



RTS MAGAZIN

Rollladen · Tore · Sonnenschutz

12 2016
Dezember 2016

www.rts-magazin.de



R+T 2018: Neue Halle öffnet neue Märkte

BRANCHE: Wechsel in der Geschäftsführung

OBJEKT: In jeder Hinsicht höchste Ansprüche

 Verlagsanstalt
Handwerk

Richtig gut beraten mit Soltis

Einladung zu den Praxistagen 2017 von Serge Ferrari für Fachhändler

Mit den Praxistagen von Serge Ferrari erhalten Sie wertvolle, praxisorientierte Informationen zu Produkten und Marktneuheiten im Sonnenschutz sowie Profi-Know-how für die Planung wirksamer Sonnenschutzlösungen: Neben Anwendungen im Innenraum und als Screen legen die Serge Ferrari Praxistage 2017 den Fokus auf überzeugende Outdoor-Lösungen für die Terrasse.

Die Stationen im Überblick

Nürnberg • Stadion Nürnberg • 17.01.2017

Düsseldorf • Meilenwerk • 18.01.2017

Leipzig • Die Tagungslounge • 18.01.2017

Hannover • Sheraton Pelikan Hotel • 19.01.2017

Jetzt anmelden!

Weitere Informationen und Anmeldung
auf unserer Webseite:

www.sergeferrari.com/praxistage2017

Dinge, die die Welt nicht braucht

Ich mag Kaffee. Oder besser: Ich brauche den. Deshalb führt meine Route beim wöchentlichen Großeinkauf immer zuerst zu dem Regal, an dem die goldene Bohne auf dunkelblauem Hintergrund thront. Schön ist ja, dass ich dank der zuverlässigen Werbung des Kaffeeanbieters immer vorher schon weiß, was neben den Bohnen, die die Welt bedeuten, dort noch alles zu erstehen ist. Je nach Saison, kann man sich da vortrefflich mit der entsprechenden Deko versorgen. Was wäre schließlich Ostern ohne Eierwärmer in Hasenform oder Weihnachten ohne eine Porzellan-Glocke, die am Heiligen Abend für ordentlich Stimmung sorgt? Unangenehm werden jedoch die Lücken, die sich zwischen den großen Festen oder Jahreszeitenwechseln auftun. Dann bekommt man da ausnahmslos Dinge, die man definitiv nicht braucht. Für die Küche kann man dann Butter-Stempel, Kiwi-to-go-Boxen oder Bananenschneider erstehen. Eine Lampe, die man an seine Brille stecken kann, verspricht pures Lesevergnügen auch bei Dunkelheit. Oder man kann ein weißes Ding aus Plastik kaufen, womit sich problemlos die Scheibenwischblätter am PKW nachschneiden lassen.

Vor der Weihnachtszeit gab es nun eine Lücke, die von dem Unternehmen clever mit dem Thema „Sicherheit fürs Eigenheim“ gefüllt wurde. Das passt gut in die jahreszeitliche Grauzone! Und wer braucht bitte einen Fachmann zur Beratung oder



gar ein Smart-Home zur Anwesenheitssimulation, wenn ich im Supermarkt meines Vertrauens alles bekomme, was Einbrechern das Blut in den Adern gefrieren lässt? Im vergleichsweise höheren Preissegment in Bezug auf die anderen Produkte gab es LED-Strahler mit Bewegungsmelder sowie eine IP-Überwachungskamera. Wem das zu viel Technik ist, der kann sich Plastik-Karten oder Sensoren an Türen und Fenster kleben, die bei einem Einbruchversuch einen Alarm auslösen. Obwohl: Wenn man den günstig zu erhaltenden Warntafel „Alarmsgesichert“ gut sichtbar außen anbringt, traut sich sowieso niemand mehr rein.

Ehrlich gesagt ist es schwer für mich gewesen, meinen klaren Sicherheits-Favoriten auszumachen. Es gab so viele Möglichkeiten. Kurz bevor ich den Türstopper mit Alarm-

funktion auf das Siebertreppchen heben wollte, fiel mir ein LED-TV-Simulator mit klarer Botschaft in die Hände: „Liebe Einbrecher, auch wenn sonst alles ruhig ist – hier guckt jemand Fernsehen und merkt, wenn Ihr reinkommt!“ Nachdem ich meine Fassungslosigkeit überwunden hatte, konnte die Prämierung jedoch ohne weitere Umschweife stattfinden: Es gab nämlich auch noch einen elektronischen Wachhund. Den muss man nur einschalten, wenn man das Haus verlässt. Dann bellt die Büchse sehr laut und realistisch, sobald sich neben den Fenster etwas bewegt. Und das mit drei Jahren Garantie.

Leider war mir der Hund zu teuer. Schließlich muss ich ja bald Weihnachtsgeschenke kaufen und deshalb sparsam sein. Vielleicht habe ich ja Glück und finde unter dem Weihnachtsbaum einen dieser kläffenden Spielzeughunde von der Kirmes, die während meiner Abwesenheit schwanzwedelnd ihre Runden im Wohnzimmer drehen und jeglichen Einbruchversuch im Keim ersticken. Wenn nicht, werde ich einen Eimer mit Wasser über meiner Haustür anbringen, der mit einem Band an der Türklinke befestigt ist und sich bei einem unbefugten Öffnen umgehend über dem Eindringling entleert. Diese Methode bewährt sich schließlich seit Jahrzehnten.

Sichere Grüße
Maren Meyerling

m.meyerling@verlagsanstalt-handwerk.de



© STORMS SCHLUSSELFERTIG, ERMELTZ

Schöne Häuser bekommen schöne Tore. Sektionaltore von Novoferm.

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



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



novoferm

Türen · Tore · Zargen · Antriebe



Seite 20



Seite 22

- **Editorial**
 - Dinge, die die Welt nicht braucht3

- **Titelstory**
 - Höchste Qualität seit über sechs Jahrzehnten6

- **Branche**
 - Paul Horn Halle bietet Chancen und öffnet neue Märkte8
 - Im Zeichen des Aus- und Umbaus10
 - Grundstein für weitere Erfolge gelegt11
 - Die Branche boomt12
 - 25-jähriges Arbeitsjubiläum13
 - Neue Doppelspitze13
 - Experten rund ums Thema Insektenschutz14
 - Neuer Geschäftsführer14
 - Wechsel in der Geschäftsführung14
 - BVRS-Ausbildungspreis 201615
 - Das Handwerk erhält engagierten Meisterzuwachs16
 - Bundesverband Rollläden + Sonnenschutz e.V. wählt neuen Präsidenten16
 - Spende für den guten Zweck17
 - Langjährige Partnerschaften als Erfolgskonzept17

- **Objekte**
 - Bal Harbour Shops, Miami Beach/Florida: In jeder Hinsicht höchste Ansprüche18
 - Kunstschule, Calais: Metallgewebe als Identitätsstifter20
 - Einfamilienhaus, Köln: Falt-Schiebeladensystem für maximale Ästhetik22
 - Produktionsgebäude HSM, Salem: Wenn es schnell gehen muss24

- **Technik**
 - Energie sparen und Wohlbefinden steigern26
 - Workforce Management-System sorgt für ungetrübte Lichtblicke28
 - Brandschutznorm EN 16034 scharf geschaltet29
 - Toleranzen im Fenster-, Türen- und Fassadenbau30
 - Schnell installiert, lange profitiert30
 - Modular und flüsterleise31
 - Automatischer Sonnenschutz und mehr32
 - Temperatur und Luftfeuchtigkeit erfassen32
 - Intelligenter Mehrfachwandtaster33

- **Produkte**
 - Aktuelle Produktneuheiten 34-45

■ Markt

Auszeichnung für außergewöhnliche
Übereck-Senkrechtmarkise46

Zwei Jahre Europäisches Bauelementezentrum47

Geschichte, Geschichten, interessante Einblicke48

Steigende Recyclingquote49

Stetes Streben nach Exklusivität50

Mit Kompetenz und Innovationen in die Zukunft51

Sicherheitskampagne startet – neuer Spot im TV52

Vernetzter Sonnenschutz in der Praxis52

Erneut mit Auszeichnung bedacht53

Erfolgreiche Zusammenarbeit seit fast 50 Jahren53

Mehr Netto vom Brutto54

Aufstiegs-BAFöG55

Optimaler Service für Handwerk und Mittelstand56

Solares Heizen57

■ Messen und Veranstaltungen 58

■ Inserenten- und Unternehmensverzeichnis 64

■ Rückblick..... 66

■ Impressum 66



Seite 18



SIMU

Zum Titel

Die SIMU GmbH möchte ihren Fachpartnern die besten Lösungen bieten, wobei die einfache Umsetzungen als starke B2B-Marke im Fokus steht.



