflanzenmotive und geometrische Muster geben dem Raum einen individuellen Charakter.

Schön und effizient

Mit einem intelligenten Sonnenschutz wird die Menge und Intensität des Lichts reguliert: Ist totale Dunkelheit im Innenraum gewünscht, so ist das auch



Fakro

Das formschöne Muster in zartem Branton wirkt leicht und strahlt eine sehr gemütliche Atmosphäre aus.

die Jalousie AJP die Helligkeit des Raums durch die Stellung der Lamellen. Das Stoff-Rollo ARS reduziert das Tageslicht und schützt vor neugierigen Blicken. Hier lässt sich der Lichteinfall stufenartig reduzieren und in verschiedenen festen Positionen ausrichten.

Erdige Farben

In dieser Herbst- und Wintersaison setzen Deko-Liebhaber auf sanfte Töne wie Steingrau, Beige oder Ecreu. In Kombination mit Naturfarben wie sattem Grün oder warmen Braun- und Beerentönen wirken Räume ruhiger und wohnlicher. Die Ja-

an einem sonnigen Tag möglich. Da die Sonne auch im Herbst oder Winter UV-Strahlen abgibt, sollte auch in der kälteren Jahreszeit nicht auf Sonnenschutz verzichtet werden. Das Innenzubehör für Dachflächenfenster schützt das Eigenheim vor neugierigen Blicken und schenkt ein Stück mehr Privatsphäre im Zuhause. Wenn es draußen früher dunkel ist, ist es besonders ratsam, auf einen angemessenen Sichtschutz zu achten. Auf Wunsch wird der Sicht- und Sonnenschutz auch mit automatisierter Bedienung geliefert, für besonders hohen Komfort.

www.fakro.at



Fliegengitter?

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

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



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

Die Nr. 1 im Insektenschutz.



Der digitale Weg zum optimalen Sonnenschutz



Warema (3)

Die digitale Plattform führt das Sonnenlicht-Management ins Online-Zeitalter.

Kurze Bestellwege, eine schnelle Preisfindung und die effiziente Verwaltung der eigenen Angebote bietet die Plattform „myWarema“. Für Fachpartner des führenden Sonnenlicht-Managers Warema sind mit wenigen Klicks Sonnenschutz-Systeme individuell konfiguriert und rasch in der Produktion beauftragt. Das Unternehmen nutzt kurze digitale Wege und kreiert eine Schnittstelle zwischen sich und seinen Partnern. Die Plattform „myWarema“ erlaubt einen komfortablen Zugriff auf die Sortimentspalette, Ersatzteile und deren Preise.



Die Bedienung des Portals ist komplett intuitiv gestaltet – eine Einarbeitung für Mitarbeiter und Monteure ist nicht notwendig.

Sie eignet sich für schnelle und präzise Kalkulationen.

Gleich beim ersten Blick in das Portal finden Nutzer neue Produkte und Angebote auf der Startseite. Komfortabel führt sie die Plattform mit ihren intuitiv nutzbaren Features durch Bestellvorgänge und Kalkulationen. Die Handhabung ist einfach und leicht verständlich, so dass sämtliche Mitarbeiter von Fachfirmen problemlos mit „myWarema“ umgehen können. Jeder Händler kann selbst eigene Mitarbeiterzugänge mit personalisiertem Login und Passwort anlegen, unterschiedliche Berechtigungen zu lassen und diese auch wieder löschen.

„Mit unserer Plattform geht die Kalkulation und Übermittlung von Bestellungen

umgehend in die Produktion ein. Ein klarer Vorteil auch für den Endkunden, der so schneller in den Genuss seines individuellen Sonnenschutzes kommt. Sind Angaben falsch oder unvollständig, weist das System den Nutzer darauf hin. Bestellungen werden nur ausgelöst, sofern sie korrekt sind.

Die digitale Schnittstelle zum Hersteller bietet dem Fachhandel außerdem einen genauen Überblick über Stammdaten, Bestellungen und Angebote bei Warema. Einmal erstellte Angebote können im Portal jederzeit schnell aufgerufen werden. Sie lassen sich bequem als PDF-Dokument abspeichern und können per E-Mail an die Kunden versandt oder einfach ausgedruckt werden.



Mit aufgeräumtem und klarem Design bietet die Plattform einen schnellen Überblick über Sonnenschutz-Produkte und vieles mehr.

sehr unkompliziert von der Hand“, sagt Stefan Kobes vom Warema Digital Business. „Es ist keine Sichtung von verschiedenen Unterlagen oder das Ausfüllen unterschiedlicher Bestellscheine mehr notwendig, um für den Kunden das optimale Sonnenschutz-Produkt zu kalkulieren beziehungsweise zu bestellen.“

Mehr Service und Komfort

Das System leitet Nutzer Schritt für Schritt, berücksichtigt individuelle Rabatte und schließt durch eine automatische Plausibilitätsprüfung falsche Bestellungen aus. Die technische Prüfung spart dabei Zeit, verhindert Vorlaufzeiten oder Rückfragen. Innovativ taktet das System die Kundenwünsche

Schneller zum richtigen Ersatzteil

Bei Einsätzen vor Ort können Monteure das Portal nutzen, um direkt das passende Ersatzteil zu finden. Noch sind die Möglichkeiten der neuen Plattform längst nicht ausgeschöpft. In Zusammenarbeit mit Agenturen und Programmierern sowie den Fachpartnern entwickelt das Team von Warema den „digitalen Helfer“ weiter und baut ihn sukzessive aus. „Besonders wichtig sind uns aber vor allem Feedback und Ideen unserer Nutzer. Hinweise und Wünsche fließen direkt in unsere Weiterentwicklung mit ein“, sagt Stefan Kobes.

www.warema.de

Gelungenes Design zahlt sich aus

Die Zusammenarbeit des Markisenherstellers Markilux mit dem Produktdesigner Professor Andreas Kramer aus Bremen hat sich erneut bewährt. Auch das neueste Markisenmodell, die Markilux 970, erhielt den renommierten German Design Award und dazu noch den Plus X Award.

Eine Markise zu entwickeln, die nicht nur technisch bis ins kleinste Detail durchdacht ist, sondern auch vom Aussehen her Designexperten gleichermaßen überzeugt wie Kunden, bedeutet laut Markisenexperte Markilux viel Arbeit. „Weitere Designpreise ergattert zu haben, ist der Lohn für den Aufwand, der dem Markteintritt eines neuen Produktes vorausgeht“, freut sich Michael Gerling, technischer Leiter von Markilux gleich über zwei Preise, mit denen die Kassettenmarkise Markilux 970 vor kurzem prämiert wurde: den German Design Award des Rats für Formgebung und den Plus X Award, einen internationalen Innovationspreis für Technologie, Sport und Lifestyle.

Jede Menge Arbeit bis zum fertigen Design

Gemeinsam mit dem Designer Professor Andreas Kramer hat das Unternehmen in den vergangenen Jahren schon zahlreiche Preise gewonnen. Wie Andreas Kramer erklärt, stecken hinter jedem neuen Markisenprojekt mit Designanspruch hunderte von Stunden an Konstruktionsarbeit, an Abstimmung zwischen Design und Technik sowie jede Menge Tests, bevor ein erster Prototyp entsteht.

Produktsortiment mit eigenem Stil

Die Markilux 970 reiht sich mit ihrer klaren Konstruktion und ihrer schlichten eckigen Form in ein Produktsortiment ein, das einen eigenen Stil lebt, der sich im Laufe der Jahre immer weiter entwickelt hat. Das neue Markisenmodell orientiert sich mit seinen Lounge- und Akzentfarben sowie einem LED-System, das die Markise abends beleuchtet, an puristischer urbaner Architektur. „Wir haben bei der Konstruktion besonders auf optische und technische Feinheiten geachtet. Man sieht zum Beispiel so gut wie keine der Schrauben, die die Bauteile verbinden. Das patentierte Kippgelenk mit neuer Hochschlagsicherung ist wesentlich kompakter als bisher. Und bei der Montage setzen wir eine völlig neue Zapfentechnik namens OSCAR ein, die ein viel schnelleres Befestigen der Markise möglich macht“, erklärt Michael Gerling.



Markilux (2)

Die Terrassenmarkise erhielt für ihr klares, schlichtes Design und ihre überzeugende Technik gleich zwei Preise.

Gutes Zusammenspiel

All das erfordert eine gute Zusammenarbeit mit dem Designer Andreas Kramer: „Es zahlt sich einfach aus, dass wir seit Jahren ein eingespieltes Team sind. Jeder weiß, worauf es beim Entwickeln eines Markisenmodells ankommt. So ist im Laufe der Zeit ein System

gewachsen, mit dem wir immer wieder eine gelungene Symbiose aus Technik und Optik hervorbringen können“, sagt Michael Gerling. Das macht jedes Mal aufs Neue Spaß. Vor allem, wenn das Ergebnis auch noch mit Designpreisen honoriert werde.

www.markilux.com



Mit seinen Lounge- und Akzentfarben sowie einem LED-System, das die Markise abends beleuchtet, orientiert sich das neue Markisenmodell an puristischer urbaner Architektur.

Innovativ und nachhaltig



Der Hersteller bietet eine breit gefächerte Produktpalette.

In den 50 Jahren ihres Bestehens hat sich die Marke Gaviota beim Vertrieb von Hochleistungslösungen für das natürliche Management von Sonnenlicht etabliert. Das Unternehmen Gaviota hat seinen Hauptsitz in Alicante in Spanien und unterhält weltweit 14 Filialen in Europa, Nord- und Südamerika sowie in Mittelmeerländern. Diese Präsenz wird ergänzt durch ein weit gespanntes Vertriebsnetz der Marke Gaviota in 65 Ländern. Diese geographische Diversifizierung stellt Gaviota in die vorderste Reihe der Hersteller, die Sonnenschutzsysteme auf hohem Niveau anbieten, und optimiert außerdem das Wachstumspotenzial und die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens.

Bei der Vertriebspolitik hat für Gaviota seit jeher die internationale Entwicklung höchste Priorität, die strategische Allianzen werden deshalb aktiv gesucht und gefördert. Zu den Märkten, in denen in letzter Zeit eine rasche Expansion stattfand, gehört in erster Linie Deutschland. Dort sollen in den nächsten Jahren die geschäftlichen Aktivitäten weiter ausgebaut werden. Derzeit wählt das Unternehmen in Deutschland regionale Händler aus und engagiert sich auch ganz konkret mit der Unterstützung erfolgversprechender Investitionsprojekte. Die industrielle Kapazität von Gaviota umfasst über 1000 Maschinen, sieben Roboterinseln, eine der größten Lackieranlagen

Europas, Kunststoff-Spritzgussanlagen mit einer Tageskapazität von über 200 000 Stück und 10 000 Kilogramm bearbeitetes Aluminium täglich mit einer Monatsproduktion von 400 000 Teilen.

Mit diesen Zahlen positioniert sich Gaviota als multinationaler Konzern für Systeme und Komponenten im Bereich Sonnenschutz und Klimatisierung. Aus rein technischer Sicht präsentiert sich das Unternehmen am Markt als ein vollständig integrierter Hersteller und Händler von Zubehör für Sonnenschutz-Rollläden und -Markisen. Dank seiner technologischen Expertise zählt Gaviota zu den wichtigsten Lieferanten für die großen Player der Branche und konnte auf dieser Basis auch seine Produktionsspezialisierung weit vorantreiben.

Die Marke Gaviota bietet heute auch eine breit gefächerte Produktpalette an, die

von traditionellen Markisen für Terrassen und Fassaden über Arm-Systeme in verschiedenen Ausführungen bis hin zu kompletten selbsttragenden Systemen und Strukturen mit Glasummantelung reicht. Diese Produkte garantieren höchstmöglichen Schutz vor klimatischen Einwirkungen jeder Art, sehr hohe Dichtigkeit und sichere Stabilität bei starkem Wind. Sie können außerdem motorisiert und in die neuesten Haustechnik-Lösungen integriert werden. Das Unternehmen ist in der Lage, hohe Liefervolumen zu bewältigen und ermöglicht damit einen hohen Grad an Flexibilität. Die Produkte eignen sich für die unterschiedlichsten Anforderungen, können an jede Art von Architektur angepasst werden und erfüllen dabei stets die strengsten Sicherheits- und Qualitätsvorschriften. Galt die Markise bis vor kurzem noch als ein dekoratives Element, so garantieren die modernen Sonnenschutz- und Klimatisierungssysteme darüber hinaus auch eine Absenkung der Energiekosten.

Auch für den Produktionszyklus garantiert Gaviota, dass die Komponenten und Lösungen, die aus ihren Produktionsstätten stammen, mit besonderer Rücksicht auf regenerative Energiequellen und den Schutz der Umwelt hergestellt werden. Verbindliche Vorgaben sind dabei die im Kyoto-Protokoll festgelegten Ziele einer nachhaltigen Entwicklung, mit denen Trends vorweggenommen und auf die Zukunft projiziert werden. Die Verpflichtung auf eine kontinuierliche Erforschung anwendungsgerechter Innovation, die Schaffung personalisierter Lösungen und die Aufmerksamkeit für Details sind die Säulen der Unternehmensphilosophie von Gaviota, die hochwertige Lösungen für ein gepflegtes Lifestyle-Konzept in den Mittelpunkt stellt. Dank der Verbindung von technischer Kompetenz und ed-



Die Unternehmensphilosophie stellt hochwertige Lösungen für ein gepflegtes Lifestyle-Konzept in den Mittelpunkt.

lem Design meistert Gaviota erfolgreich die Herausforderung, die Ansprüche der Kunden noch zu übertreffen und jedes betriebliche oder Wohnambiente in einen einzigartigen und unnachahmlichen Raum zu verwandeln. Das erfolgreiche Zusammenspiel von Kreativität, romanischer Lebensart, Effizienz und rascher Entwicklung, von innovativer Avantgarde-Technologie und sorgsamer Nachhaltigkeit bei der Verwendung der Ressourcen ist die Garantie für die hohe Qualität der Produkte von Gaviota.

www.gaviotasimbac.com

Ganzjährig sportlich präsent

Nachdem der Tor- und Türhersteller Hörmann bereits seit vielen Jahren sowohl in Deutschland als auch international im Fußballsponsoring aktiv ist, hat das Familienunternehmen ein zusätzliches, langfristiges Sponsoring-Engagement im Wintersport abgeschlossen. Ab der kommenden Saison wird die Firma neuer Premiumsponsor des BMW IBU Weltcup und der Weltmeisterschaften Biathlon.

Das von Hörmann gebuchte Rechtepaket beinhaltet eine umfangreiche werbliche Präsenz im Stadion, an Strecke und Schießstand beim BMW IBU Weltcup und den Biathlon-Weltmeisterschaften. „Biathlon hat sich im Laufe der letzten Jahrzehnte durch die zahlreichen Erfolge deutscher Athleten zur beliebtesten Wintersportart in Deutschland entwickelt und fesselt Wochenende für Wochenende Millionen Zuschauer vor den Fernsehschirmen. Wir möchten so unsere Marke besonders bei Endverbrauchern, die sich aktuell mit dem Thema Bauen oder Renovieren beschäftigen, weiter stärken. Eine bekannte



Der Tor-Spezialist aus Steinhagen verfolgt das Ziel, unter Wintersportfans noch bekannter zu werden.

Hörmann/Göran Strand

und beliebte Marke lässt sich von unseren Fachhandelspartnern viel erfolgreicher verkaufen“, erklärt Stefan Gamm, Leitung Marketingkommunikation bei Hörmann. Die neue Biathlonsaison startet am 27. November im schwedischen Östersund und endet Mitte März 2017 in Norwegens Hauptstadt Oslo.

„Durch die Partnerschaft mit der IBU erreichen wir europaweit jedes Jahr an die 500 Millionen Sportfans. In den für Hörmann unter anderem sehr bedeutenden Märkten Deutschland, Russland und Skandinavien erfreut sich diese Sportart großer Popularität. In den Wintermonaten finden in der Regel keine Fußball-Länderspiele statt. Somit stellt die werbliche Präsenz bei den genau in diesem Zeitraum stattfindenden Biathlon Weltcuprennen die perfekte Ergänzung zu unseren laufenden Engagements im internationalen Fußball dar“, so der persönlich haftende Gesellschafter Christoph Hörmann.

www.hoermann.de

Offene Forderungen gegen die Verjährung schützen

Die regelmäßige, gesetzliche Verjährungsfrist für offene Forderungen beträgt drei Jahre. Und zwar beginnend ab dem 01. Januar des Folgejahres der eigentlichen Fälligkeit einer Forderung. Das bedeutet, zum Stichtag am 31. Dezember 2016 sind alle nicht abgesicherten Forderungen aus dem Jahr 2013 von der Verjährung bedroht. Sie werden damit völlig gegenstandslos und können nicht mehr von der Schuldnerseite verlangt werden.

Die einzige Möglichkeit, der Verjährung sicher und effektiv entgegenzuwirken, bietet der Antrag auf Erlass eines Mahnbescheides und damit verbunden der Einstieg in ein gerichtliches Mahnverfahren. Inkassoexperte Alfons Winhart, Vorstand der PNO Inkasso AG, erklärt in seinem Gastbeitrag, was es mit dem Mahnantrag auf sich hat, und wie sich das Thema Verjährung proaktiv angehen lässt.

Die gute Nachricht: Für die Verjährungshemmung ausschlaggebend ist einzig und allein das Datum auf dem Mahnantrag. Solange das Antragsdatum vor dem 31. Dezember liegt und der Mahnantrag

rechtzeitig beim zuständigen Mahngericht vorliegt, ist die Verjährung gehemmt. Jedoch zunächst nur für rund 6 Monate. Solange haben Gläubiger dann Zeit, sich um die weiteren Schritte in der Realisierung bzw. der Forderungsabsicherung zu kümmern.

Wenn Schuldner auf den Mahnbescheid hin bezahlen, sind natürlich keine weiteren Schritte nötig, und das gerichtliche Mahnverfahren ist erfolgreich abgeschlossen. Erfolgt dagegen keine Reaktion, kommt es darauf an, konsequent weiterzumachen. Konkret heißt das, den Vollstreckungsbescheid zu beantragen. Denn dieser Teil zwei im gerichtlichen Mahnverfahren gilt (unwidersprochen) als vollwertiger, gerichtlicher Titel und sichert die offene Forderung für mindestens 30 Jahre ab. Zudem steht für titulierte Forderungen das



Alfons Winhart setzt den Hauptfokus seiner Arbeit auf die Erhaltung intakter Geschäftsbeziehungen im vorgerichtlichen Mediativinkasso.

komplette Instrumentarium der Zwangsvollstreckung zur Verfügung. Die Zugriffsmöglichkeiten auf schuldnerische Vermögenswerte sind völlig andere.

Welche Maßnahme in der Zwangsvollstreckung wann sinnvoll ist, hängt wiederum von der schuldnerischen Finanzlage ab. Eine belastbare Grundlage schafft ein lückenloses Bonitätsmonitoring – dadurch ergeben sich entsprechende Ansatzpunkte. Wer die Arbeit an seinem Titel nicht selbst leisten kann oder möchte, greift auf einen spezialisierten Dienstleister im Forde-

rungsmanagement zurück, der sich um die Titelüberwachung kümmert oder gleich das komplette gerichtliche Mahnverfahren übernimmt.

www.pno-inkasso.de

Zuverlässiger Versicherungsschutz in der Baubranche

Seit Beginn der Bausaison ist für viele Unternehmen aus dem Bauhaupt- und Baunebengewerbe schon wieder ein Fall für die Versicherung eingetreten. Kaum eine andere Branche ist mit derart vielen Gefahren konfrontiert: Unfälle, Brände, Witterungsschäden, Diebstahl und Vandalismus. Auch ein Blick in die Statistik offenbart: Das Baugewerbe ist ein gefährliches Pflaster. Den letzten Zahlen der Berufsgenossenschaft der Bauwirtschaft (BG Bau) zufolge wurden 2014 bundesweit 103 731 Arbeitsunfälle auf Baustellen registriert. „Auch die finanziellen Risiken für Bauunternehmer sind hoch. Ein passgenauer Versicherungsschutz ist daher unverzichtbar“, mahnt Jürgen Schulze, Experte für betriebliche Versicherungen bei der Nürnberger Versicherung, und erläutert, worauf Unternehmer zur Absicherung ihres Baugewerbes noch achten sollten.

Grundsätzlich gilt: Vorsicht ist besser als Nachsicht. Gerade im Baugewerbe, wo das Unfallrisiko circa 2,5 Mal höher als in vielen anderen Branchen ist. So ereignen sich laut Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin über 20 Prozent der tödlichen Arbeitsunfälle in Deutschland auf dem Bau. Abstürze, aber auch fatale Unfälle mit Kraftfahrzeugen oder schweren Maschinen wie Kränen oder Gabelstaplern sind an der Tagesordnung. „Wenn ein Arbeitgeber Vorschriften des Arbeitsschutzgesetzes missachtet und notwendige Sicherheitsmaßnahmen unterlässt, kann er grundsätzlich auch für die Folgen haftbar gemacht werden“, weiß Jürgen Schulze von der Nürnberger. „Diese Kosten werden auch nicht von der Betriebshaftpflicht gedeckt, da diese nur bei Schäden gegenüber Dritten eintritt“, warnt Jürgen Schulze. Zudem drohen dem Arbeitgeber strafrechtliche Konsequenzen, wenn er Arbeitsschutzrichtlinien verletzt.

Haftungsausschluss durch „Höhere Gewalt“?

Wer haftet, wenn Niederschläge und Unwetter Bauleistungen noch während der Bauphase beschädigen? Nach den „Allgemeinen Regelungen für Bauarbeiten“ des Deutschen Instituts für Normung (DIN 18299) muss jeder Bauunternehmer Sicherungsmaßnahmen gegen Schäden durch Niederschläge treffen. „Das gilt auch für außergewöhnliche Wetterereignisse“, betont Jürgen Schulze. „Unternehmen kön-

nen sich in solchen Fällen nicht immer auf höhere Gewalt beziehen.“ Allerdings zeigen die Unwetter und Überschwemmungen der letzten Wochen auch deutlich die Grenzen vorbeugender Maßnahmen auf. „Da Klimaforschern zufolge die Bedrohung durch Unwetter mit Starkregen und Sturm weiter zunehmen wird, sollten Bauunternehmen auch eine zusätzliche Versicherung gegen Elementarschäden durch Überschwemmungen, Erdbeben oder Ähnliches abschließen“, rät Jürgen Schulze.

Welche Versicherungen?

Gerade in der Baubranche, die so viele unterschiedliche Betriebe und Gewerke umfasst – das Spektrum reicht vom Hoch- und Tiefbau über den Dachdecker bis zum Installateur – ist ein passgenauer Versicherungsschutz wichtig. „Mit Bausteinsystemen wie dem Nürnberger ProfiLine Unternehmensschutz lassen sich sogar die Kosten minimieren“, so Jürgen Schulze. Die einzelnen Bausteine – Geschäftsinhaltsversicherung, Betriebshaftpflicht und spezielle Versicherungen für Sachwerte wie Maschinen oder Elektronik sowie für Transporte – können nach individuellen Anforderungen miteinander kombiniert werden und ergeben so einen maßgeschneiderten Versicherungsschutz. „Das ist wichtig in einer Branche, die so viele kleine Unternehmen aufweist, die meist unter einem permanenten Kostendruck stehen“, weiß Jürgen Schulze. Speziell auf das Bauhauptgewerbe und auf das Baunebengewerbe abgestimmte Deckungskonzepte bieten zudem wichtige branchenspezifische Produktfeatures und Leistungsextras.

Betriebshaftpflichtversicherung

Wer arbeitet, macht Fehler. Arbeitsunfälle betreffen meistens nicht nur Mitarbeiter, sondern auch Dritte und verursachen Schäden an eigenen oder fremden Sachen: Bei Installationsarbeiten auf der Baustelle stößt ein Mitarbeiter versehentlich die bereitgestellten Fenster des Glasers um, bei Malerarbeiten an der Fassade tropft Farbe auf darunter parkende Autos, durch die Unachtsamkeit eines Baggerführers wird beim Beladen eines LKWs mit Bauschutt ein Passant schwer verletzt. „Eine Betriebshaftpflichtversicherung ist für jedes Unternehmen, das Bauarbeiten ausführt, daher schlicht und ergreifend unverzichtbar“, be-

tont der Experte. Sie leistet Ersatz bei Sachschäden und übernimmt bei Personenschäden unter anderem Behandlungskosten und zahlt Schmerzensgeld. „Unternehmer sollten unbedingt auf eine ausreichend hohe Versicherungssumme achten“, so Jürgen Schulze. „Drei Millionen Euro sollten das absolute Minimum sein. Bei größeren Betrieben bzw. Bauprojekten sind sogar fünf Millionen Euro empfehlenswert.“

Die Geschäftsinhaltsversicherung

Gerade in der Baubranche sind die Investitionen in das eigene Unternehmen in der Regel sehr hoch: Einrichtung, Baugeräte und Maschinen, Betriebs- und Baustoffe binden viel Kapital. „Werden diese beschädigt oder zerstört, hat dies meist schmerzhafte Verluste für einen Bau- oder Handwerksbetrieb zur Folge“, erläutert Jürgen Schulze. Insbesondere wenn auch noch Ertragsausfälle oder Vertragsstrafen drohen – weil es zum Beispiel nach einem Brand zu einer längeren Betriebsunterbrechung kommt und Lieferverträge nicht eingehalten werden können. Mit einer Geschäftsinhaltsversicherung können Unternehmer grundsätzlich ihr gesamtes Betriebsinventar absichern. Die Nürnberger Versicherung bietet Firmeninhabern mit dem ProfiLine Unternehmensschutz die Möglichkeit, ganz individuell zu wählen, gegen welche Gefahren sie ihren Betrieb versichern wollen: Feuer, Leitungswasser, Einbruchdiebstahl, Sturm und Hagel – und einiges mehr.

Gefahren absichern

Während die Geschäftsinhaltsversicherung auf dem eigenen Betriebsgelände greift, müssen Risiken auf (öffentlichen) Baustellen zusätzlich versichert werden. Eine Bauleistungsversicherung sichert die Bauleistungen und -materialien während der gesamten Bauzeit auf der Baustelle ab. „Da Bauarbeiten mit den entsprechenden Maschinen stehen und fallen, ist für Bauunternehmen auch eine zusätzliche Maschinenversicherung sinnvoll“, meint der Experte für Betriebsversicherungen. Sie leistet Ersatz bei Beschädigungen von Baugeräten wie Mischanlagen, Kränen oder Baggern, egal ob durch Bedienungsfehler, Fahrlässigkeit, Böswilligkeit oder Überspannung.

Handwerker-Notdienst per WhatsApp

Das 2014 gestartete Kölner Startup Schadenengel geht einen wichtigen Schritt in Richtung Digitalisierung des Handwerks. Mit der Einführung des mobilen Schadenmanagements per WhatsApp verbessert das Unternehmen die Effizienz aller erforderlichen Abwicklungsprozesse bei Gebäudeschäden.

Zum Komplettservice für Gebäudeschäden aller Art gehörte bislang ein 24/7-Notdienst als zentrale Anlaufstelle, von der aus sämtliche Maßnahmen zur Soforthilfe, Instandsetzung und Abwicklung mit dem betreffenden Versicherer koordiniert werden. Nun geht das Kölner Startup einen Schritt weiter und nutzt die modernen Kommunikationstechnologien dabei konsequent aus: Als zentraler Messenger wird WhatsApp eingesetzt, so dass sich Bilder, Videos und Textnachrichten unkompliziert und in guter Qualität übermitteln lassen.