· L · E · I · N · E · R ·

WIR ZEIGEN KANTE!



AREA classic

NEU!

AREA – das kubische Terrassenglassystem

AREA classic – zeitlos mit Dachüberstand

AREA exclusiv – puristisch mit integrierter Regenrinne

Erweiterbar um:

AREA slide Schiebeelemente

AREA fix Festverglasung

AREA led LED-Beleuchtung

www.leiner.de

Die Motoren überzeugen vor allem durch ihre hohe Genauigkeit und ihren ruhigen Lauf.

SIMU (4)

Höchste Qualität seit über sechs Jahrzehnten

Seit über 60 Jahren gehört das französische Unternehmen SIMU mit weltweit 400 Mitarbeitern zu den international führenden Produzenten von Antrieben und Steuerungen für Rollläden, Markisen und Geschäftstore. Vor 25 Jahren wurde in Iserlohn auch eine deutsche Niederlassung gegründet. Eine Fertigung auf rund 25 000 Quadratmetern ermöglicht die hohen Qualitätsstandards der Produkte, die in über 30 Länder exportiert werden. Ein eigenes Testlabor gewährleistet zudem die optimale Alltagstauglichkeit der Produkte.



Die SIMU GmbH möchte ihren Fachpartnern die besten Lösungen bieten. Das Unternehmen steht dabei vor allem für einfache Umsetzungen als starke B2B-Marke – ob verdrahtet oder mittels Hz-Funktechnologie. Die Niederlassung in Iserlohn setzt hierzu Vertriebsideen um, die auf den deutschen Markt zugeschnitten sind und entwickelt sowie produziert auf Grundlage der deutschen Kundenbedürfnisse Produktneuheiten und -ergänzungen. „Hierbei steht das unkomplizierte Handling stets im Vordergrund, um die Montage und Inbetriebnahme der Produkte so leicht und komfortabel wie nur möglich zu gestalten“, berichtet Stefan Korte, Business-Unit-Leiter der SIMU GmbH. Doch auch auf die enge und gute Bindung zu den Kunden wird großer Wert gelegt: Maßgeschneiderte Schulungsprogramme, bestmögliche technische Beratung, extrem schnelle Lieferzeiten, Unterstützung beim Marketing im Zuge neu eingeführter Produkte sowie ein großes Maß an Flexibilität machen es möglich, dass die SIMU GmbH gemeinsam mit ihren Partnern erfolgreich am Markt agieren kann.

Gut durchdachte Lösungen

Das optische Hauptmerkmal der SIMU-Motoren sind die zwei Bolzen am Kopf. Eine stabile Befestigung in den Motorlagern ist durch sie möglich, insbesondere in Einklipslagern. „So können die Motoren ohne Schrauben, Splinte oder Fe-

Die Montage und Inbetriebnahme der Produkte ist so leicht und komfortabel wie nur möglich gestaltet.



Eine Fertigung auf rund 25 000 Quadratmetern ermöglicht die hohen Qualitätsstandards der Produkte.

derstecker auch in schwer zugänglichen Rollladenkästen durch einfaches Einklippen sicher montiert werden“, erklärt Stefan Korte. Dieser Vorteil gilt auch für die Vielzahl von Adaptern, die einfach auf den Motor geschoben und eingerastet werden und somit präzise an jede marktübliche Welle angepasst werden können. Die am häufigsten eingesetzten Antriebe T3.5, T5, T6, T8 und T9 sind Motoren mit manueller Endlageneinstellung. Stefan Korte: „Sie überzeugen vor allem durch ihre hohe Genauigkeit und ihren ruhigen Lauf.“ Je nach Modell und Ausführung eignen sie sich für Wellen ab 40 Millimeter und sind mit Zugleistungen zwischen 4 und 800 Nm lieferbar.

Auch für den 2. Rettungsweg bietet das Unternehmen Lösungen, die Sicherheit im Falle eines Netzausfalls garantieren. Viele der Motoren stehen auch als DMI-Version mit integriertem Nothandgetriebe zur Verfügung, so dass sie bedenkenlos für den zweiten Rettungsweg zum Einsatz kommen können. Die SIMU Fluchtweg-Lösung ist modular aufgebaut und kann für die individuellen Verhältnisse zusammengestellt werden. Für Anwendungen, bei denen eine 230-Volt-Stromversorgung nicht möglich ist oder eine Notstromversorgung gewährleistet sein muss, bietet das Unternehmen Rohrmotoren mit 12V bis 35 Nm zusammen mit einem neuen Steuermodul an.

Im Bereich der elektronischen Antriebe bietet die SIMU GmbH neben dem T5E mit individuell einstellbaren Endlagen mit dem neuen T5 Auto+ auch den Systemherstellern eine schnelle und kostengünstige Möglichkeit zur Motorisierung. „Das Besondere bei T5 Auto+ ist die automatische Endlagenerkennung sowie die laufende Neuanpassung der Endlagen durch die Selbstlernfunktion“, berichtet Stefan Korte. Als T5 Auto Hz steht dieser Motor als funkgesteuerte Version zur Verfügung und

ermöglicht ebenfalls eine einfach zu installierende und materialschonende Antriebslösung inklusive Frost- und Hinderniserkennung.

Flexible Steuerungen

Einsteckantriebe, die sich per Funk fernsteuern lassen, werden immer mehr nachgefragt: SIMU bietet auch hier ein breites Produktsortiment, auf Wunsch mit Hindernis- und Frosterkennung für Rollläden und mit Abschaltelctronik für Markisen. „Die Einstel-



„Unsere Motoren können ohne Schrauben, Splinte oder Federstecker auch in schwer zugänglichen Rollladenkästen durch einfaches Einklippen sicher montiert werden“, so Stefan Korte.

lung dieser Motoren erfolgt automatisch oder per Sender, wozu sie lediglich mit der Stromversorgung verbunden sein müssen. Sämtliche Steuerungsmöglichkeiten sind batteriebetrieben und eine weitere Verdrahtung entfällt“, fasst Stefan Korte die Vorteile zusammen. Für die flexible und komfortable Bedienung bietet das Unternehmen ein umfangreiches Sortiment an Hand- und Wand-

sendern sowie Zeitschaltuhren, u. a. auch mit Memory-Funktion. Interessante Möglichkeiten eröffnen sich dem Fachhandwerk auch im Nachrüstgeschäft: Bereits vorhandene Rollladenantriebe können mithilfe externer Funkempfänger jederzeit ohne großen Aufwand nachgerüstet werden.

Mit einem eleganten Design und mit praktischen Funktionen können die Wand- und Handsender von SIMU überzeugen. Durch die Memory-Funktion sowie 5+1 Funktion ist die Bedienung besonders intuitiv und einfach, über ein kleines Display kann der Nutzer sämtliche relevanten Informationen abfragen. Die Wandsender zeichnen sich zusätzlich durch eine Basisgröße von 50 x 50 Millimeter aus, was eine nahtlose Integration in die gängigen Schalterprogramme ohne Abdeckplatte ermöglicht.

Home Experience

Eine einfache Anbindung der Rollladen- und Lichtsteuerung an mobile Geräte wie Tablet und Smartphone bietet SIMU mit LiveIn. „Eine Netzsteckdose für das Gerät in Verbindung mit der kostenlosen Smartphone-App zum Herunterladen – und schon hat der Benutzer Zugriff auf seine SIMU Hz-Geräte, entweder direkt vor Ort oder per Fernzugriff über Internet“, erklärt Stefan Korte. Weitere Pluspunkte: Kein Abonnement und die schnelle, intuitive Konfiguration dank einer direkt in die App integrierten Installationshilfe, die den Benutzer schrittweise leitet und einen schnellen Zugriff auf die Geräte ermöglicht. „Neben einer zeit- und sensorgesteuerten Programmierung der Produkte für mehr Komfort, Sicherheit und Energieeffizienz ist auch die Programmierung individueller Wohnszenarien möglich“, so Stefan Korte.

www.simu-antriebe.de

Paul Horn Halle bietet Chancen und öffnet neue Märkte

Messe Stuttgart
Mitte im Markt

Weltleitmesse für Rolläden, Tore und Sonnenschutz
27.2. – 3.3.2018
Messe Stuttgart

Halle	Legende (Änderungen vorbehalten!)
1	Stoffe, Textilbau, Sonnenschutz
3	Markisen, Sonnenschutz
4	Insektenschutz, Sonnenschutz
5	Rolläden, Sonnenschutz
6	Rolläden, Sonnenschutz
7	Sonnenschutz
9	Rolläden, Sonnenschutz
8	Tore, Türen, Zäune, Gitter
10	Tore, Türen, Zäune, Gitter
C2	Asian Pavilion (Qualitätsanbieter)
	zugehörige Steuerungen und Antriebe
Eingang Ost	Rolläden, Tore, Sonnenschutz, Sonderausstellungen, Fachmesse

Durch die neue Paul Horn Halle ist es möglich, das Hallenkonzept der R+T 2018 zu optimieren.

Messe Stuttgart

Die Messe Stuttgart wächst: Bis zur nächsten R+T, der internationalen Weltleitmesse für Rolläden, Tore und Sonnenschutz, die vom 27. Februar bis 3. März 2018 stattfindet, wird die neue Paul Horn Halle (Halle 10) fertiggestellt sein. Die Messe bekommt mit der neuen Halle knapp 15.000 Quadratmeter Bruttoausstellungsfläche zusätzlich und glänzt mit einer Optimierung des thematischen Hallenkonzeptes.

„Die neue Hallensituation bietet uns viele Chancen, die R+T noch optimaler aufzustellen und gezielt auf die Bedürfnisse unserer Aussteller und Besucher einzugehen“, berichtet Sebastian Schmid, der verantwortlich für die Weiterentwicklung der Messe ist. „Wir haben uns bewusst Zeit genommen, um die neuen Rahmenbedingungen und damit verbundene

neuen Möglichkeiten zu analysieren. Jetzt ist das Ganze eine wirklich runde Sache.“

Das Konzept

Grundsätzlich wird der ausgebauten Eingang West für eine gleichmäßigere Besucherverteilung sorgen – ab 2020 dann sogar mit der Direktanbindung an das Stadtbahnnetz. Die Torbranche bekommt mit der Alfred Kärcher Halle (Halle 8) und der Paul Horn Halle (Halle 10) ein eigenes Entree und stellt sich in Zukunft somit noch kompakter dar als zuvor. Die kurzen Wege und die Struktur des Messegeländes in Stuttgart lassen es nun zu, den Sonnenschutzbereich weiter zu zentralisieren und qualitativ auszubauen.

Ohne spürbare Veränderungen des gewohnten Hallen-

layouts mit ihren „Stammausstellern“, wird sich der Sonnenschutz ab 2018 nun auch in der Halle 4 und der Oskar



Paul Renson: „Wir freuen uns sehr darüber, Teil des neuen Konzepts zu sein und hier die zukünftige Entwicklung der Messe aktiv mitgestalten zu dürfen.“

Lapp Halle (Halle 6) präsentieren. „Hierbei spielt die Gewinnung neuer Zielgruppen für unsere Aussteller eine wesentliche Rolle“, berichtet Sebastian Schmid. So wird die Oskar Lapp Halle zur nächsten R+T auch zum „Mekka“ für den Bereich Gastronomie und Hotellerie. „Wir sprechen mit diesem Konzept neben dem klassischen R+T-Besucher zusätzlich auch noch gezielt alle Entscheider rund um die Investition und den Ausbau von Gastronomieflächen an. Mit Renson und Weinor konnten wir neben weiteren internationalen Unternehmen bekannte Aussteller gewinnen, die das Bild der neuen Halle wesentlich durch ihre Messe-Auftritte auf der R+T 2018 in Stuttgart mitprägen werden“, so Sebastian Schmid.

Paul Renson, Geschäftsführer des belgischen Unterneh-



Thilo Weiermann freut sich auf die neuen Chancen, die sich durch das neue Hallenkonzept für sein Unternehmen ergeben.

mens Renson, unterstützt die gut durchdachte Hallenaufplanung gerne: „Wir freuen uns sehr darüber, Teil des neuen Konzepts zu sein und hier die zukünftige Entwicklung der Messe aktiv mitgestalten zu dürfen. Die Besucher der R+T 2018 können sich schon jetzt auf unseren Auftritt freuen und gespannt auf die Darstellung der Firma Renson sein.“

Und auch Thilo Weiermann, Geschäftsführer der Weinor GmbH & Co. KG in Köln, freut sich auf die neuen Chancen, die sich mit dem Messe-Auftritt seines Unternehmens ergeben: „Durch unsere Platzierung in der neuen Halle können wir in

Zusammenarbeit mit der Messeleitung unser Standkonzept perfekt umsetzen – die ideale Voraussetzung, um das Fachpublikum von der Weinor-Innovationskraft zu überzeugen.“

Gut vernetzt

Outdoor, Living, Ambiente- mit diesem Themenhighlight wird die kommende R+T trumpfen können. Optimale Synergien ergeben sich hierbei dadurch,



Das belgische Unternehmen wird in Stuttgart sein vielfältiges Produktportfolio präsentieren.



Der Sonnen- und Wetterschutzspezialist aus Köln wird dem Fachpublikum auf der R+T 2018 seine gesamte Innovationskraft zeigen.

dass die Messe Stuttgart mit der Intergastra bereits eine innovative Gastromesse im Haus veranstaltet: „Mit dieser arbeiten wir nicht nur aktiv zusammen, sondern können darüber hinaus durch das hier bereits vorhandene Netzwerk und Branchen-Know-how profitieren“, erklärt Sebastian Schmid. Es sind also die besten Voraussetzungen gegeben, um die R+T in Stuttgart als etablierte Branchen-Plattform neben ihren bewährten Elementen um weitere Themen, die den Marktanforderungen Rechnung tragen, erfolgreich weiterentwickeln und bereichern zu können.

www.rt-expo.de

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!

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

10% Rabatt auf den Aktionsmotor DuoDrive.

Über genaue Details informiert Sie Ihr Fachberater im Außendienst.

powered by:
GEIGER
Antriebstechnik

Der Rechtsweg ist ausgeschlossen!

Im Zeichen des Aus- und Umbaus

Mit drei Mitarbeitern im Jahr 1974 mit dem Vertrieb von Rollladenelementen gestartet, beschäftigt Alukon heute rund 400 Mitarbeiter und konnte sich zu einem der führenden Anbieter im Bereich Rollläden, Sonnen- und Insektenschutz etablieren. Derzeit steht bei Alukon alles im Zeichen des Aus- und Umbaus: Im Herbst letzten Jahres haben am Firmenstandort in Konradsreuth umfangreiche Baumaßnahmen begonnen. Bis voraussichtlich Ende 2017 wird sich der Hersteller dort um 50 Prozent Fläche erweitern und somit der positiven Entwicklung der vergangenen Jahre nachkommen.



Durch den mehr als 12 000 Quadratmeter großen Erweiterungsbau wird sich das Unternehmen um 50 Prozent Fläche vergrößern.



„Wir wollen uns gezielt für die Zukunft ausrichten, um unseren Kunden stets ein zuverlässiger Partner zu sein und aktuelle sowie zukünftige Produktinnovationen weiter voranzutreiben“, so Klaus Braun.

Dass in der Entwicklung von Alukon kein Stillstand herrscht, sondern im Sinne des Fortschritts gehandelt wird, zeigt der Verlauf der vergangenen Jahre. Seit der Gründung 1974 ist viel passiert: Aus drei wurden 400 Mitarbeiter, das Produktprogramm wurde stetig erweitert, zuletzt um die Herstellung und den Vertrieb von textilem Sonnenschutz und Aufsatzkästen. Eine mehrschichtige Vertriebsstruktur, von der Auslieferung einzelner Komponenten bis hin zum fertigen Element, wurde aufgebaut und am Markt etabliert. Mit dem mehr

als 12000 Quadratmeter großen Erweiterungsbau, für den die Baumaßnahmen nun seit gut einem Jahr laufen, befindet sich das seit 2013 zur Hörmann Gruppe gehörende Unternehmen auch heute auf Wachstumskurs. Mit dem Bau wird sich Alukon am Firmenstandort in Konradsreuth bis voraussichtlich Ende 2017 um 50 Prozent Fläche vergrößern. Eine neu strukturierte und erweiterte Produktion sowie die Errichtung eines Hochregallagers sollen dabei für optimierte Arbeitsabläufe und noch schnellere Lieferzeiten sorgen. „Wir wollen uns gezielt für die Zukunft ausrichten, um unseren Kunden stets ein zuverlässiger Partner zu sein und aktuelle sowie zukünftige Produktinnovationen weiter voranzutreiben“, erklärt Klaus Braun, Geschäftsführer bei Alukon, zu den Hintergründen der Erweiterung. Da bereits in der Planungsphase gezielt darauf geachtet wurde, den Bau unter laufendem Betrieb durchzuführen, soll sich dieser für die Kunden von Alukon nicht bemerkbar machen.