Optimierte Abläufe

Durch den starken Fokus auf Digitalisierung wird das Schadenmanagement konsequent vorangetrieben. Insbesondere die Übermittlung relevanter Daten ist bei der Schadenbearbeitung der Dreh- und Angelpunkt: Können sich die Schadenengel per Bild oder Video ein authentisches Bild

von der Situation vor Ort machen, lassen sich einige wichtige Schritte einsparen. Es können direkt die benötigten Handwerksbetriebe beauftragt werden. Ebenso lassen sich offene Fragen direkt per WhatsApp klären, etwa für Terminvereinbarung oder die Abstimmung notwendiger Schritte. Dienstleister können effektiv gesteuert werden, vor allem bei kleinen Schäden wollen die Schadenengel auf diese Weise Zeit- und Personalaufwand einsparen.

Die ewige Nachfrage, wann denn nun endlich der Schaden behoben wird, dürfte sich mit diesem Schritt erledigt haben. So

werden via WhatsApp alle Beteiligten auf dem Laufenden gehalten.

Ein weiterer Vorzug: Durch die professionelle Ersteinschätzung des Schadenbildes werden Abweichungen in der Wiederherstellung schneller ausgemacht und somit auch einem möglichen Versicherungsbruch stark vorgebeugt.

www.schadenengel.de

Das Startup hat ein mobiles Schadenmanagement eingeführt.

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

Auf die (P)reise fertig los!

Aktionsverlängerung bis zum 28.02.2017.

Jeder gekaufte DuoDrive Motor zählt!

10% Rabatt auf den Aktionsmotor DuoDrive.

Über genaue Details informiert Sie Ihr Fachberater im Außendienst.

EUROSUN®
Sonnenschutztechnik

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

powered by:
GEIGER
Antriebstechnik

Der Rechtsweg ist ausgeschlossen!

Berufsgenossenschaften fördern Otoplastiken



Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler

Gefährdet der Lärmpegel die Gesundheit, ist für Industriearbeiter Gehörschutz Pflicht.

Eine Langzeitstudie der Berufsgenossenschaft Holz und Metall (BGHM) hat bewiesen, dass beim Gehörschutz maßgeschneiderte Otoplastiken herkömmlichen Einweg- oder Standardlösungen deutlich überlegen sind. Obwohl Otoplastiken über die Zeit wesentlich kostengünstiger sind als Einweg- und Standardlösungen, scheuen viele Unternehmen wegen der höheren Anfangsinvestition die Anschaffung der Premiumprodukte. Das möchten die Berufsgenossenschaften ändern. Deswegen fördern die Berufsgenossenschaft der Bauwirtschaft (BG Bau) und die Verwaltungs-Berufsgenossenschaft (VBG) Unternehmen, die ihren Mitarbeitern Otoplastiken zur Verfügung stellen – aber nur, wenn die Betriebe zusätzlich zur gesetzlich vorgeschriebenen ersten Funktionskontrolle innerhalb von zwei Jahren auch eine zweite Prüfung durchführen lassen. Diese zweite Kontrolle gehört beim Hersteller ForSec zum Rundum-Service.

Lärmschwerhörigkeit ist die häufigste Berufskrankheit. Der Gehörschutz ist daher ein zentraler Bestandteil der persönlichen Schutzausrüstung (PSA) und spielt in der Arbeitswelt eine elementare Rolle. Aber: Gehörschutz ist nicht gleich Gehörschutz. Die qualitative Spannbreite ist groß, sie reicht von Standardprodukten wie Einwegstöpseln über Bügelgehörschutz bis hin zu Premiumlösungen wie Otoplastiken. Otoplastiken unterscheiden sich von Einweg- oder Mehrweg-Produkten vor allem dadurch, dass sie maßgeschneidert

sind. Durch ihren individuellen Zuschnitt punkten sie mit einem hohen Tragekomfort und genießen bei den Anwendern eine sehr hohe Trageakzeptanz. Das wiederum erhöht die Sicherheit. Denn nur Gehörschutz, der gerne und damit dauerhaft getragen wird, kann auch schützen.

Die höhere Wirksamkeit von Otoplastiken im Vergleich zu Standardgehörschutz hat eine Langzeitstudie der Berufsgenossenschaft Holz und Metall (BGHM) bewiesen. Über zwölf Jahre lang untersuchte die BGHM 103 Probanden. Das Ergebnis: Bei Personen, die etwa Gehörschutz-Stöpsel oder -kapseln verwendeten, nahm der durchschnittliche Hörverlust um rund sieben dB pro Jahr zu. Bei Trägern von Otoplastiken indes sank der Wert auf zwei dB im Jahr. Bei konsequenter Nutzung war in den folgenden sechs Jahren zudem kein weiterer Hörverlust zu beobachten.

An Funktionskontrolle geknüpft

Trotz dieser nachweislich höheren Wirksamkeit scheuen viele Unternehmen noch immer die im Vergleich zum Standardgehörschutz höheren Anfangsinvestitionen bei der Anschaffung von Otoplastiken. Das ist kurzsichtig, denn Otoplastiken sind nicht nur der wirksamste Gehörschutz. Auf lange Sicht sind sie durch ihre lange Tragedauer – durchschnittlich beträgt sie vier Jahre – auch wesentlich kostengünstiger als alle anderen Formen des Gehörschutzes. Ein weiteres Argument zur Anschaf-

fung von Otoplastiken liefern nun die BG Bau und die VBG. Die beiden Berufsgenossenschaften unterstützen Unternehmen finanziell, die ihren Mitarbeitern Otoplastiken zur Verfügung stellen. Die VBG lobt eine Prämie von 40 Prozent der Investitionskosten aus; bei der BG Bau sind es sogar 50 Prozent der Anschaffungskosten, maximal jedoch 100 Euro. Die Förderung ist allerdings an eine Bedingung geknüpft: Der Antragssteller verpflichtet sich, die Otoplastiken innerhalb von sechs Monaten einer ersten Funktionskontrolle sowie innerhalb der folgenden zwei Jahre einer erneuten Prüfung zu unterziehen. Durch die doppelte Prüfung sichert sich das Unternehmen nicht nur die Förderprämie der Berufsgenossenschaft. Es schützt sich zugleich gegen Gewährleistungs- oder Schadensersatzansprüche von Mitarbeitern.

Viele Vorteile

Die Funktionskontrolle und die wiederkehrenden Prüfungen der Otoplastiken gehören bei der Marke ForSec, die von den elf technischen Händlern der Favorit-Gruppe innerhalb des Einkaufsbüros Deutscher Eisenhändler vertrieben werden, als einzigem Hersteller am Markt zum Rundum-Service. Unternehmen, die gefördert werden möchten, sind mit Otoplastiken von ForSec also optimal versorgt und müssen sich um keine weiteren Formalitäten kümmern. ForSec bietet Otoplastiken in allen Formen an: in Schalen- und Kanalforn jeweils mit Griffteil sowie in flacher Kanalforn. Zudem beraten die Experten, welche Form sich für den Träger besonders eignet, und formen die Otoplastiken im Anschluss an die Beratung individuell ab. Nach durchschnittlich drei Wochen ist der Premium-Gehörschutz dann lieferbar. Träger und Unternehmen werden die vielfältigen Vorteile dieser Form des Gehörschutzes schnell bemerken. Otoplastiken sind lange verwendbar und somit nachhaltig, überzeugen mit hohem Tragekomfort und sicherem Sitz, lassen sich einfach reinigen und bieten durch die regelmäßigen Kontrollen ein Höchstmaß an Sicherheit. Darüber hinaus lassen sie sich individuell auf den Einsatzort abstimmen, ermöglichen die Kommunikation zwischen Beschäftigten und können unliebsame Geräusche herausfiltern, während beispielsweise Warnsignale hörbar bleiben.

www.forsec.de

Durch Umstellung auf LED sparen

Firmen aller Größenordnungen und Branchen können ihre Energiebilanz mit LED-Beleuchtung schnell und einfach verbessern. Durch die hohe Energieeffizienz in Verbindung mit den geringen Betriebskosten und einem außerordentlich niedrigen Wartungsaufwand macht sich eine Umstellung meist schnell bezahlt. Je nach Anwendungsszenario können Amortisationszeiten von einem halben bis zu anderthalb Jahren erzielt werden. Prototypisch haben die Lichtspezialisten von RBC und LG Electronics drei typische Szenarien aus Industrie und Handel zusammengestellt und bilanzieren, was eine Umstellung von konventioneller Beleuchtung auf LEDs wirklich bringt.

In der Industrie

Als erstes typisches Anwendungsbeispiel dient eine große Tiefgarage, bei der die bisherige Beleuchtung aus 1017 Leuchtstoffröhren vom Typ T8 mit 58 Watt besteht und eine jährliche Betriebsdauer von 7280 Stunden erreicht wird. Beim Tausch gegen die gleiche Anzahl von LED-Feuchtraumwannenleuchten (31,5 Watt, Lebensdauer: 50000 Stunden) sind die jährlichen Ersparnisse deutlich: Dank der erzielbaren Energieersparnis von 347976 Kilowattstunden fallen schon im ersten Jahr 34797 Euro weniger Stromkosten an. Auch die Umweltbilanz kann sich sehen lassen: 223 Tonnen CO₂ weniger pro Jahr bedeuten eine erheblich verbesserte Energiebilanz. Durch die Kostenreduktion um 65 Prozent amortisiert sich die Investition in neue Beleuchtungstechnik bereits innerhalb eines knappen Jahres. Auch die Lichtqualität verbessert sich spürbar: Mit einer Helligkeit von 3500 Lumen und einer Lichtfarbe von 4000 Kelvin liefern die LED-Wannenleuchten ein angenehmes Licht ohne Flimmern. Zudem erreichen sie ihre volle Helligkeit ohne Aufwärmphase.

Im Gewerbe

Auch im Gewerbe helfen effiziente LED-Lösungen, bares Geld zu sparen. Autohäuser beispielsweise profitieren von der stillvollen Inszenierung ausgestellter Fahrzeuge mittels zahlreicher Strahler und Spots, doch die dafür oft verwendeten Halogenleuchten sind alles andere als sparsam: Im Beispielszenario sind 623 Halogen-Leuchtmittel mit 50 Watt sowie 105 mit 35 Watt verbaut. Ersetzt werden sie durch 623 LED-Spots mit sieben Watt beziehungsweise 105 LED-Spots mit fünf Watt. Bei einer jährlichen Betriebsdauer von 5040 Stunden beläuft



LG Electronics

Die modernen kleinen Strahler erzeugen ein angenehmes Licht und ermöglichen ein enormes Einspar-Potenzial.

sich die errechnete Energieeinsparung auf 150893 Kilowattstunden und 15089 Euro bei 97 Tonnen weniger CO₂-Aufkommen pro Jahr. Damit amortisiert sich die Umstellung in diesem Beispiel bereits binnen sieben Monaten.

Im Büro

Etwas anders liegen die Dinge im Büro: Im Beispiel sollen 30 Rasterleuchten (4x18 Watt T8) am konventionellen Vorschaltgerät (KVG) durch die gleiche Stückzahl LED Flat Panels (25 Watt Systemleistung) ersetzt werden. Der Energieverbrauch sinkt damit von jährlich 6177 Kilowattstunden auf 2457, die Energiekosten lassen sich somit mehr als halbieren und sinken von 741,31 auf 294,84 Euro – eine Ersparnis von rund 60 Prozent. Bei der Erneuerung der Lichtanlage können zudem leicht zusätzliche Vorteile realisiert werden – etwa indem veraltete, nicht steuerbare Systeme durch intelligente sensorgestützte Lichtsteuerungen ersetzt werden. Faktoren wie einfallendes Tageslicht und den individuellen Lichtbedarf an unter-

schiedlichen Arbeitsplätzen können so ins Beleuchtungskonzept einbezogen werden.

Licht-Revolution

„Für die Umstellung auf LED sprechen neben dem stark reduzierten Strombedarf und der meist deutlich verbesserten Lichtqualität auch die geringen Instandhaltungskosten. Mit einer Lebensdauer von etwa 50000 Stunden sind LEDs deutlich langlebiger als andere Leuchtmittel“, so Christoph Reinke, Geschäftsführer der RBC GmbH. „Zum Vergleich: Bei Halogenlampen sind es bis zu 3000, für Energiesparlampen immer noch lediglich 6000 Stunden.“

Udo Vollmer, International Sales Manager Lighting bei LG Electronics Deutschland ergänzt: „Mit effizienten Leuchtmitteln und Lichtsteuerungskonzepten eröffnet LG Unternehmen die Möglichkeit, flexible Beleuchtungskonzepte zu realisieren, die mit konventionellen Lichtlösungen bislang gar nicht erreichbar waren.“

www.lg.de

Wichtige Tipps zum Thema Leistungs-Abnahme



Bremer Inkasso

Bernd Drumann ist Rechts-Experte und konnte schon vielen Handwerksbetrieben im Streitfall weiterhelfen.

Jeder Handwerker hat den Begriff „Abnahme“ schon gehört und viele wissen auch um seine Bedeutung. Leider nimmt es aber nicht jeder damit so genau. Dass das aber dazu führen kann, dass man als Handwerker im schlimmsten Fall (derzeit) gar keinen Anspruch auf die Bezahlung der vielleicht schon vor Monaten ausgestellten Rechnung hat und nicht nur Verzugszinsen „verschenkt“, sondern auch auf den Kosten sitzen bleibt, wissen nur wenige. „Jeder Auftragnehmer hat seine Arbeiten vertragsgerecht zu erledigen. Ein Handwerker muss aber darüber hinaus dafür sorgen, dass sein „Werk“ abgenommen wird - erst dann hat er einen Anspruch auf Bezahlung seiner Rechnung. Diese Reihenfolge einzuhalten, ist wichtig“, so der Hinweis von Bernd Drumann, Geschäftsführer der Bremer Inkasso GmbH.