Die Erweiterung der Produktions- und Lagerfläche soll auch der besonderen Vertriebsstruktur des Herstellers Rech-

nung tragen: Als gleichzeitiger Komponenten- und Elementhersteller liefert Alukon das gesamte Produktportfolio in allen Fertigungsstufen aus – vom einzelnen Systembauteil bis hin zum fertigen Element. Dies ermöglicht Händlern und Verarbeitern mehr Flexibilität, da sie je nach Auftragslage und Produkt entscheiden können, ob und was sie selbst herstellen oder zukaufen. Auch bei Kapazitätsengpässen oder aufwen-



Alexander Winkler: „Unser Ziel ist es, möglichst flexibel auf die Anforderungen des Marktes und die unserer Partner reagieren zu können und auch individuelle Lösungen zu erarbeiten.“

digen Sonderlösungen kann diese Vertriebsstruktur entscheidende Vorteile bringen. „Unser Ziel ist es, möglichst flexibel auf die Anforderungen des Marktes und die unserer Partner reagieren zu können und auch individuelle Lösungen zu erarbeiten. Dies ermöglicht uns die Auslieferung in allen Fertigungsstufen, die in dieser Form am Markt einzigartig ist“, erläutert Alexander Winkler, Leiter Produktmanagement und Marketing bei Alukon. Durch den Aus- und Umbau in Konradsreuth werden die Produktions- und Lagerfläche wesentlich vergrößert und neu strukturiert – „Dadurch wird auch unsere mehrschichtige Vertriebsstruktur weiter ausgebaut und gestärkt“, so Alexander Winkler weiter.

Der 12400 Quadratmeter große Erweiterungsbau soll Alukon neue räumliche Kapazitäten bereitstellen und zukünftiges Wachstum ermöglichen. Denn vor allem die Innovationskraft in der Produktentwicklung wird bei Alukon großgeschrieben. Allein in den vergangenen zwei Jahren brachte der Hersteller eine Vielzahl an neuen Produkten und Weiterentwicklungen, wie den hochgedämmten Aufsatzkasten AK-Flex, die Renovierungslösung AK-Reno und eine neue Generation des textilen Sonnenschutzes ZipTex, auf den Markt. Diesem Vorsatz kommt Alukon auch zur Messe BAU nach und präsentiert vom 16. bis 21. Januar 2017 Neuheiten aus den Bereichen Rollläden, Sonnen- und Insektenschutz. Dabei werden den Besuchern neben einer Produktneuheit im Programm unter anderem Weiterentwicklungen des Aufsatzkastens AK-Flex sowie eine erweiterte Farbauswahl vorgestellt. Architekten, Händler und Verarbeiter können sich in München auf dem Alukon Stand 129 in Halle B3 informieren und beraten lassen.

www.alukon.com

Grundstein für weitere Erfolge gelegt



„Elero hat buchstäblich Boden gutgemacht, um als modernes Lean-Unternehmen weiter voranzukommen. Unser neuer Hauptsitz bietet hierzu die geeignete Raumaufteilung und Umgebung“, freute sich Jochen Lütkemeyer (r.). Lauro Buoro (l.) bestätigte: „Unser gemeinsames Ziel, kontinuierliche Verbesserungen der Produkte als auch Fertigungsprozesse zu erreichen, wird von Elero vorbildlich verfolgt.“

Um Kundenwünsche jederzeit erfüllen zu können, produziert Elero zunehmend schlanker und effizienter. Bei der Fertigung der Jalousieantriebe und Rohrmotoren erzielte der Hersteller mit der Lean-Methode bereits große Erfolge. Eine Voraussetzung für weitere Optimierungen schafft der Neubau in Schlierbach, der Ende 2017 bezogen werden soll. Am 30. September legte Elero-Geschäftsführer Jochen Lütkemeyer zusammen mit der Führungsspitze der italienischen Nice Group den Grundstein für seine Focused Factory.

Vorreiter im Qualitätsmanagement nach ISO 9001:2015, erfolgreiche Markteinführungen, bestes Feedback in der jüngsten Kundenumfrage, kontinuierliches Umsatzwachstum – Elero hat auch in 2016 einen guten Lauf. Im Rahmen des Möglichen liegt noch viel mehr. Am Tag der Grundsteinlegung erklärte Jochen Lütkemeyer: „Mit seiner Raumaufteilung und Ansiedlung im Industriegebiet öffnet uns der Neubau in

Kapazitäten und Durchlaufzeiten noch besser ausschöpfen und dem Bedarf anpassen. Unseren Kunden bieten wir dadurch auch bei schwankenden Nachfragen stets Flexibilität, größte Termintreue und höchste Qualität ‚Made in Germany‘.“

Am Freitag, den 30. September trafen Jochen Lütkemeyer und das Elero-Team auf der Baustelle in der Maybachstraße in Schlierbach ein. Extra aus Italien angereist kamen Inhaber Lauro Buoro und CEO Roberto Griffa von der Nice Group. Unter deren Dach wächst Elero als eigenständige Marke international. Lauro Buoro betonte: „Gratulation an alle Beteiligten für das bisher Erreichte. Mit diesem Neubau stärken wir die Produktionskapazität auf Gruppenebene und gehen den Weg



Jochen Lütkemeyer (l.) und Lauro Buoro schwingen die Kellen, um Beton für den Grundstein der neuen Firmenzentrale aufzutragen. In dessen Hohlraum wurden Zeitzeugnisse wie ein aktueller Elero-Motor gelegt. Verschlussen wurde er mit einer gravierten Edelstahlplatte.

und Sonnenschutz in Deutschland hat eine hohe Bedeutung. Seine Anforderungen wollen wir mit der neuen Elero Focused Factory noch besser erfüllen.“

Nach ihren Willkommensreden griffen Jochen Lütkemeyer und Lauro Buoro zur Kelle und legten das Fundament für den Grundstein, der dann per Autokran platziert wurde. Sein Hohlraum wurde mit Zeitzeugnissen wie einem Elero-Motor, einem Funkhandsender und einer aktuellen Zeitung gefüllt, bevor er mit einer gravierten Edelstahlplatte geschlossen wurde. Rund 250 Personen erlebten diesen besonderen Moment. Anwesend waren nahezu alle Elero-Mitarbeiter, die neuen Nachbarn, Architekten, Bauträger und Handwerker. Auch der Schlierbacher Bürgermeister Paul Schmid war der Einladung zum Festakt gefolgt. „Schön, dass Elero 2017 zu Schlierbach gehört und als wichtiger Arbeitgeber sowie Wirtschaftsfaktor unsere Region verstärkt“, freute sich dieser. Nach der Grundsteinlegung feierte Elero mit seinen Gästen bei schönstem Wetter im Zelt und unter freiem Himmel.

www.elero.de

EXTE
PRODUKTE UND LÖSUNGEN
RUND UM FENSTER UND TÜREN

ROLLADENKASTEN-SYSTEME

FLEXIBLE
SYSTEME

MIT ALLEN REVISIONSARTEN

WWW.EXTE.DE

Schlierbach die Perspektive, als Lean-Unternehmen weiter zu wachsen. Hier können wir die

der stetigen Verbesserung weiter voran. Der Markt für die Automatisierung von Rollläden

Die Branche boomt

Das Rollladen- und Sonnenschutztechniker-Handwerk hatte 2015 und auch im bisherigen Verlauf des Geschäftsjahres 2016 sehr gut zu tun.

61 Prozent der Fachbetriebe melden in der Konjunkturumfrage für das 3. Quartal eine noch einmal verbesserte Geschäftslage. Mit einer Auslastung von 96 Prozent arbeiten sie an der Kapazitätsgrenze, was sich auch in einer Auftragsreichweite von 5,6 Wochen niederschlägt. Der Geschäftsklimaindex liegt zum Ende des dritten Quartals bei 93 Punkten, was einem langjährigen Allzeithoch entspricht.

Fast alle RS-Fachbetriebe blicken optimistisch in die Zukunft. 70 Prozent sehen ein zumindest gleichbleibend hohes Auftragsniveau, dabei 28 Prozent sogar eine weitere Steigerung. 53 Prozent wollen in den nächsten Monaten investieren, 14 Prozent neues Personal einstellen. Die durchschnittliche Mitarbeiterzahl liegt derzeit bei 9,7 Beschäftigten.