Die Abnahme und ihre Durchführung

„Bevor die eigentliche Abnahme erfolgt, wird der Abnahmegegenstand vom Auftraggeber daraufhin überprüft, ob die gemachten Vorgaben eingehalten wurden, ob die Aufgaben ordnungsgemäß erledigt wurden und ob das Ergebnis so ausgefallen ist, wie gefordert bzw. vereinbart wurde. Wird das Ergebnis vom Auftraggeber akzeptiert, so wird diese Erklärung als Abnahme bezeichnet“, so Bernd Drumann. Der Auftraggeber bestätigt also, dass der Vertrag vom Handwerker/

Auftragnehmer vertragsgerecht erfüllt wurde und der Auftraggeber muss die Abnahme auf Verlangen des Auftragnehmers ausdrücklich erklären. „Dies sollte im Sinne aller unbedingt schriftlich festgehalten werden!“, lautet Bernd Drumanns Rat dazu.

Ebenso gibt es die so genannte ‚stillschweigende Abnahme‘, die auch als ‚konkludente Abnahme‘ bezeichnet wird. Sie steht der ausdrücklichen Abnahme gleich und kommt etwa dann in Frage, wenn der Auftraggeber das fertige ‚Werk‘ – etwa die neu angelegte Terrasse – ohne Beanstandung benutzt oder wenn er die Handwerkerrechnung ohne Abzüge oder Einbehalte bezahlt. Wenn der Handwerker aus diesem oder anderem Verhalten darauf schließen darf, dass der Kunde die Werkleistung als (im Wesentlichen) ordnungsgemäß erbracht ansieht, ist das Werk abgenommen.

Eine weitere Form der Abnahme ist die so genannte ‚fiktive Abnahme‘. Wenn ein Auftraggeber die Abnahme trotz einer Fristsetzung durch den Auftragnehmer nicht erklärt, obwohl er dazu (bei im Wesentlichen vertragsgemäßer Fertigstellung des Werkes) verpflichtet ist, gilt die Abnahme auch ohne Erklärung als erfolgt.

Zur Abnahme verpflichtet

Als Handwerker sollte man wissen, dass es nicht der Lust und Laune des Auftraggebers unterliegt, die in Auftrag gegebene Leistung

abzunehmen, sondern dass es dessen gesetzlich verankerte Pflicht ist. Diese ist im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) in § 640 geregelt. Dort heißt es in Abs. 1: ‚Der Besteller ist verpflichtet, das vertragsmäßig hergestellte Werk abzunehmen, sofern nicht nach der Beschaffenheit des Werkes die Abnahme ausgeschlossen ist. Wegen unwesentlicher Mängel kann die Abnahme nicht verweigert werden. Der Abnahme steht es gleich, wenn der Besteller das Werk nicht innerhalb einer ihm vom Unternehmer bestimmten angemessenen Frist abnimmt, obwohl er dazu verpflichtet ist‘. Diese Regelung soll beiden Seiten Sicherheit geben aber auch helfen, ein zuweilen mutwilliges Hinauszögern der Abnahme zu verhindern.

Fehlende Abnahme

Es geschieht nicht selten, dass Handwerksbetriebe säumige Kunde anmahnen und, wenn keine Zahlung erfolgt, den Vorgang zum Einzug an einen Rechtsanwalt oder an ein Inkassounternehmen abgeben. Nun, aufgeschreckt durch ein ‚offizielles Schreiben‘ eines Rechtsdienstleisters, regt sich der schweigsame Kunde plötzlich und wendet Mängel ein, die auch noch berechtigt sind. „Es kommt zum Vorschein, dass der Kunde die Abnahme nie erklärt hatte. Und das hat Folgen: Damit ist die Rechnung noch gar nicht fällig, es gibt somit keine Grundlage für eine Mahnung (eine Mahnung vor

Rechnungsfälligkeit ist unwirksam) und – was besonders bitter ist – der Kunde ist mit der Bezahlung der Rechnung nicht in Verzug und muss daher auch nicht für Verzugszinsen und die bis dahin entstandenen Rechtsverfolgungskosten aufkommen“, erläutert Bernd Drumann. „Die ‚Abnahme‘ ist daher für jeden Handwerker auch ‚Pflicht‘ und keine ‚Kür‘.“

Aufforderung zur Abnahme

Ist eine Abnahme der getätigten Leistung nicht entbehrlich, weil der Auftraggeber eventuell auf eine Abnahme verzichtet oder diese nach der Art des Werks gar nicht möglich ist, und nicht offensichtlich bereits stillschweigend etwa durch Inbetriebnahme erfolgt, sollte der Kunde mit einem klar definierten Termin (und am besten unter Nennung von zwei Alternativterminen) zur Abnahme aufgefordert werden. Mit besonderem Nachdruck rät Bernd Drumann: „Der Zugang der Aufforderung sollte nachweisbar sein. Dafür eignet sich die persönliche Übergabe vor Zeugen oder eine Zusendung per Einwurfeinschreiben, denn man glaubt gar nicht, was so alles plötzlich verschwindet oder ‚vergessen‘ wird.“

Erscheint der Auftraggeber nicht zum festgelegten Abnahmetermin und rührt sich auch sonst nicht, sollte der Unternehmer ihm eine letzte Frist zur Abnahme setzen (Zustellung s. o.). Reagiert der Kunde darauf immer noch nicht, so führt dies nach § 640 Abs. 1 Satz 3 BGB zur Abnahmefiktion, wenn das Werk keine wesentlichen Mängel aufweist. D.h., die Untätigkeit wird mit einer Abnahme gleichgesetzt und das Werk gilt so als abgenommen.

Einwendung unberechtigter Mängel

Sollte der Kunde Mängel geltend machen, von denen der Auftragnehmer überzeugt ist, dass sie unberechtigt sind, bietet sich an, dass er – in seinem eigenen Interesse – seinem Kunden schriftlich eine Überprüfung vor Ort vorschlägt. Er kann ihm zudem anbieten, falls sich herausstellt, dass er als Handwerker die Mängel doch zu verantworten habe, diese zu beheben bzw. Nachbesserungsmaßnahmen zu veranlassen. Er sollte dann die Mängelbeseitigung auch unverzüglich durchführen. „Es hat sich bewährt, dem Kunden aber ebenso auch mitzuteilen, dass man diesem die Kosten der Überprüfung sowie Auslagen wie z. B. Fahrkosten in Rechnung stellen werde, wenn sich herausstellt, dass kein

Werkmangel vorliegt und der Kunde dies auch hätte erkennen müssen. Dem Kunden kann darüber hinaus mitgeteilt werden, dass diese Vereinbarung als akzeptiert angesehen wird, sollte dieser sich nicht binnen einer zu setzenden Frist anders äußern“, so Bernd Drumann.

Wenn Mängel bestehen

„Laut §641 Abs. 3 BGB kann der Kunde nach Fälligkeit der Rechnung bei unwesentlichen Mängeln, also eher Kleinigkeiten, die Zahlung eines angemessenen Teils der Vergütung verweigern, bis der unwesentliche Mangel behoben ist. Als angemessen wird in der Regel das Doppelte der für die Beseitigung des Mangels erforderlichen Kosten angesehen. Den Rest muss er aber bezahlen. Er darf also nicht den gesamten Rechnungsbetrag zurückhalten“, weiß Bernd Drumann.

Sind grobe Mängel zu beanstanden, ist der Sachverhalt schon schwieriger. In § 640 Abs. 1 Satz 2 BGB heißt es „Wegen unwesentlicher Mängel kann die Abnahme nicht verweigert werden“. D.h. im Umkehr-

der vorzunehmenden Arbeit oder z.B. die eventuelle Lieferzeit von Ersatzteilen etc. bedacht werden.

VOB oder BGB

„Hierbei geht es um die Frage, ob für den Vertrag nur die normalen Regelungen des BGB gelten sollen oder ergänzend die besonderen Regelungen der ‚Allgemeinen Vertragsbedingungen‘ für die Ausführung von Bauleistungen‘, kurz VOB/B. Zuerst einmal muss man dazu wissen, dass durch die Einbeziehung der VOB/B in einen Bauvertrag die Regelungen des BGB teilweise geändert werden“, berichtet Bernd Drumann. Vorteilhaft für den Handwerker bei Einbeziehung der VOB/B ist, dass dem Auftraggeber z.B. eine umfangreiche Mitwirkungspflicht auferlegt wird, dass Mängelansprüche meist schneller verjähren und dass eine günstigere Abnahmeregelung zum Tragen kommt. „Das umfangreiche Klauselwerk der VOB/B birgt aber auch Risiken für den Handwerker, z.B. durch umfangreiche Prüfungs- und Hinweispflichten. Die Anwendung der VOB/B ist einem Handwerker letztlich nur dann wirklich anzuraten, wenn er über entsprechende detaillierte Kenntnisse bzgl. der Regelungen der VOB/B verfügt. Ansonsten sollte die Einbeziehung der VOB/B vom Handwerker m. E. nicht vereinbart werden“, erklärt der Fachmann.

Bei Problemen

„Jeder möchte gute Handwerksarbeit, aber nicht jeder möchte auch dafür zahlen. Das A und O bei allen geschäftlichen Schritten in einem Unternehmen ist die schriftliche Dokumentation, gut und individuell ausgearbeitete AGB als Grundlage aller Geschäfte, den eigenen Rechten und Pflichten und eine freundliche, aber bestimmte, korrekte und zügige Vorgehensweise bei allen Belangen“, weiß Bernd Drumann. Sollte es dennoch Schwierigkeiten mit Kunden z. B. in Bezug auf die Abnahme von Handwerksleistungen, un-

berechtigten Kürzungen von Rechnungen o. ä. geben, sollte man sich möglichst früh Hilfe von einem Rechtsanwalt oder einem Inkassounternehmen holen, welches idalerweise Kenntnisse im Baurecht vorhält. Bernd Drumann: „Ehrliche korrekte Arbeit verdient volle Vergütung. Ohne Wenn und Aber!“

www.bremer-inkasso.de

schluss, dass die Abnahme bei wesentlichen Mängeln verweigert werden darf. Und ohne Abnahme muss auch keine Rechnung bezahlt werden. Generell muss der Kunde dem Handwerker aber eine Chance zur Mängelbeseitigung geben. Im Sinne aller ist eine realistische Fristsetzung hierfür. Bei allem Ärger über die mangelhafte Leistung, sollte für die Berechnung der Frist z. B. die Jahreszeit (z.B. Winter – Frost), der Umfang

Imposanter Firmen-Neubau als Publikumsmagnet



Beeindruckende Baukunst mit transparenten Durchblicken erstreckt sich in Melle auf 13 Hektar modernster Arbeitsflächen und Grünanlagen.

Ein Meilenstein für die Region Osnabrück wurde feierlich eingeweiht: Der Solarlux Campus ist mit einem Fest am neuen Standort Melle willkommen geheißen worden. Über 60.000 Besucher folgten am 10. und 11. September der Einladung „Solarlux Campus erleben“. Das quirlige Treiben verteilte sich auf den charmanten Grünanlagen, den neuen Fertigungshallen und der Ausstellung.

Am Samstag und Sonntag stand das 13 Hektar große Firmengelände für Besucher offen. Geboten wurde reinstes Infotainment: Solarlux-Mitarbeiter gaben an zahlreiche Info-Points spannende Einblicke in die täglichen Arbeitsprozesse und wiesen den Besuchern den Weg. Einen Blick hinter die Kulissen des rund 55.000 Quadratmeter großen Gebäudes konnten Besucher durch exklusive Führungen werfen. Besonders beeindruckt zeigten sich die Gäste von den riesigen Fertigungshallen, dem 22 Meter hohen Hochregallager und den hellen, modernen Arbeitsplätzen. Da sich die Temperaturen jenseits der 30 Grad Celsius bewegten, dienten die weitläufigen Außenanlagen als Erholungsort der Besucher. Viele Kinder erkoren den Campus-Teich zum Planschbecken.

Internes Resümee

Bei der offiziellen Eröffnungsfest am 9. September wurden



Etwa 60.000 Menschen aus der Region und über die Grenzen hinaus wollten sich die Neu-Eröffnung nicht entgehen lassen.



Das gläserne Foyer lässt doppelt staunen: mit gläserner Fassadengestaltung und effektvoller Produktausstellung.

etwa 1000 geladene Gäste begrüßt. Zum Auftakt gaben sowohl Solarlux Gründer Herbert Holtgreife als auch sein Sohn Stefan, der heutige Geschäftsführer, im Bühnen-Interview ihr eigenes Fazit zum Mammutprojekt Campus: „Es ist ein besonderer Tag, auf den wir die letzten Wochen und Monate hingearbeitet haben“, so Stefan Holtgreife. Sichtlich bewegt und beeindruckt vom Erreichten lobten alle Redner die enge Zusammenarbeit, das gegenseitige Ver-

trauen und die erstaunlich kurze Bauzeit von 18 Monaten. Auch Landrat Michael Lübbersmann und Bürgermeister von Melle Reinhard Scholz zeigten sich in ihren Reden beeindruckt von der unternehmerischen Initiative, die die Region nachhaltig prägen wird.

Ein Besuch, der sich lohnt

Die ungewöhnliche Dimension des neuen Gebäudes ließ sich

am Eröffnungswochenende von den Besuchern selbst ermessen. Die hellen und offenen Arbeitsplätze mit ausgesprochen hoher Qualität und vielen Freiräumen erstaunten so manchen Gast. Ebenso, wie sehr sich der Solarlux Campus trotz seiner Größe in die Natur einfügt. Am sichtbarsten ist dies von der Freitreppe und der Teichanlage aus, die von einem Wildblumenbeet umwachsen und von vielen Bäumen umsäumt wird.

Die Ausstellung im Eingangsbereich zeigt die breite Produktpalette in der Anwendung. Sie besteht aus Wintergärten, Terrassendächern, Glashäusern, Glasfaltwänden, Balkonverglasung und dem Schiebefenster Cero. Mehr als zuvor ist schon anhand der Architektur des Gebäudes sichtbar, welche Offenheit und Transparenz mit den Verglasungen möglich wird. So gibt das Gebäude mit eigenen Verglasungen Sichtachsen frei, die bis in die Horizontlinie der umliegenden Wälder und Äcker reicht. Ganz nach der Firmen-Philosophie werden so Innen- und Außenraum miteinander verbunden.

Nachhaltigkeit und Moderne

Der neue Campus beherbergt die vormals drei Fertigungsstätten in Bissendorf und Osnabrück unter einem Dach und ist ausgelegt für die Verdoppelung der Produktionskapazitäten. Nicht zuletzt zeugt der Campus von einem tiefgehenden Verständnis für Architektur und deren Bezug zur Umgebung: Der Materialmix aus Sichtbeton, Glas und Holz unterstreicht die natürliche Direktheit. Mit seinem Energiekonzept zeigt sich der Komplex äußerst ökologisch: Im Zusammenspiel von Photovoltaik, Erdwärme, Blockheizkraftwerk, begrünten Innenhöfen, Gründächern und weiteren Bausteinen wird sogar mehr Energie erzeugt als der Standort verbraucht.

www.solarlux.de

Gelungene Jubiläumsgala

Sozusagen an der „Wiege“ des Unternehmens feierte Selve seine erfolgreiche Firmengeschichte. Genau dort, wo anno 1866 mithilfe der Wasserkraft Drahtwaren produziert wurden, stand im September die große Jubiläumsgala zum 150-jährigen Bestehen an. In der heutigen Lagerhalle für Achtkantstahlwellen zeigte der Spezialist für Antriebs-, Steuerungs- und Rollladentechnik eindrucksvoll, was er in all den Jahrzehnten bewegt und speziell zum außergewöhnlichen Jubiläum alles auf die Beine gestellt hat. In festlicher Atmosphäre mit großer Bühne, Live-Musik und einem unterhaltsamen Programm nahm das Lüdenscheider Unternehmen langjährige Fachkunden, Partner, Branchenvertreter und Dienstleister mit auf eine gelungene Zeitreise. Doppelt gut: An gleicher Stelle, mit gleichem Rahmen wurde tags darauf dann zur Gala für heutige und ehemalige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter geladen.

„Full House“ an beiden Festtagen: Mit jeweils rund dreihundert Gästen wurde der langjährigen Historie des gesunden, erfolgreich gewachsenen mittelständischen Familienunternehmens gleich doppelt gedacht. Keine Frage, auch die heutigen Gesellschafter von Selve – die in der nunmehr fünften Familiengeneration zu den Inhabern gehören – feierten mit und gaben der Firmengeschichte wortwörtlich ein aktuelles Gesicht. Über interessante Anekdoten, historische Daten und Fakten sowie wichtige Meilensteine informierte auf der Bühne Mitgesellschafterin Federica Wiel Marin, Ur-Urenkelin des Firmengründers Ernst Selve, ebenso wie die beiden Geschäftsführer Ludger Stracke und Andreas Böck, die in ihrer kurzweiligen Zeitreise für den einen oder anderen Lacher sorgten.

Auch „Zeitzeuge“ und langjähriger Geschäftsführer Helmut Hoffmann, der ab 1991 über fast zwei Jahrzehnte den heutigen Kompletthanbieter



Große Gala, runde Sache: In festlicher Atmosphäre, mit großer Bühne und einem unterhaltsamen Programm beging das Unternehmen sein 150-jähriges Bestehen.

Selve führte, gab Einblicke über die damalige Forcierung der eigenen Entwicklung und Fertigung leistungsstarker Rollla-

Georg Nüssgens, Präsident des Bundesverband Rollladen + Sonnenschutz e.V., hervor: So seien die „Qualitätsprodukte

und die starke Verbindung zum Kunden“ wichtige Faktoren für den Unternehmenserfolg.

Apropos Erfolgsfaktor – entscheidend dafür sind die rund 230 qualifizierten Selve-Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ganz bewusst hatte sich deshalb die Geschäftsführung dazu entschieden, diese sowie ihre ehemaligen Kollegen und Kolleginnen besonders wertzuschätzen: mit einer eigenen Galafeier. Hier und bereits auch tags zuvor bei der großen Kundenveranstaltung, wirkten Mitarbeiter mit unterhaltsamen Beiträgen an der Veranstaltung mit – beispielsweise mit einer fernsehreifen Quiz-Show, diversen Aufführungen und Einspielungen von Videoclips, die amüsant den Arbeitsalltag bei Selve beleuchteten.



Tauchten unterhaltsam bei ihrer kurzweiligen Zeitreise in die lange Firmengeschichte ein: Die beiden Geschäftsführer Ludger Stracke (l.) und Andreas Böck berichteten über interessante Anekdoten und wichtige Meilensteine.

denmotoren. Den „tüchtigen Weltmarktführer und zugleich wichtigen Arbeitgeber in der Region“ würdigte in seinem Grußwort der Lüdenscheider Bürgermeister Dieter Dzewas: Denn von Beginn an ist Selve mit dem gleichen Standort in Lüdenscheid-Augustenthal verbunden. Auch verschiedene langjährige Fachkunden kamen zu Wort, die mittels Live-Videoübertragung auf der Bühnenleinwand über ihrer eigene Erfolgsgeschichte mit Selve berichteten. Die Stellung von Selve als „wertvollem Impulsgeber“ der Branche hob zudem



Das große Jubiläum wurde mit rund dreihundert Mitarbeitern und Ehemaligen angemessen gefeiert.

www.selve.de

4. Profi-Partner-Tag

Rund 50 Fachpartnerbetriebe aus dem gesamten Bundesgebiet sind der Einladung zum 4. Becker Profi-Partner-Tag in den Chamäleon Beach nach Flörsheim bei Frankfurt am Main gefolgt. Volles Haus und ein Erfolg für den Anbieter von Antrieben und Steuerungen für Rollläden, Sonnenschutz und Tore. Das Interesse, Neues aus der Becker-Welt zu erfahren, war groß unter den Profibetrieben. Mit vielen verschiedenen Antrieben hat der hessische Spezialist aus Sinn für fast alle denkba-



Becker-Antriebe (4)



Spannende Vorträge der Außendienstmitarbeiter zu verschiedenen Marketing-Themen waren der Hauptbestandteil des offiziellen Teils.

terstützung seiner Partnerunternehmen in Sachen Marketing und Werbung.

Die vielen Möglichkeiten, die Becker in diesem Bereich seinen Partnern bietet, wurden durch die Außendienstmitarbeiter vorgestellt. Gunnar Classen, Thorsten Skulski, Norbert Kaufmes und Hans-Jürgen Brückenkamp informierten die Anwesenden zu den Themen personalisierte Mitarbeiterbekleidung, Printmedien, Demotafeln und über den Login-Bereich der Becker-Homepage sowie über das interaktive Modellhaus.

Das Highlight war die im Anschluss durch Maik Wiegelmann präsentierte, neue Demowand. Diese wurde speziell dafür entwickelt um z.B. bei Hausmessen der Becker-Fachpartner, das Spektrum der Produktwelt darzustellen. Durch ihre einfache Bauweise, lässt sich die Wand leicht vor Ort aufbauen und mit den entsprechenden Produkten und Elementen bestücken. „Wir haben versucht das Spektrum unserer Produkte so gut es geht darzustellen“, sagt Daniel Wagner von der Becker Academy, der



Zum Abschluss des fachlichen Teils, sorgte die „Drum Conversation“ für gute Stimmung unter den Profi-Partnern.

ren Automatisierungsprozesse im Haus schon heute passende Antworten. Für das Haus der Zukunft arbeitet Becker immer weiter an Lösungen per Knopfdruck, Fernbedienung oder WLAN: Für die Zukunft ist Becker mit der Produktserie Central-Control bestens gerüstet.

Im Vordergrund des diesjährigen Profi-Partner-Tages standen allerdings nicht die Produkte, die Becker bietet, sondern vielmehr die dazugehörigen Marketingaktionen. Becker ist nämlich nicht nur ein starker Partner in Sachen Produktqualität, sondern auch bei der Un-

vornehmlich mit der Entwicklung der Demowand vertraut war. „Vom Antrieb mit mechanischer Endabschaltung bis hin zu unserer Hausautomation CentralControl, kann der Fachpartner seinem Endkunden alle Möglichkeiten der Automatisierung aufzeigen und ihn selbst ausprobieren lassen.“

Für einen gelungenen Abschluss des fachlichen Teils sorgte die „Drum Conversation“ mit einem Trommelworkshop. Jeder Profi-Partner bekam leihweise eine eigene kleine Trommel und wurde, unter Anleitung der zwei professionellen Trommler auf der Bühne, Teil des Ganzen. Am Abend sorgte ein karibisches Buffet für das

leibliche Wohl, auch die beiden Becker-Cocktails konnten probiert werden. Diese hatten die Begleitpersonen tagsüber unter Anleitung eines professionellen Barkeepers kreiert. „Wir sind stolz, dass wir erneut eine tolle Veranstaltung mit unseren Profi-Partnern hatten“, fasst Dieter Fuchs, Geschäftsführer bei Becker-Antriebe, den Tag zusammen. „Wir hoffen, dass wir unseren Partnern viele interessante Informationen mitgeben konnten und nehmen im Gegenzug die Anregungen aus dem Markt gerne für unsere Arbeit mit.“

www.becker-antriebe.de



Bei herrlichem Wetter kreierten die Begleitpersonen unter fachmännischer Anleitung Cocktails.

Mit Änderungen Verbesserungen erzielen



Legt den Fokus auch auf die jungen Verbandsmitglieder: Tariffunkommissar Rudolf Vogel.

Nach der Mitgliederversammlung des Zentralverbandes für Raum und Ausstattung am 23. und 24. September in Siegburg steht eines fest: Nur durch eine klare Strukturierung und viel Transparenz können die von den Mitgliedern, der Geschäftsführung und dem Vorstand gesetzten Ziele erreicht werden. Und die Zielsetzung des ZVR ist nun klarer denn je. „Die reinste Form des Wahnsinns ist es, alles beim Alten zu lassen und gleichzeitig zu hoffen, dass sich etwas ändert“, zitiert Präsident Harald Gerjets den theoretischen Physiker Albert Einstein in seiner Rede und untermauert so seinen Aufruf zum Wandel.

ZVR | Dass der ZVR durchaus etwas ändert, zeigt die Satzungsänderung, die kurz vor der Versammlung vom Wirtschaftsministerium genehmigt wurde.

Oberste Priorität hat in Zukunft die Haushaltskonsolidierung: Nachdem die Zahlen der letzten Jahre nach mühsamer Aufarbeitung offen dargelegt und besprochen wurden, galt es, auch den Haushalt für 2017 zu beschließen. Dabei mussten geplante Aktivitäten zunächst zurückgestellt werden. Die präsentierte Ausbildungskampagne und die damit zusammenhängende Kommunikationsarbeit, um Innungen und Ausbildungsbetriebe zu unterstützen, wird daher 2017 neu thematisiert. Auch wenn die Maßnahmen, um engagierte und kompetente Auszubildende zu rekrutieren, generell für wichtig befunden wurden. Zum jetzigen Zeitpunkt möchte man Zeit und Geld in die dringend notwendige Mitgliederwerbung investieren. Die Leistungsstärke des Verbandes muss neu kommuniziert werden, um ehemalige und neue Mitglieder von einer Mitgliedschaft überzeugen zu können.

Die Verabschiedung des Manteltarif- und Entgelttarifvertrages stellt den ersten



Präsident Harald Gerjets sieht Handlungsbedarf und blickt dennoch der Zukunft optimistisch entgegen.

Schritt in diese Richtung dar. Nach zwei Jahren Verhandlungen mit der IG-Metall sorgen die Tarife nun nicht nur für mehr

Einheitlichkeit unter den Mitgliedern, sondern schaffen auch einen Anreiz für angehende Auszubildende, in diese Branche einzusteigen. Die Betriebe können das Handwerk und das Berufsbild nun positiver und um eine Kompetenz verstärkt nach außen tragen. Das Tarifwerk fungiert hierbei als Schirm, der unter anderem vor ungerechtfertigten Übergriffen anderer Gewerke schützt, und wird von Rudolf Vogel, Sprecher der Tariffunkommission, als „Geschäftsmodell der Zukunft“ bezeichnet.

www.zvr.de



**TEXTILKONFEKTIONS
GMBH BFB**

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

Markisen und Sondertücher aus:

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

Technische Konfektion

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

Bespannungen für Schirme, Sonnensegel, Balkone, Baldachine u. Pavillons

Wandklappschirme, Sonnen- und Terrassenschirme, Schutzhauben, Schaukeldächer und Sitzpolster

Feuer und Flamme für den Brandschutz



Hörmann (2)

Hörmann – er referierte über die neue Brandschutznorm EN 16034 – hielten zahlreiche weitere Industriepartner wie Knauf, Fermacell und Rockwool Vorträge.

Im Anschluss an die Vortragsreihen folgte die Praxis: Unter qualifizierter Moderation wurden zwei Boxen mit eingebauter Tür und Festverglasung abgebrannt. Die eine zeigte eine fachgerecht montierte T30 Brandschutztür und eine F30 Verglasung, die andere Box jeweils Tür und Fenster ohne Brandschutzanforderung. Schon nach kurzer Zeit waren die Unterschiede deutlich zu erkennen. Während der Aufbau ohne Brandschutzanforderungen lichterloh in Flammen stand, hielten die feuerhemmende T30 Tür und F30 Verglasung dem Feuer stand.

Am Brandschutztag haben Vorträge theoretisch informiert und Vorführungen praktisches Wissen vermittelt.