Diese imponierende Bilanz konnte der neugewählte Präsident des Bundesverbandes Rollläden + Sonnenschutz, Heinrich Abletshauer, anlässlich der Haupttagung 2016 vor der Presse in Hamburg ziehen. Ob Komfort und Wertsteigerung für die eigene Immobilie, altersgerechtes Umbauen, hochwertiger Einbruchschutz oder nachhaltige energetische Sanierung – es boomt auf allen Arbeitsfeldern.

Die Umsätze sind nach den Zahlen des statistischen Bundesamtes im Jahr 2015 um weitere 2,9 Prozent auf 1,94 Milliarden Euro gewachsen – und das nach einer bereits siebenprozentigen Steigerung im Jahr 2014. Der Umsatz pro Betrieb ist von 675 000 Euro im Jahre 2013 über 720 000 Euro anno 2014 auf zuletzt 740 000 Euro gestiegen.

Dominierender Arbeitsschwerpunkte sind mit einem

durchschnittlichen Anteil von rund 90 Prozent weiterhin die fachhandwerklichen Dienstleistungen der Montage, Wartung und Reparatur. Deutlich zugenommen auf rund 10 Prozent hat der „alleinige Handel“, das sogenannte „Thekengeschäft“ ohne weitere Serviceleistungen. Hier spiegelt sich vor allem der konsequente Aufbau von attraktiven betrieblichen Verkaufs- und Ausstellungsflächen wider.

Haupt-Umsatzträger sind mit Anteilen von jeweils um die 20 Prozent Rollläden und Markisen. Der Anteil der Fenster liegt bei 16 Prozent, der von Raffstoren bei 15 Prozent.



Heinrich Abletshauer konnte anlässlich der Haupttagung 2016 in Hamburg vor der Presse eine positive Branchen-Bilanz ziehen.

In die Handwerksrolle sind für das Rollladen- und Sonnenschutztechniker-Handwerk derzeit 3917 Unternehmen eingetragen, und damit 60 Betriebe oder 1,6 Prozent mehr als im Vorjahr. Aller Wahrscheinlichkeit nach wird der Betriebsbestand in diesem Jahr die Viertausender-Marke übersteigen.

Dieser „Rekord“ ist laut Abletshauer jedoch nur auf den ersten Blick erfreulich. „Denn es darf nicht übersehen werden, dass es sich bei den meisten Neueintragungen auch weiterhin um nicht ausreichend qualifizierte Unternehmen ohne

die erforderliche Marktkompetenz handelt.“ Die Ursache liegt für den neuen Präsidenten auf der Hand: „Dies ist eine Folge des Wegfalls der Meisterpflicht für unser Gewerk im Rahmen der Handwerksordnungs-Novelle von 2004.“

Großer Schritt nach vorn

Als weiteren wichtige Schritt, die Berufsausbildung im R+S-Handwerk modern zu gestalten und damit attraktiv zu halten, hat Heinrich Abletshauer in dem Pressegespräch den erfolgreichen Abschluss des Neuordnungsverfahrens für den Ausbildungsberuf Rollladen- und Sonnenschutzmechaniker/in bezeichnet.

Nach mehrjähriger engagierter Mitarbeit zahlreicher Beteiligter ist die neue Ausbildungsordnung zum 1. August 2016 in Kraft getreten. Die wichtigsten Neuerungen sind die sog. gestreckte Gesellenprüfung und eine eigene Prüfung für die Antriebs- und Steuerungstechnik.

Die gestreckte Gesellenprüfung besagt, dass bereits die bisherige Zwischenprüfung mit für die Gesamtnote am Schluss der Ausbildung zählt. „Das bedeutet höhere berufliche Qualifikation schon während der Lehrzeit und dient damit dem Azubi wie dem Betrieb,“ so der Verbandspräsident. „Und das eigenständige Prüfungsfach Steuerungs- und Antriebstechnik ist den technischen Anforderungen geschuldet, denen sich heute die RS-Mechatroniker in der digitalen Welt stellen müssen.“

Leicht abgenommen haben die Ausbildungszahlen, die sich aber insgesamt auch weiterhin auf einem erfreulichen Niveau bewegen: 458 Lehrlinge (3 Azubis weniger als im Vorjahr) wurden am 31. Dezember 2015 in 318 Ausbildungsbetrieben (minus 4) gezählt. Dies ist eine

normale „Jahrgangs-Schwankung“ nach dem Abschluss von 180 neuen Lehrverträgen.

Bemerkenswert ist erneut die Verbesserung der schulischen Vorbildung: 12 Prozent der „Neulinge“ sind Abiturienten, 29 Prozent Realschüler, die Quote der Hauptschüler beträgt damit „nur“ noch 55 Prozent. Das hochtechnisierte RS-Handwerk wird offensichtlich zunehmend als attraktive Alternative auch zum Studium wahrgenommen. „Hier trägt unsere seit Jahren betriebene Langzeitstrategie zur Nachwuchssicherung ebenso sichtbar Früchte, wie das Engagement des Zentralverbands des Deutschen Handwerks zugunsten der Handwerksberufe insgesamt und die seit vielen Jahren laufende Imagekampagne des ZDH“, bilanziert Heinrich Abletshauer. Er konnte vor der Presse außerdem auf eine stringente verbandseigene Nachwuchs-Werbelinie verweisen, die neben einem aussagekräftigen Infolyer über das Berufsbild auch eine eigene Homepage sowie mobile Messtische beinhaltet. Es sind Werbemittel, die von Mitgliedsinnungen wie auch einzelnen Betrieben ebenso fleißig genutzt werden, wie ein gefragtes YouTube-Video. Die sachlichen Informationen und ein sympathisches Berufsbild treffen bei jungen Leuten auf gute Resonanz.

Dabei zielt der Verband auch auf ein weiteres Problemfeld: Der Sicherung der Betriebsnachfolge und damit eines festen Bestands an qualifizierten Fachbetrieben. Dazu der neue Verbandspräsident: „Wir brauchen künftig nicht nur ausreichend qualifiziertes Fachpersonal, sondern auch eine ‚Führungsreserve‘, die bereit ist, unternehmerische Verantwortung zu übernehmen – denn nicht immer kommt diese automatisch aus der bisherigen Inhaberkategorie.“

www.rs-fachverband.de

25-jähriges Arbeitsjubiläum

1991 trat Thomas Burghardt in die Dienste der Schlotterer Rollcom GmbH & Co. KG. Schon als junger Angestellter übertrug man ihm sukzessive immer mehr Verantwortung mit anspruchsvollen Aufgaben im Bereich Vertrieb und EDV. Seit 2001 hatte er die Vertriebsleitung des Bodelshausener Unternehmens inne, und mit Ende 2011 wurde er Geschäftsführer Vertrieb und Marketing.

Thomas Burghardt trug wesentlich zur positiven Entwicklung der Schlotterer Rollcom.de bei, die mit innovativen Produktentwicklungen im Bereich Rollläden und Jalousien Branchentrends initiiert. Im Rahmen einer internen Feierstunde mit allen Mitarbeitern würdigte sein Geschäftsführungskollege Volkmär Döring die Verdienste von



Rollcom.de

Thomas Burghardt feierte jetzt sein 25-jähriges Arbeitsjubiläum.

Thomas Burghardt und betonte insbesondere seine fachliche Expertise, seine persönliche Integrität und die überaus gute Zusammenarbeit in der Geschäftsführung.

www.rollcom.de

Neue Doppelspitze

Die Geiger Antriebstechnik aus Bietigheim-Bissingen, einer der führenden Hersteller von Sonnenschutzantrieben, hat zum November 2016 seine Geschäftsführung verändert. Für den ausscheidenden Hans-Michael Dangel tritt Dipl.-Ing. Roland Kraus als technischer Geschäftsführer in das Unternehmen ein. An der Seite von Geschäftsführer Dr. Marc Natusch wird er Teil der neuen Geiger-Doppelspitze.

Die Schwerpunkte des technischen Geschäftsführers liegen in der Qualitäts-, Prozess- und Kostenoptimierung. Darüber hinaus ist Roland Kraus Spezialist in Lean-Methoden und Shop Floor Management. Durch seine 20-jährige Tätigkeit für die in- und ausländische Automotive-Branche verfügt der diplomierte Maschinenbauingenieur (FH) über ein breites Erfahrungsspektrum. Zuletzt arbeitete er als Director Operations – Automotive Europe für Stanley Black&Decker in Gießen.



Geiger

Roland Kraus ist seit November 2016 der neue technische Geschäftsführer des Unternehmens.

Gemeinsam möchten Roland Kraus und Dr. Marc Natusch die bekannten Geiger-Qualitäten wie Verlässlichkeit, Innovationskraft und Partnerschaft vorantreiben und das Unternehmen sicher in die Zukunft des Sonnenschutzes führen. Dabei werden Entwicklung und Fertigung der Sonnenschutzantriebe auch weiterhin in Bietigheim-Bissingen bleiben.

www.geiger.de

CLIMAX 
Sunscreens by Servis Climax a.s.

RAFFSTOREN ROLLLÄDEN SCREENS



Für weitere Informationen besuchen Sie
www.servisclimax.eu

Experten rund ums Thema Insektenschutz

Im Juni 2015 startete die Spengler & Meyer GmbH, genannt „Die Muggergittermacher“, ihren „Muggergitter-Blog“. Der Hersteller von maßgefertigten Insektenschutzgittern stellt seinen Lesern seitdem Informationen rund um das Thema Insekten(-schutz) zur Verfügung. „Das scheint in Zeiten von Abnehm-, Fashion- oder Foodblogs zunächst einmal eher uninteressant“, räumt Dr. Hans Mehringer, der Geschäftsführer und Eigentümer der Spengler & Meyer GmbH, ein. Aber der nachhaltige Betrieb des Blogs wird belohnt, wie aus den Leserzahlen hervorgeht: Nach rund 100 Posts verbucht der „Muggergitter-Blog“ für Insektenschutzgitter inzwischen etwa 1000 Besucher im Monat.

Mithilfe der redaktionellen Inhalte teilen die Muggergittermacher die Expertise auf ihrem Fachgebiet mit ihren Lesern. Neben Erklärungen zur Produktpalette kürt das Unternehmen alle vier Wochen ein Krabbeltier zum „Insekt des Monats“, gibt Tipps zum Insektenschutz bei Auslandsreisen oder hält Informationen im täglichen Umgang mit Insekten bereit. Interessant gestaltete Artikel, die

laut Leser-Kommentaren offenbar gut ankommen.

Um sich einem breiteren Publikum vorzustellen, gibt es zudem regelmäßig Informationen aus dem Hause Spengler & Meyer GmbH. „Wir wollen unseren Kunden offen und transparent entgegenreten und langfristig einen Mehrwert für sie zur Verfügung stellen. Mithilfe des Blogs haben Leser die Möglichkeit, die Entwicklung unserer Firma mitzuverfolgen und sich über Insekten und Insektenschutz zu informieren“, fasst Dr. Hans Mehringer die Beweggründe für das Online-Medium zusammen.

Ob und wie sich die Pflege des Blogs für sein mittelständisches Unternehmen auswirkt, das ist bisher für den Geschäftsführer nur schwer nachvollziehbar. „Letztendlich hat man natürlich immer den Wunsch, dass alles, was man tut, den Umsatz fördert“, so Dr. Hans Mehringer. Während sich der Firmleiter über eine generell gute Konjunktur in seinem Unternehmen freue, sei der steigende Absatz von Insektenschutz momentan in erster Linie eher nicht auf den Blog zurückzuführen.



Spengler & Meyer

Dr. Hans Mehringer freut sich über das florierende Geschäft im Jahr 2016. Der Weblog macht die „Muggergittermacher“ noch bekannter.

Manche Blogs finanzieren sich beispielsweise über Werbeanzeigen oder bezahlten Content – beides trifft auf den Muggergitter-Blog nicht zu. Dass

sich dieser dennoch positiv auf die Geschäftsentwicklung auswirkt, merken die Ansbacher an anderer Stelle: Hatte das Unternehmen bisher fast ausschließlich Bestellungen aus einem Umkreis von knapp 50 Kilometern um den Firmensitz bearbeitet, gibt es mittlerweile auch Anfragen aus anderen Bundesländern.

Das positive Feedback in Form von Kommentaren zu Blogartikeln fördert das Firmenimage und gibt den Muggergittermachern weiterhin Aufwind. „Scheinbar haben wir mit dem Blog einen richtigen Weg eingeschlagen“, zieht der Geschäftsführer Bilanz. „Ich halte an meiner Entscheidung fest und würde mich in ein paar Jahren vielleicht über den 1000 Beitrag freuen.“

www.muggergittermacher.de

www.muggergitter-blog.de

Neuer Geschäftsführer

Teba – Konfektionär für Sicht- und Sonnenschutzprodukte aus Duisburg – hat einen neuen Geschäftsführer. Am 1. November 2016 hat Rolf Thöne die Geschäftsführung des mittelständischen Familienunternehmens übernommen. Er begann seine berufliche Laufbahn im Produktmanagement eines Marktführers der Baubeschlagbranche und bekleidete hier verschiedene Führungspositionen im Marketing und Vertrieb sowie bei einem Marktführer der Möbelbeschlagbranche.

www.teba.de



teba

Rolf Thöne ist seit November der Geschäftsführer des Unternehmens.

Wechsel in der Geschäftsführung

Die letzten 16 Jahre waren bei Hella geprägt von organischem Wachstum und zahlreichen Zukäufen von kleineren und größeren Firmen aus der Sonnen- und Wetterschutzbranche. Das Unternehmen ist heute in vielen Märkten, insbesondere Deutschland, Italien, Schweiz und einigen süd- und osteuropäischen Märkten sowohl mit eigener Produktion und als auch im Vertrieb aktiv.

Diese Entwicklung hat Martin Troyer sehr erfolgreich als langjähriger CEO der Hella Holding und Geschäftsführer in vielen Hella-Gesellschaften aktiv vorangetrieben und gestaltet. Vor dem Hintergrund der nunmehr anstehenden Konsolidierung ist Martin Troyer im Einvernehmen mit den Gesellschaftern als Geschäftsführer und Mit-Gesellschafter der

Hella Holding GmbH aus dem Unternehmen ausgeschieden.

Mit Wirkung vom 3. Oktober 2016 hat Dr. Ulrich Lehmann den Vorsitz der Geschäftsleitung in der Hella Holding GmbH übernommen. Mit seinen gesammelten Erfahrungen im Baunebengewerbe und verschiedenen Leitungsfunktionen in mittelständischen Unternehmen in Deutschland ist Dr. Ulrich Lehmann laut des Unternehmens die richtige Besetzung, um zusammen mit den bewährten Mitgliedern der Geschäftsleitung den Hella Konzern weiterhin an der Spitze der Branche zu führen. Dabei ist und bleibt Deutschland neben Österreich einer der wichtigsten Märkte für die Hella Gruppe.

www.hella.info

BVRS-Ausbildungspreis 2016

Eine fundierte Ausbildung ist die Voraussetzung, um in dem gewählten Beruf langfristig erfolgreich zu sein. Diese Botschaft vermittelt Georg Gögelein seinen Auszubildenden ebenso wie das notwendige Know-how und Praxiswissen. Das benötigen die jungen Menschen, um in der Branche des Rollladen- und Sonnenschutztechnikerhandwerks als R+S-Mechatroniker oder Bürokaufleute ihren Weg zu gehen. Für seine herausragenden Leistungen bei der Berufsausbildung wurden Georg Gögelein und seine in Würzburg ansässige Firma Gögelein GmbH & Co. KG vom Bundesverband Rollla-

den + Sonnenschutz e.V. (BVRS) ausgezeichnet. Die Preisverleihung fand am 22. Oktober in Hamburg statt.

den + Sonnenschutz e.V. (BVRS) ausgezeichnet. Die Preisverleihung fand am 22. Oktober in Hamburg statt. ter der Innung Nordbayern hat sich Georg Gögelein über lange Jahre hinweg für unser Handwerk und vor allem unseren Nachwuchs verdient gemacht“, betonte Heinrich Abletshauer, Präsident des BVRS. Seit 1980 bildet Georg Gögelein in handwerklichen und kaufmännischen Berufen der Branche aus. Er begleitet beispielsweise auch Ausbildungsbörsen, nimmt an Ausbildungsmessen teil und ermöglicht in seinem Betrieb Praktika. So bietet er jungen Menschen, die noch keinen Ausbildungsplatz haben, Orientierung und Perspektiven. Dabei ist er nicht nur bemüht, den jungen Leuten ei-



Die drei bisherigen Ausbildungspreisträger (v. l.): Peter Huber (2015), Georg Gögelein (2016) und Georg Braun (2014).

den + Sonnenschutz e.V. (BVRS) ausgezeichnet. Die Preisverleihung fand am 22. Oktober in Hamburg statt.

Vorbildliches Engagement

In der Laudatio hieß es, Georg Gögeleins Leistungen könnten sich wirklich sehen lassen. Auch deshalb, weil er sich nicht zuletzt durch den qualifizierten Branchennachwuchs für den Bestand der Branche im Allgemeinen einsetze. „Als ehemaliger Obermeister und aktuell stellvertretender Obermeis-

ten optimalen Start ins Berufsleben zu ermöglichen, ihm liegt zudem sehr viel daran, die Auszubildenden nach bestandener Abschlussprüfung zu übernehmen.