Am 23. September 2016 fand zum wiederholten Male der Brandschutztag der Bauking AG statt. Die erfolgreiche Veranstaltung wird mehrmals jährlich an verschiedenen Standorten des Bauking-Industriepartners Hörmann durchgeführt.

Dieses Mal nahmen an die 400 Kunden und Architekten an der Veranstaltung in der Hörmann Niederlassung Berlin Hoppegarten teil.

Nachdem die Teilnehmer durch Ralf Schölzel, regionaler Vertriebsleiter Berlin Branden-

burg der Bauking, begrüßt wurden, starteten die zwei parallel laufenden Vortragsreihen. Aus insgesamt zwölf Präsentationen konnten sich die Teilnehmer die für sie relevanten Themen auswählen. Neben Jörg Egner, Leitung Architektenberatung bei

Rück- und Ausblick

Ralf Schölzel von Bauking erläuterte, was mit der Veranstaltung erreicht werden soll: „Neben theoretischer Fachkenntnis möchten wir den Teilnehmern aus Handwerk und Architektur geballte Kompetenz zum Thema Brandschutz zeigen. Gemeinsam mit unseren Partnern aus der Industrie sind wir neben vielen anderen Themen der kompetente Ansprechpartner, wenn es um Brandschutz geht.“

„Wir freuen uns, dass der Brandschutztag zum wiederholten Male in unseren Räumlichkeiten stattfindet“, sagt Jörg Egner, Leitung Architektenberatung bei Hörmann. „Der Vorteil der Veranstaltung für Besucher ist, dass sie nicht nur kleinteilig über einen Aspekt informiert werden, sondern ganzheitlich das Thema Brandschutz dargeboten bekommen.“ Wer 2017 am Brandschutztag teilnehmen möchte, darf sich freuen – er wird erneut an gleich mehreren Standorten veranstaltet.



Den medial aufbereiteten Vortragsreihen lauschten die zahlreichen Besucher ganz gebannt.

www.hoermann.de

„Spirit Day“ setzt Akzente



Jean-Luc Sarter bei der Eröffnung des Spirit Days: „In der individuellen Vielfalt liegt unser Reichtum.“

Am weltweiten „Somfy Spirit Day“ Ende September beteiligte sich auch die deutsche Niederlassung in Rottenburg mit 250 Teilnehmern. Geschäftsführer Jean-Luc Sarter zeigte sich in seiner Eröffnungsansprache sehr erfreut über die Umsatzentwicklung und bezeichnete

den Spirit Day als „Meilenstein in der Geschichte des Unternehmens“.

Somfy sei in den 1960er Jahren mit der Vision angetreten, durch motorisierte Anwendungen einen zuverlässigen Sonnenschutz für unterschiedliche Gebäudearten zu realisieren. Heute reiche der Anspruch viel weiter: Innovative technische Lösungen sollen die Lebensbedingungen der Menschen verbessern und ein einfacheres und sicheres Leben für alle ermöglichen. Das setzt laut Jean-Luc Sarter aber nicht nur hervorragende Produkte voraus, sondern auch eine entsprechende Unternehmenskultur und ein verbindliches Wertefundament.

Deshalb hat man bei Somfy aktuell die „Golden Rules“ für das gemeinschaftliche Miteinander und die erfolgreiche Um-



Während der Veranstaltung herrschte hervorragende Stimmung.

setzung der gemeinsamen Ziele formuliert. Dazu gehören insbesondere Sachlichkeit, Transparenz und gegenseitiger Respekt. Aber, wie Jean-Luc Sarter betonte, auch der Spaß dürfe nicht zu kurz kommen – und den hatten die Teilnehmer bei den kreativen Workshops, in denen z.B.

kurze Stegreifvideos zu Themen wie Offenheit und Kundennähe produziert wurden. Während des anschließenden Barbecues feierte die Belegschaft abteilungsübergreifend bis in den späten Abend.

www.somfy.de



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

markilux

sicher · zeitlos · schön

Sicherheits-Messe im Ruhrgebiet bestätigt internationale Spitzenposition



Messe Essen/Rainer Schimm (3)

Prozent. Perfekte Voraussetzungen also für die Security Essen. Aus 119 Ländern kamen Experten, um sich in Essen zu informieren, Kontakte zu pflegen und zu ordern. Jeder dritte Fachbesucher reiste aus dem Ausland an, ein besonders starkes Plus verzeichneten dabei Großbritannien sowie Afrika und Asien.

Digitaler und vernetzter

Wohin die Entwicklung in der Sicherheitsbranche geht, war in den Messehallen deutlich zu sehen: Ob das per Smartphone steuerbare Vorhängeschloss, hochauflösende und mobile 4k-Videokameras, mit der Gebäudeautomation verbundene Alarmtechnik oder vielseitig einsetzbare Drohnen mit angeschlossener Leitstelle – die Aussteller demonstrierten Sicherheit in ihrer hochmodernsten Form. Was clevere Bauten schon heute können, zeigte das Smart Security-Mustergebäude des BHE Bundesverband Sicherheitstechnik e.V. und der Messe Essen. Aufgeteilt in die Bereiche Bürogebäude und Privaträume waren Produkte, Lösungen und komplette Szenarien zu sehen, wie smarte Häuser Gäste empfangen und im Einbruchfall oder bei Bränden reagieren.

Besonders innovative Lösungen zeichnete die Messe Essen am ersten Messetag mit dem Security Innovation Award aus. 84 Einreichungen gab es für den Oscar der Sicherheitsbranche. Prämiert wurden unter anderem das Fahrzeug-Leichtschutz-Kit der Hutchinson GmbH, die bedürfnisorientierten Fernlehrgänge der DFBI Deutsche Gesellschaft für Fern- und Onlinebildung mbH sowie das Multi-Kopter-Prüfgerät für Brandmelder der Air Inspector GmbH.

Treffpunkt der Sicherheitswirtschaft

Mit einem umfangreichen Rahmenprogramm boten die

Alte Schlüsselkästen haben ausgedient – wichtige Türöffner lassen sich nun per digitaler Chipkarte und PIN sicher verschließen.

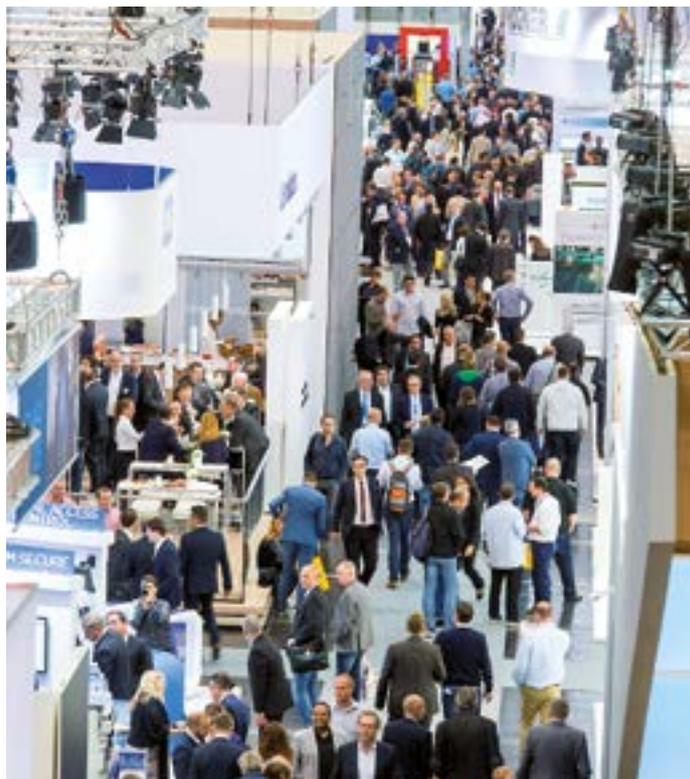
Nachhaltig hat die Security Essen ihre Position als Weltmesse der zivilen Sicherheit unterstrichen: 1040 Unternehmen aus 45 Nationen definierten in der Messe Essen vier Tage lang den Standard der zivilen Sicherheit neu. Sie präsentierten den über 40 000 Fachbesuchern aus 119 Nationen innovative Produkte und Dienstleistungen von intelligenter Video-Überwachung über die Sicherung von Immobilien und Unternehmen bis hin zum geschützten Datentransport. „Besonders gefreut hat uns dabei die starke Präsenz digitaler und vernetzter Neuheiten. Sicherheit wird smarter“, so Oliver P. Kuhrt, Geschäftsführer der Messe Essen. „Die Resonanz der Fachwelt auf die Lösungen unserer Aussteller war enorm. Die Besucher waren sehr zufrieden mit ihrem Messebesuch und haben die Security Essen als hochrangige Kontakt- und Orderplattform genutzt.“

Sicherheits-Boom

Jeder vierte Besucher platzierte seine Bestellung direkt auf der Messe, ein Plus von acht Prozent im Vergleich zu 2014. Die Aussteller berichteten von gu-

ten Geschäften, rund 60 Prozent rechnen zudem mit einem guten bis sehr guten Nachmessegeschäft – das ist ein Plus von fünf Prozent. Dabei bewegte sich die Security Essen in einem starken wirtschaftlichen Umfeld: Allein in Deutschland beträgt der Um-

satz der Sicherheitsbranche rund 14,5 Milliarden Euro, ein Anstieg von rund 17 Prozent im Zweijahres-Vergleich. Jeder dritte Besucher beurteilte die künftige Konjunkturlage der Sicherheitsbranche als stark steigend, ein Zuwachs von über 30



Die Besucherströme waren an allen vier Messetagen enorm hoch.

Messe-Veranstalter Ausstellern und Besuchern zahlreiche Möglichkeiten zum informativen Austausch, zu Wissensvermittlung und Networking. Den Auftakt machte ein Spitzengespräch unter der Leitung von Ulrich Grillo, dem Präsidenten des Bundesverbandes der Deutschen Industrie. Experten aus Industrie und Verbänden, rückten dabei aktuelle Themen der Sicherheitsbranche spannend in den Fokus.

Im beliebten Security Forum gaben an allen Messtagen Verbände, Hersteller und Praktiker in Vorträgen, Live-Demonstrationen und Diskussionsrunden Antworten auf aktuelle Sicherheitsfragen. Hendrik Große Liefert, der Sicherheitsbeauftragte des Deutschen Fußball Bundes, informierte über die Qualifizierung des Sicherheits- und Ordnungsdienstes im Profifußball,



Auch in der virtuellen Realität besitzt das Thema Sicherheit eine große Bedeutung.

und der Präsident des Bundesamtes für Verfassungsschutz Dr. Hans-Georg Maaßen sprach zur aktuellen Sicherheitslage als Herausforderung für den deutschen Inlandsnachrichtendienst. In Zusammenarbeit mit dem BDSW Bundesverband der

Sicherheitswirtschaft veranstaltete die Security Essen zum dritten Mal den Tag der Aus- und Weiterbildung. Rund 500 Auszubildende, Studenten und Umschüler nutzten die Chance, sich auf kurzen Wegen über die Sicherheitsbranche zu infor-

mieren und wertvolle Kontakte zu Unternehmen zu knüpfen.

Hohe Wiederbesuchsabsichten

Die Fachbesucher lobten das Angebot der Security Essen, die Internationalität der Messe und die gezeigten Neuheiten. Bereits jetzt sagten 89 Prozent von ihnen und 91 Prozent der Aussteller, dass sie bei der nächsten Security Essen dabei sein werden, die vom 25. bis 28. September 2018 in der Messe Essen stattfindet. Das neu eingeführte Pre-Booking führte schon jetzt zu einem hohen Interesse an der Security Essen 2018. 74 Prozent der Aussteller haben bereits vor Ort ihre erneute Teilnahme bestätigt.

www.security-essen.de

Frische Messe-Neuheiten aus Konradsreuth

Vom 16. bis 21. Januar 2017 wird Alukon erneut mit einem Stand auf der Messe BAU in München vertreten sein. Der Hersteller von Rollläden, Rolltoren, Sonnen- und Insektenschutzlösungen präsentiert den Besuchern auf 168 Quadratmetern innovative Neuheiten und Weiterentwicklungen aus seinem umfangreichen Produktprogramm.

Nachdem man erstmals 2015 mit einem eigenen Stand auf der BAU in München vertreten war, freut sich das Unternehmen auf die erneute Teilnahme: „Wir blicken bereits jetzt gespannt auf das kommende Jahr und freuen uns, wieder auf der BAU dabei zu sein“, erklärt Alexander Winkler, Leiter Produktmanagement und Marketing. Neben dieser Messe nimmt der Hersteller regelmäßig an der R+T und der Fensterbau Frontale teil. Für die nun anstehende BAU in München hat sich Alukon jetzt vor allem eines vorgenommen: „Wir wollen die Veranstaltung nutzen, um neben unseren Kontakten aus Handel und Handwerk besonders auch

Architekten und Planern unsere Produkte näher zu bringen. Um sich in unserem variantenreichen und breit aufgestellten Portfolio zurechtzufinden und alle planungsrelevanten Informationen einzuholen, bedarf es einer unterstützenden Architektenberatung. Hierzu haben wir zur BAU einiges vorbereitet und freuen uns, dies den Besuchern unseres Stands vorzustellen“, so Alexander Winkler weiter.