Die Auszeichnung mit dem BVRS-Ausbildungspreis 2016 ist nicht die erste Ehrung von Georg Gögeleins Engagement. Für „seine hohen Verdienste um die Ausbildung in der gewerblichen Wirtschaft“ hat ihm bereits im vergangenen Jahr die bayerische Staatsministerin Ilse Aigner eine Ehrenurkunde überreicht.

www.rs-fachverband.de

„ Ab sofort genieße ich noch mehr Komfort und Sicherheit!



Immer ein sicheres Gefühl

Die bewährte Hochschiebesicherung „Secu Block“ wird ab sofort durch die neue SELVE-Innovation „Secu Click“ ergänzt. Mit seinem einzigartigen klipsbaren Verschlussring ist die Montage absolut einfach. Der Verschlussring ermöglicht ein optimales Wickelverhalten bei reduziertem Geräuschniveau. Sicherheit und Komfort „Made in Germany“!



Rolladentechnik von SELVE:
Immer die richtige Entscheidung,
wenn es um Sicherheit und Komfort geht.

SELVE

Technik, die bewegt

www.selve.de

Das Handwerk erhält engagierten Meisterzuwachs



Kerschensteinerschule Stuttgart

Der Abschlusskurs der Raumausstatter-Meister 2015/2016 der Kerschensteinerschule in Stuttgart.

Der Meisterbrief ist zwar seit 2004 keine Voraussetzung mehr für die Gründung eines Raumausstatter-Betriebes – dennoch schließen jedes Jahr knapp 80 Raumausstatter und gut 25 Sattler/Feintäschner die Meisterprüfung

erfolgreich ab. Das „Gütesiegel für Fachkompetenz, technisches Know-how, Führungswissen und soziale Kompetenz“, wie die HWK Stuttgart den Meisterbrief beschreibt, wurde am 14. Oktober feierlich an insge-

samt 796 Handwerkerinnen und Handwerker vergeben.

Des Weiteren wurden sechzehn Bestmeister bei der Meisterfeier als Branchenprimus ausgezeichnet: Sie haben alle vier Teile ihrer Meisterprüfung mit

mindestens „gut“ (2,4) bestanden und als Beste ihres Gewerks abgeschnitten. Darunter zählt der Raumausstatter Dominik Wolf aus Miltenberg sowie die Sattler- und Feintäschnerin Daniela Rapp aus Waldachtal. Ihr aufwändig ausgestatteter Trabant 601 S gehörte zu den Highlights der Ausstellung. Beide wurden an der Kerschensteinerschule Stuttgart unterrichtet, die sich nicht nur durch eine große Bandbreite an Aus- und Weiterbildungen auszeichnet, sondern auch jedes Jahr Bestmeister im Raumausstatter-Handwerk hervorbringt.

Wie das Leitmotiv der diesjährigen Meisterfeier „Willkommen im Ideenreich“ bereits verdeutlicht, weisen die Handwerker-Berufe heutzutage viel Kreativität und eine große Innovationskraft auf. Mit dem Meisterbrief haben die jungen Handwerker eine facettenreiche Kompetenz erlangt, für die sich die Investition und Leistungsbereitschaft mehr als gelohnt hat.

www.zvr.de

Bundesverband Rollläden + Sonnenschutz e.V. wählt neuen Präsidenten

Auf ihrer Zusammenkunft in Hamburg haben am 20. Oktober die Delegierten der Mitgliedsinnungen und -verbände des Bundesverbandes Rollläden + Sonnenschutz Heinrich Abletshauer aus Freiburg zu ihrem neuen Präsidenten gewählt. Der 60-jährige Rollläden- und Sonnenschutztechnikermeister folgt auf Georg Nüssgens, der sich am Ende seiner vierjährigen Amtszeit nicht erneut zur Wahl gestellt hatte.

Heinrich Abletshauer ist Geschäftsführer und Inhaber der familieneigenen Jakob Rottler KG in Freiburg (Mitglied der Innung Baden), darüber hinaus ist er seit 2010 öffentlich be-

stellter und vereidigter Sachverständiger für das Rollläden- und Sonnenschutztechniker-Handwerk. Seit 2008 amtiert er als BVRs-Präsidiumsmitglied und seit 2012 als Vizepräsident. Heinrich Abletshauer ist verheiratet und hat zwei Töchter. Zu BVRs-Vizepräsidenten wurden in Hamburg Matthias Klenner aus Klostermansfeld (Sachsen-Anhalt) und Reinhard Kowalewski aus Berlin gewählt. Weitere Präsidiumsmitglieder sind künftig Meinhard Berger aus Neufahrn (Südbayern) und Frank Rönnfeld aus Quickborn (Schleswig-Holstein).

www.rs-fachverband.de



BVRs

Das neue Präsidium: (v. l.) Christoph Silber-Bonz, Frank Rönnfeld, Reinhard Kowalewski, Heinrich Abletshauer sowie (h. l.) Matthias Klenner und Meinhard Berger.

Spende für den guten Zweck

Das 150-jährige Bestehen wurde bei Selve Mitte September groß gefeiert – Grund zur Freude gab es deshalb jetzt auch bei den „Märkischen Werkstätten“ in Lüdenscheid: Die diakonische Einrichtung, die der beruflichen Rehabilitation für Menschen mit Behinderungen dient, erhielt einen Spendenscheck in Höhe von 12.000 Euro. Anlässlich seines Firmenjubiläums hatte das Familienunternehmen darum gebeten, von Präsenten abzusehen und stattdessen die Behinderten-Werkstätten, dessen Träger das Evangelische Johanneswerk ist, zu unterstützen. Bereits seit Jahren ist Komplettanbieter Selve eng mit den Märkischen Werkstätten verbunden und hat an seinem Hauptsitz in Lüdenscheid sogar selbst eine eigene Integrations-Abteilung eingerichtet.

Mit dem Standort Lüdenscheid ist Selve seit nunmehr 150 Jahren fest verwurzelt – und hat sich seither erfolgreich entwickelt. „Als wichtiger Arbeitgeber in der Region werden wir dabei auch unserer sozialen Verantwortung gerecht: Als erstes Unternehmen im Märkischen Kreis haben wir im Jahr 2011 eine Abteilung mit behinderten Arbeitskräften in unserer Fertigung fest etabliert“, berichtet Geschäftsführer Ludger Stracke. Rund ein Dutzend Mitar-



Christoph Pasch (M.) nahm den symbolischen Scheck von Geschäftsführer Ludger Stracke (r.) sowie Vertriebsleiter Christian Pfeffer entgegen.

beiter der Märkischen Werkstätten sind seither gemeinsam mit einem Betreuer in der Selve-Integrations-Abteilung, kurz „Integra“ genannt, tätig und verrichten verschiedenste einfache Arbeiten. Diese reichen von kleineren Montagearbeiten bis hin zum Falten von Verpackungskartonagen. „Die Mitarbeiter mit Behinderung sind sehr stolz auf ihre Arbeit und identifizieren sich stark mit dem Unternehmen“, so der Geschäftsführer. Drei von diesen Integra-Mitarbeitern wurden mittlerweile sogar übernommen und arbeiten somit direkt

auf dem „ersten Arbeitsmarkt“ bei Selve.

Deshalb lag es für das Familienunternehmen auch nahe, über den eigenen Einsatz hinaus, anlässlich seines ungewöhnlichen Jubiläums um Spenden für die Märkische Werkstätten zu bitten. Denn die diakonische Einrichtung leistet durch die Eingliederung behinderter Menschen in das Arbeitsleben einen wesentlichen Beitrag zu ihrer Eingliederung in die Gesellschaft. So sind an acht Standorten im südlichen Märkischen Kreis zirka 1000 Mitarbeiter mit Handicap tätig. „Wir

freuen uns sehr, dass unsere Jubiläumsgäste, darunter langjährige Partner und Fachkunden, diesem Spendenwunsch so engagiert gefolgt sind“, sagt Ludger Stracke. So kam also eine beträchtliche Summe für den guten Zweck zusammen, welche von Selve auf 12.000 Euro aufgerundet wurde.