Auch aus dem Bereich der Produktentwicklung steht etwas Interessantes für Messebesucher bereit: Neben einer Produktneuheit im Programm präsentiert der Rollläden-Hersteller Weiterentwicklungen des Aufsatzkastens AK-Flex sowie eine neue Farbkollektion. Am Markt ist Alukon bereits für seine nahezu unbegrenzten Farbmöglichkeiten für jegliche Produkte bekannt und kommt dieser Rolle hiermit nun erneut nach. Auch die Weiterentwicklung des AK-Flex resultiert aus der erfolgreichen Entwicklung in den vergangenen zwei Jahren. Der AK-Flex ist ein hoch-



Das 3D-Modell zeigt schon jetzt, wie der Messestand aussehen wird: Klar strukturiert steht das Produkt im Mittelpunkt.

gedämmter Rollladenaufsatzkasten mit dem in Neu- und Bestandsbauten ohne vorhandene Sturzkästen, sehr gute Wärmedämm- und Schallschutzwerte erzielt werden können. Zusätzlich zu den Produkten, wird der Hersteller auch über die mehrschichtige Vertriebsstruktur und deren Vorteile für Händler und Verarbeiter informieren: Alukon agiert bereits seit vielen Jahren gleichermaßen als Komponenten- und Elementehersteller und hat sich zum Ziel gesetzt, Handel und Handwerk mehr Flexibilität zu ermöglichen. Die

flexible Auslieferung des gesamten Produktportfolios in allen Fertigungsstufen – vom einzelnen Systembauteil bis hin zum fertigen Element – trägt dieser Zielsetzung Rechnung. So können Händler und Verarbeiter, je nach Auftragslage und Kundenwunsch, noch flexibler auf täglich wechselnde Anforderungen reagieren. Die Besucher der BAU 2017 können sich an allen sechs Messtagen auf dem Alukon Stand 129 in Halle B3 informieren und beraten lassen.

www.alukon.com

Positive Prognosen im Baumarkt der Emirate



Der Baumarkt in Dubai bewegt sich in einem klaren Aufwärtstrend.

Dubais Bau Industrie kennt keinen Stillstand. Laut Bnc's Marktstudie „Dubai Construction Market 2016“, beauftragt von der Big 5, dem größten Bauindustrie Event im Mittleren Osten, gibt es derzeit über 3700 laufende Projekte im Emirat. Der Gesamtwert dieser Projekte beträgt rund 400 Milliarden US-Dollar.

Der Bericht zeigt, dass sich der Baumarkt in Dubai in einer deutlichen Aufwärtskurve bewegt. Obwohl etwa 21 Prozent aller Projekte momentan auf Eis liegen, befindet sich eine große Anzahl, geschätzt auf etwa 100 Milliarden US-Dollar, in einer fortgeschrittenen Bauphase. Nennenswerte, hochwertige noch im Bau befindliche Projekte schließen die Sobha Hartland Entwicklung (2,1 Milliarden US-Dollar), das Royal Atlantis Resort und Residenz – Palm Jumeirah (1,4 Milliarden US-Dollar) und den Innovation Hub PT-163 – Dubai Internet City (1,2 Milliarden US-Dollar) ein.

Laut Bnc machen etwa 77 Prozent aller Projektwerte in Dubai (wie zum Beispiel Gewerbe- und Wohnanlagen, Bildungs- und Gesundheitseinrichtungen, Gastgewerbe, Freizeit- und Erholungsanlagen, religiöse Gebäude, Einkaufsanlagen und gemischt-genutzte

städtische Anlagen) insgesamt fast 320 Milliarden US-Dollar, aus. Josine Heijmans, Event Direktorin der Big 5, kommentiert: „Eine wachsende Bevölkerung,

der Tourismus Sektor, bedeutende öffentliche Investitionen wie der Dubai Plan 2021 und die Dubai Expo 2020 fördern die lokale Bau-Industrie“.

Die Bevölkerung Dubais beträgt heute etwa 2,46 Millionen Menschen und bis zum Jahr 2020 wird sie 3,4 Millionen erreichen, das ist gut 8 Prozent Bevölkerungswachstum pro Jahr. Das Emirat baut seinen Stellenwert als bedeutender Knotenpunkt in der arabischen Welt für internationale Reisende weiter aus. Letztes Jahr hat Dubai 14,2 Millionen Übernachtungsgäste beherbergt und will bis zum Jahr 2020 die 20 Millionen Marke erreichen. Josine Heijmans betont: „Dieser imponierende Anstieg wird eine große Belastung für die städtische Infrastruktur, wodurch die

Notwendigkeit entsteht die bestehenden Kapazitäten signifikant zu erweitern.“

Tatsächlich unterstützt die staatliche Planung sehr stark



das Wachstum des Baumarktes. Die Regierung von Dubai hat einen Plan 2021 umrissen, welcher die Entwicklung von Dubai als nachhaltige Smart City beinhaltet. Das Emirat bereitet sich auch darauf vor, die 25 Millionen Besucher der 1. World Expo im Mittleren Osten, von denen 70 Prozent aus Übersee sein werden, zu empfangen. Gesamtausgaben für die infrastrukturellen Projekte, die mit der Dubai Expo 2020 in Beziehung stehen, erreichen 18 Milliarden US\$, mit geschätzten Entwicklungskosten für die Umgebung von Dubai Süd zwischen 8,1 und 8,7 Milliarden US-Dollar.

Verweisend auf die „Dubai Construction Market 2016“ Marktstudie erklärt der Big 5 Veranstalter, Dmg Events Middle

East, Asia & Africa, dass der Wandel zu smarten und nachhaltigen Lösungen und die Einführung von neuen Bauvorschriften die Firmen motiviert, nach neuen, innovativen Produkten und Dienstleistungen zu suchen.

Um diesen wachsenden Bedarf zu erfüllen, wird die Big 5 2016 die Aussteller mit einer neuen Hallensektorisierung begrüßen. Josine Heijmans: „Das neue Hallenlayout mit fest zugeordneten Produktsektoren macht für den Besucher die Orientierung und Produktsuche einfacher.“ Für die Big 5 2016, die vom 21. bis 24. November im Dubai World Trade Center stattfindet, werden mehr als 3000 Aussteller und etwa 75000 Fachbesucher erwartet.

„Keine andere Fachmesse bietet die Möglichkeit so viele Haupt-Entscheidungsträger und Industrie-Fachleute zu treffen und tausende Produkte internationaler und lokaler Produzenten zu erkunden“, so Josine Heijmans. Während der Messe besteht die Möglichkeit der kostenlosen Teilnahme an 75 Cpd-zertifizierten Seminaren und 30 Live-Vorführungen. Ein Tages-Event über hervorragende Leistungen in der Konstruktion führt die Branchenführer mit den neuesten Entwicklungen, Innovationen und Praktiken im Baugewerbe zusammen.

Auch deutsche Firmen haben die Big 5 für sich entdeckt. Die BIG 5 bietet ihnen einen effizienten und schnellen Eintritt in diesen lukrativen 400 Milliarden US-Dollar-Markt. Bei der kommenden Veranstaltung gibt es wieder vier deutsche Bundesländerbeteiligungen (Baden-Württemberg, Bayern, Hessen, Sachsen). Auch die Zahl der deutschen Aussteller hat zum Vorjahr erneut zugenommen. „Made in Germany“ genießt in der arabischen Welt allerhöchsten Respekt. Deutschland ist nach China, Türkei und Italien, das am stärksten vertretene Land auf der BIG 5.

www.thebig5.ae

Training, Coaching, Branchenwissen



Das neue Seminarprogramm wurde aktuell an die Kundenbetriebe verschickt.

Mit neuen Themen und Trainingsformaten, bewährten Fachseminaren und Dauerbrennern startet die Profine Partnerakademie in die nächste Saison.

Das Trainingsinstitut für die Kunden der Marken KBE, Kömmerling und Trocal bietet in sei-

nem neuen Programm an bundesweit 13 Veranstaltungsorten, darunter die Opel Arena in Mainz, insgesamt 22 verschiedene Seminarthemen an.

„Wir leben in einer Zeit, in der der Faktor Mensch und die Entwicklung individueller Kompetenzen immer wichtiger werden. In unseren zahlreichen Gesprächen mit den Teilnehmern erfahren wir, wo der Schuh am meisten drückt und setzen dort mit der Weiterentwicklung des Programms an“, erläutert Kerstin Lotter, seitens Profine verantwortlich für die Partnerakademie.

Insgesamt 32 Seminartage beinhaltet der Katalog für 2017, gegliedert in die vier Kategorien Verkauf und Service, Rund ums Fenster, Management sowie Baurecht. Zahlreiche Themen kann der Kunde auch als Inhouse-Seminar für seinen Betrieb buchen.



Mit bewährten Fachseminaren sowie neuen Themen und Trainingsformaten startet die Partnerakademie in die nächste Saison.

Beim neuen Format der „Unternehmertage“ erarbeiten die Trainer gemeinsam mit den Teilnehmern maßgeschneiderte Konzepte und Aktionen zu Themen wie Konfliktmanagement, nachhaltige Unternehmensführung und Gesundheitsmanagement im Betrieb. Neu im Programm ist auch ein technisches Seminar zu Akustik und Schallschutz im Fensterbau. Ein Aspekt, der laut Kerstin Lotter

aufgrund des verstärkten Wohnungsbaus in Ballungsgebieten immer wichtiger wird. Neben den Fachseminaren hat sich insbesondere die Ausbildungsreihe „Top-Managementwissen für Unternehmensnachfolger“ zu einem festen Bestandteil im Programm der Partnerakademie entwickelt und ist kürzlich in die nunmehr fünfte Runde gestartet.

www.profine-group.de

Unterstützung für junge innovative Unternehmen und Start-ups

Zu den internationalen Leitmesen Tectextil und Texprocess (9. bis 12. Mai 2017) können sich junge innovative Unternehmen aus Deutschland für den Gemeinschaftsstand des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) anmelden. Um diese Unternehmen bei der Erschließung internationaler Märkte zu unterstützen, übernimmt das BMWi einen Großteil der Kosten für den Messeauftritt. Für die ersten beiden Messebeteiligungen zahlt das BMWi 60 Prozent der Kosten für Standmiete und -bau, für die dritte 50 Prozent.

In dem speziell gekennzeichneten Ausstellungsareal präsentieren sich die Unternehmen mit eigenen Ständen zwischen sechs und 15 Quadratmetern. Das BMWi lässt je nach Unternehmensprofil auch Ausnah-



Die nächsten Ausgaben der internationalen Leitmesen finden im Mai 2017 statt.

men zu. Zudem steht ihnen ein gemeinsamer Informationsdesk für Gespräche und Auskünfte zur Verfügung. Teilnehmende Unternehmen müssen jünger als zehn Jahre sein, ihren Sitz und Geschäftsbetrieb in

Deutschland haben, dürfen maximal 50 Mitarbeiter beschäftigen und jährlich maximal zehn Millionen Euro umsetzen.

Das BMWi hat sich bereits zum sechsten Mal in Folge für ein Förderareal auf der Tectex-

Messe Frankfurt/Jean-Luc Valentin

til und Texprocess entschieden. 2015 zeigten die neun teilnehmenden Unternehmen Neu- und Weiterentwicklungen wie hitzebeständige Faser, Milchproteinfaser, Nanomaterialien, CAD-Software, Beschichtungstechnologien und Digitaldruckanwendungen.

Weitere Informationen und die Antragsunterlagen finden Unternehmen auf den Internetseiten der Tectextil (www.techtex.com) und Texprocess (www.texprocess.de) unter dem Punkt „Planung und Vorbereitung“. Für Fragen stehen Melanie Kirchgessner (melanie.kirchgessner@messefrankfurt.com) für die Tectextil und Doreen Abelt (doreen.abelt@messefrankfurt.com) für die Texprocess zur Verfügung.

www.messefrankfurt.com

Viel Platz für Innovationen



Hörmann

Produkt-Neuheiten lockten 2015 viele Messebesucher an den sehr großzügig gestalteten Stand – 2017 werden erneut zahlreiche Interessenten erwartet.

Zur Messe BAU zeigt sich Hörmann erneut auf mehr als 1400 Quadratmetern Fläche. Dabei werden auch 2017 die neuen

Holz-Innentüren eine zentrale Rolle spielen, ebenso wie die Themen Design und Automatisierung. Diese sowie Innovationen

aus den Produktbereichen Feuer-/Rauchschutz und Industrietore/Verladetechnik erwarten die Besucher auf dem Hörmann Messestand.

2015 präsentierte sich Hörmann noch größer als gewohnt auf der Messe BAU. Den zusätzlichen Platz nutzte das Unternehmen, um sein neues Holz-Innentürprogramm zu zeigen, das neben Türen für jeden Einrichtungsstil auch Glastüren und Wohnungsabschlusstüren bereithält. Seitdem konnte Hörmann viele Partner davon überzeugen, die Holz-Innentüren anzubieten und zahlreiche Projekte sind bereits erfolgreich abgewickelt. Auf der BAU 2017 möchte der Hersteller weitere Kunden davon überzeugen, die Holz-Innentüren in ihr Sortiment aufzunehmen. Nachdem die umfangreichen Baumaßnahmen bei dem produzierenden Werk Huga in Gütersloh Ende 2015 abgeschlossen wer-

den konnten, sei man nun für den ergänzenden Vertrieb unter der Marke Hörmann bereit. Das zeigt sich auch darin, dass Hörmann auf der Messe bereits Weiterentwicklungen und neue Designs für die Holz-Innentüren zeigen möchte.

Ebenso bei Haustüren wird das Unternehmen neue Designs präsentieren. Daneben steht weiterhin auch das Thema Automatisierung der Türen im Fokus. Um Designvielfalt sowie um verbesserte Wärmedämmung geht es bei den Garagen-Sectionaltoren. Bei Industrietoren und Verladetechnik erwartet die Besucher einige Neuheiten, Weiterentwicklungen im Programm Feuerschutztüren und -zargen runden die Neuheiten zur BAU 2017 ab.

www.hoermann.de

Inserentenverzeichnis

aliplast13	Elsner Elektronik39	heroal.....17	Schüco 2. US
Alukon31	Eurosun49	Leiner.....5	Siral23
Becker Antriebe.....35	Exte11, 53	Lewens3	Somfy..... Einkleber
BFB.....57	Gaviota 4. US	Neher.....43
Bühler Motor.....27	Geiger Antriebstechnik41	Sauleda33
Elero..... Titelbild + Titelstory	GTE Industrieelektronik.....15	Schmitz-Werke59

Unternehmensverzeichnis

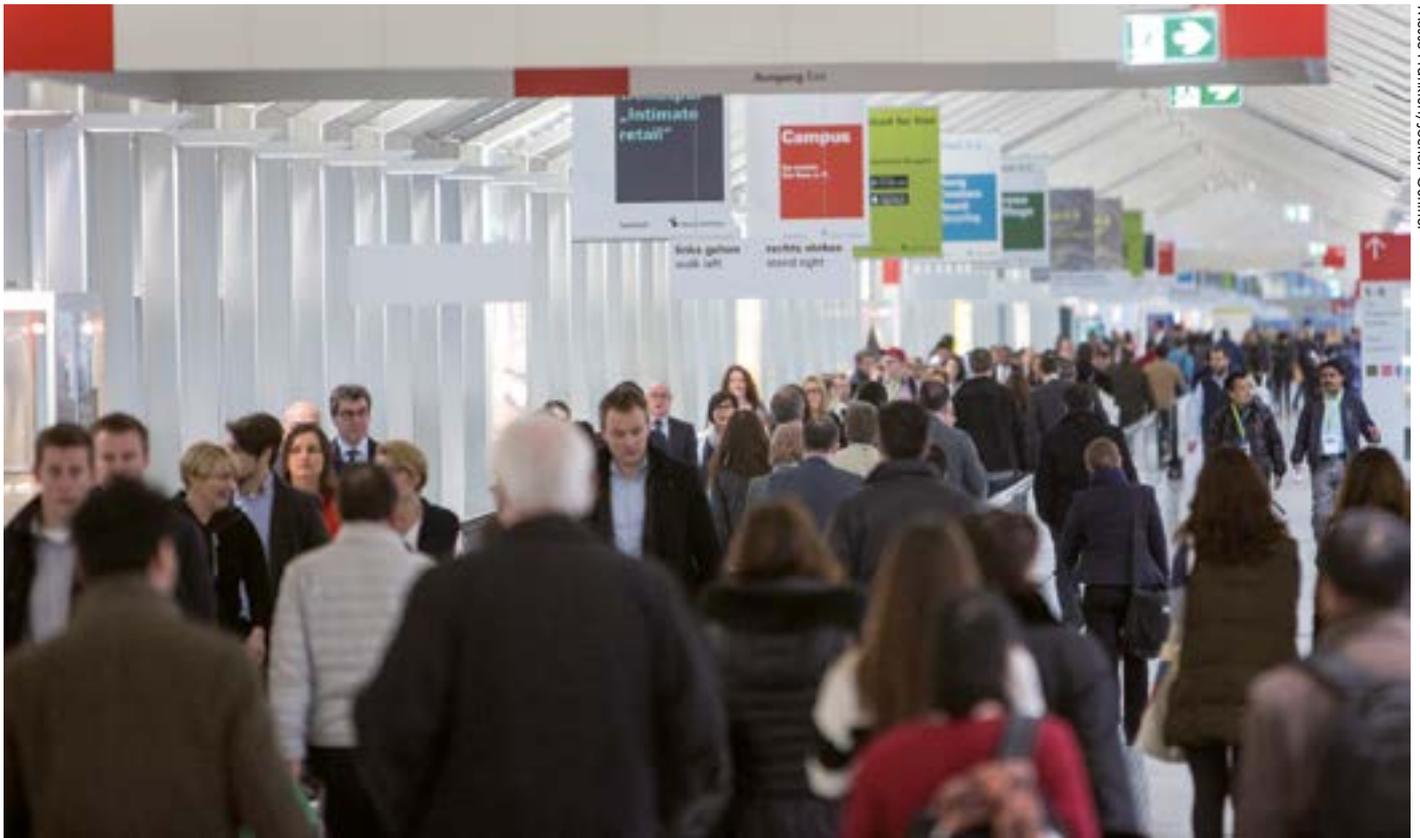
Aerolux 14	FVSB 13	PNO47	Trevira 39
Alpha Deuren 22	Gaviota 46	Profine 63	TS Aluminium 35
Alukon 61	Geiger 29	Rollcom.de 24	Valetta 20
Becker-Antriebe 16, 56	Germania 14	Schadenengel 49	VFF 12
Berner 15	GKD 36	Schanz 38	ViS 8
Bremer Inkasso 52	Hörmann 47, 58, 64	Selve 10, 55	Warema 28, 37, 44
Bruxsafol 19	Interpane 32	Solarlux 34, 54	Wipro 40
Domicet 14	Leiner 42	Somfy 30, 59	ZVR 57
Ehret 25	LG 51	Teckentrup 31
Elero 6	Markilux 41, 45		
Elsner 26, 27	MHZ 14		
Erwilo..... 12	Messe Essen 60		
Eurolam 18	Messe Frankfurt 63, 65		
Fakro 43	Nürnberger 48		
Forsec 50	Pittscheidt 62		

Die nächste Ausgabe erscheint am 13. Dezember 2016

Ihre Ansprechpartnerin:

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

Als „Insider“ ganz entspannt die Heimtextil-Messe genießen



Messe Frankfurt/Jochen Günther

Die internationale Fachmesse für Wohn- und Objekttextilien bietet für Raumausstatter ein kostenloses Vorteilsprogramm.

Zur Heimtextil 2017 bietet die Messe Frankfurt erneut das kostenlose Vorteilsprogramm „Heimtextil Insider“ exklusiv für Raumausstatter an. Das Serviceangebot wird zur internationalen Fachmesse für Wohn- und Objekttextilien vom 10. bis 13. Januar 2017 erstmals für Raumausstatter über die Grenzen Deutschlands hinaus, im gesamten deutschsprachigen Raum ausgeweitet. Damit reagiert die Heimtextil auf den Wunsch von Besuchern aus Österreich, der Schweiz und Norditalien, an dem attraktiven Programm teilnehmen zu können. Über www.heimtextilinsider.com können sich Inhaber, Meister und Mitarbeiter von Raumausstatter-Betrieben ab sofort kostenlos und unverbindlich als „Heimtextil Insider“ anmelden.

„Wir bieten Raumausstattern Informationen aus erster Hand am wichtigsten Branchentreffpunkt weltweit. Mit unserem „Heimtextil Insider“ Vorteilsprogramm möchten wir sie unterstützen und herzlich in Frank-

furt willkommen heißen“, sagt Sabine Scharrer, Leiterin der Heimtextil.

Zahlreiche Vorteile

„Heimtextil Insider“-Teilnehmer profitieren von vielen Vorteilen zur Heimtextil: Eine kostenlose Dauerkarte berechtigt zum Zugang an allen Messtagen und der Nutzung der öffentlichen Verkehrsmittel des RheinMain-Verkehrsbundes (RMV), um bequem von und zur Messe zu gelangen. Mit einem speziellen Gutscheineft im Insiderareal erhalten Teilnehmer besondere Leistungen bei Kooperationspartnern sowie ein Begrüßungsgeschenk. Das Insiderareal steht exklusiv für die Teilnehmer des „Heimtextil Insiders“ zur Verfügung und lädt mit Sitzgelegenheiten und kostenfreier Bewirtung zum Austausch mit Kollegen oder zum Vorbereiten der nächsten Termine ein. Weiterhin können die Teilnehmer an einer exklusiven geführten Tour des Theme Parks

teilnehmen. Das Trendareal ist die erste Anlaufstelle für aktuelle Strömungen und richtungsweisende Impulse im textilen Interior Design. Die persönliche Betreuung durch die Messe Frankfurt, eine Garderobe sowie die Möglichkeit einer Kurzmassagerunden das Serviceangebot für „Heimtextil Insider“ ab.

Insbesondere für Raumausstatter stellt die Messe Frankfurt den „Anbieter für den Fachhandel“ zusammen, der auch im Insider Areal ausliegt. Dieser Katalog bietet einen Überblick der Lieferanten, die auf der Heimtextil Angebote speziell für kleine Losgrößen und das Coupon Geschäft anbieten.

Premiere des „Frankfurter Stöffche“

Die Heimtextil lädt die Teilnehmer des „Heimtextil Insiders“ sowie Messebesucher aus allen Bundesländern herzlich zum ersten „Frankfurter Stöffche“ ein. Die Abendveranstaltung findet im Anschluss an den

ersten Messtagen, am Dienstag dem 10. Januar 2017, in der Halle 5.1 statt. Im Mittelpunkt stehen das gemütliche Beisammensein und der Austausch. Hier können Besucher gemeinsam mit Aussellern, Partnern und Verbänden neu geknüpfte oder lange bestehende Kontakte bei einem Glas Ebbelwoi, Bier oder Wasser festigen und gemeinsam die hessische Gastfreundschaft mit regionalen Spezialitäten genießen. Vielleicht sind dann auch Vertreter der starken Partner aus der Branche zugegen, die sich für den „Heimtextil Insider“ engagieren. Wie beispielsweise Buchheister, das Deutschen Tapeteninstitut, Erfal, der Fachhandelsring, Höpke, die Initiative Textile Räume (ITR), MHZ, die RZ Raumausstatter-Zeitschrift, Teba oder auch der Zentralverband Raum und Ausstattung (ZVR), der voll hinter der Aktion steht.

www.heimtextilinsider.com

Was vor 40 Jahren aktuell war ...

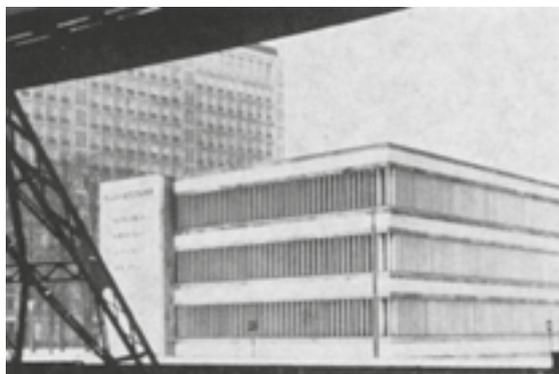


Sonnenschutz- und Verdunkelungsanlagen

gibt es mit vertikal-drehbargelagerten oder horizontaldrehbaren sowie feststehenden Blenden. Die Blendenhöhen betragen je nach Breite 1,00 bis 10,00 m.

Als Schwenkbereich wird bei Sonnenschutzanlagen 0° bis 105° oder $60^\circ-0^\circ-60^\circ$, bei Verdunkelungsanlagen ein Bereich von 0° bis 105° empfohlen.

Für Antriebe stehen mechanische Handverstellung, elektromotorische Verstellung oder bei Großanlagen elektrohydraulische Verstellung zur Verfügung. Die Anlagen können auch mit einer vollautomatisch arbeitenden Regelanlage ausgerüstet werden.



Durch Zeitplangeber wird der Verstellablauf vorgenommen. Zusätzliche Fotozellen steuern auf Wunsch bei Bewölkung die Blenden wieder auf. Kontrollstellungsanzeiger überprüfen die gesamte Anlage auf Funktionsfähigkeit.

Folgende Typenreihen stehen zur Verfügung:

Normallamelle mit runder Abschlußkappe.

Lamelle aus Strangpreßprofilen.

Lamelle aus Strangpreßprofilen mit eingezogenen PVC-Profilen.

Normallamelle mit eckiger Abschlußkappe und eingezogenen PVC-Profilen.

Die Kopfenden der Blenden sind je nach Aufgabe und Anforderung unterschiedlich ausgebildet. Bei Verdunkelungsanlagen werden im oberen und unteren Bereich witterungsbeständige Bürsten oder PVC-Profile zur Abdichtung angebracht.

Material: Strangpreßprofile, Legierung Al Mg Si 05 dekorative Eloxal-Qualität, Festigkeit mind. F 25; Leichtmetallbleche Legierung Al Mg 3 halbhart, dekorative Eloxal-Qualität; Lagermaterial: selbstschmierende Lager oder Kugellager; PVC-Dichtungsprofile: Farbe schwarz, Härte 60° shore. Oberflächenbehandlung: Normalausführung in techn. naturfarbiger Eloxierung EO nach DIN 17611; Alternativ: Starkgebeizt-eloxiert E 6, gebürstet-eloxiert E 2, geschliffen-gebeizt-eloxiert E 4, Einfärbungen und Sonderausführungen sind möglich. (Gebr. Wahlefeld)

RTS MAGAZIN

Rollladen · Tore · Sonnenschutz

51. Jahrgang

Verlag

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

Verlagsleitung

Hans Jürgen Below (Verlagsanschrift)

Redaktion und freie Mitarbeiter

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

Chefredakteurin V.i.S.d.P.

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

Online-Redaktion

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

Anzeigen

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



Anzeigenverkauf:

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

Anzeigenverwaltung:

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

Bankverbindung

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

Wir sind Mitglied in folgenden Verbänden



Leser-Service und Abonnentenbetreuung

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

Erscheinungsweise

12 Ausgaben pro Jahr

Bezugspreis

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

Grafik-Design

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

Druck

D+L Printpartner GmbH, Schlavenhorst 10, 46395 Bocholt

Erfüllungsort und Gerichtsstand: Düsseldorf

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

(ISSN 2199-6644)

VOB Gesamtausgabe 2016



VOB Gesamtausgabe 2016

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

1.120 Seiten, DIN A5, Leinen

49,- EUR
portofreie Lieferung

Detaillierte Informationen und Bestellung unter:

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

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



CONCEPT
BOX

Uncover SunLife

Innovation & Design
Breites Produktsortiment
Große Produktionskapazität
Fachwissen in Ihrer Reichweite
Qualitätsengagement

SCHLIESSEN SIE SICH UNS AN:
TRETEN SIE DEM NETZWERK
DER GAVIOTA-HÄNDLER BEI.

KONTAKT: customerserviceitalia@gaviotasimbac.com

gaviota
Sun Life Specialist

SPANIEN | ITALIEN | PORTUGAL | MITTEL- UND NORDEUROPA / FRANKREICH | DOMINIKANISCHE REPUBLIK | MEXIKO | OSTEUROPA | MAROKKO | KOLUMBIEN

www.gaviotasimbac.com