Der symbolische Spendenscheck wurde jetzt am Selve-Hauptsitz in Lüdenscheid an Christoph Pasch, Regionalgeschäftsführer der Märkischen Werkstätten, übergeben. Die Spende soll nach seinen Angaben für zwei wichtige Projekte verwendet werden, die nicht über den Träger oder das Integrationsamt refinanziert werden. Dazu gehört zum einen die Anschaffung von Tablet-PCs mit spezieller App, die zur unterstützenden Kommunikation dienen. So können Personen, die nicht sprechen können, hier unterschiedliche Icons betätigen und sich dadurch der Umwelt mitteilen. Zum anderen wird ein Teil der Spende für Qualifizierungsmaßnahmen zur fachlichen Weiterentwicklung von Menschen mit Behinderung eingesetzt. Hierfür sollen verschiedenste Schulungsmaterialien und spezielle Werkzeuge angeschafft werden.

www.selve.de

Langjährige Partnerschaften als Erfolgskonzept

Langjährige Geschäftsbeziehungen sind einer der Meilensteine, die Markilux zum Erfolg geführt haben. Dies gilt für das Inland genauso wie für das Ausland. So kann Markilux in diesem Jahr auch in Österreich auf 3 x 30 Jahre Partnerschaft zurückschauen – in einem Markt, in dem Outdoor und Markise gelebt wird. Markilux hat sich hier in den letzten Jahren zu einem der führenden Anbieter im Kernseg-



V. l.: Manfred Bauer, Bernd Krieger, Hermann Wallner und Christian Steinleitner bei der Übergabe der Urkunde.

ment Markise etabliert. „Wir sind stolz darauf, auf ein Netz von hervorragenden Fachpartnern blicken zu können, die ihr Handwerk verstehen“, so Hermann Wallner, der seit vielen Jahren die Geschicke der österreichischen Tochtergesellschaft leitet. Für 30 Jahre treue Partnerschaft wurden die Firmen KOS in Linz, Blank Lustenau und Tikal in Wels geehrt.

www.markilux.com



In Bal Harbour treffen sich die wohlhabenden Menschen gern in den Luxus-Shops und in den Hotels entlang der Mall.

Bal Harbour Shops, Miami Beach/Florida:

In jeder Hinsicht höchste Ansprüche

Unvorstellbar, dass das Einkaufszentrum mit dem höchsten Umsatz pro Quadratmeter unter allen Shopping-Centers der Welt, Einbußen aufgrund von Witterungseinflüssen erleidet. Dieses Risiko wollten die Betreiber der Bal Harbour Shops in Miami Beach, Florida, einem beliebten Open-Air-Einkaufszentrum nicht eingehen.

In Bal Harbour, einem an Luxusvillen reichen Stadtteil von Miami mit nur etwa 3500 Einwohnern, treffen sich die wohlhabenden Menschen, darunter viele bekannte Persönlichkeiten, gern in den Luxus-Shops und in den Hotels entlang der Mall. Auch wenn wenig Niederschlag fällt, so fällt er doch an rund 40 Prozent der Tage in den Sommermonaten. Bevor hier Kaufkraft wegfällt, kommt im Außenbereich der Mall die enorme mechanisch faltbare Bedachung zum Einsatz.

Innerhalb kürzester Zeit kann das mit reißfestem Sefar Architecture Tenara Ge-

webe ausgeführte faltbare Dachsystem eine gesamte Fläche von 16,7 x 25,9 Meter (55' x 85') überspannen – auf Knopfdruck und per Fernbedienung. Ausgefahren und straff verspannt bildet das Gewebe ein flaches, transparentes Dach. Ausgefahren halten die Dachkonstruktion und das Gewebe Windgeschwindigkeiten von bis zu 140 km/h stand.

Innerhalb kürzester Zeit kann das faltbare Dachsystem eine gesamte Fläche von 16,7 x 25,9 Meter überspannen – auf Knopfdruck und per Fernbedienung.

Uni-systems.com (4)



Von der Transluzenz der Membran profitieren alle, die auf natürliches Licht Wert legen und dabei Schutz vor Wind, Niederschlag, übermäßiger Wärme und Sonne erwarten. Wo Luxus-Labels wie Bulgari, Chanel, Dior, Gucci, Fendi oder Prada ihre edelste Ware präsentieren, sollen Farben originalgetreu präsentiert werden, daneben im Innenhof üppige Pflanzen wachsen – und selbst Koi-Karpfen unter Glas dürfen auf Lichtbedingungen hoffen, wie sie dem Leben in der Natur entsprechen.

Das Gewebe

Das Beste ist gerade gut genug – dieses Prinzip verfolgen Betreiber und Planer auch bei der Materialwahl am Bau. Hier überzeugt das Sefar Architecture Tenara Gewebe mit außergewöhnlichen Vorzügen: aus ePTFE Garn gewoben und mit Fluorpolymer beschichtet ist das Gewebe inert gegenüber UV-Strahlen – ein Material ohne jegliche chemische Reaktion also. Selbst bei vielen Faltzyklen und hohen Temperaturschwankungen ist es resistent gegen Faserbruch und Versprödung. Darüber hinaus ist das Gewebe schmutz- und wasserabweisend, feuerbeständig und frei von Weichmachern. Es filtert die richtige Menge an Licht und Wärme und schafft damit angenehme Umgebungsbedingungen für die Besucher der Mall. Letztendlich wirken sich die natürlichen Licht- und Umgebungsbedingungen bei ausgefahrenem Dach auch positiv für das Gedeihen von Pflanzen und Fischen in den Teichen der Flaniermeile aus.

www.sefar.com



Ausgefahren und straff gespannt bildet das Gewebe ein flaches, transparentes Dach.



Das Gewebe filtert die richtige Menge an Licht sowie Wärme und schafft damit angenehme Umgebungsbedingungen.





Das Gebäude ziert eine dreiteilige, gebogene Sonnenschutzfassade aus goldenem Metallgewebe.

Kunstschule, Calais:

Metallgewebe als Identitätsstifter

Im Norden Frankreichs, nur durch den Ärmelkanal von England getrennt, liegt die Hafenstadt Calais. Seit 1994 ist sie durch den Eurotunnel mit dem englischen Festland verbunden. Als zweitgrößter Passagierhafen Europas – nach dem englischen Dover – lebt die rund 72 000 Einwohner zählende Stadt deshalb hauptsächlich vom Transit-Tourismus. Fischerei und Schifffahrt haben in den vergangenen Jahrzehnten stark an Bedeutung verloren, so dass nur noch die Produktion von Klöppelspitzen für die Hersteller von Haute Couture an die frühere wirtschaftliche Bedeutung der Stadt erinnert.

Mit einem 100 Millionen Euro schweren Infrastrukturprogramm wollen Politik und Region die von hoher Arbeitslosigkeit und zahlreichen Industriebranchen gezeichnete Hafenstadt wiederbeleben. Teil dieses Programms ist der Neubau der Kunstschule (Ecole d'Art de Calais) am Boulevard Jacquard im Stadtzentrum von Calais. Nach dem Entwurf des französischen Architekturbüros Arc.Ame erhielt sie als Zeichen des Beginns einer neuen Ära von Calais eine dreiteilige, gebogene Fassade aus goldenem Metallgewebe vom Typ Escalé der GKD – Gebr. Kufferath AG.

Die Kunstschule von Calais blickt auf eine über 90-jährige Tradition in einem großen, stark in die Jahre gekommenen Bürgerhaus in der Rue des Souplicants zurück. Mit ihrem Angebot der technischen und theoretischen Einführung in die plastische und visuelle Gestaltung bereitet sie angehende

Kunststudenten auf die anspruchsvollen Aufnahmeprüfungen an Kunsthochschulen vor. Ein breites Spektrum an künstlerischen Disziplinen für Laien und angehende Profis begründet überdies ihren über Jahrzehnte gewachsenen guten Ruf. Schon lange erfüllten die beengten Räumlichkeiten auf mehreren Etagen und die brüchige Bausubstanz am bisherigen Standort nicht mehr die Anforderungen von Schülern und Lehrkörper.

Mit dem attraktiven Neubau im Herzen des zentralen Stadtviertels Saint-Pierre de Calais entstand jetzt auf einer ehemaligen Industriebrache ein Kernelement der Stadterneuerung von Calais, dessen Name Programm ist: Le Concept. Arc.Ame-Architekten planten auf dem 3220 Quadratmeter großen Areal ein markantes zeitgenössisches Ensemble, zu dem auf der Rückseite in der Rue Vauxhall 25 Wohneinheiten mit Südterrasse gehören. Als Symbol der wie-

derbelebten Stadtmitte ist der dreigeschossige Bau zugleich ein Begegnungsraum mit Kunst und Künstlern, der für Schüler und Bürger gleichermaßen zugänglich ist. Seine Bauhöhe passt sich sensibel den alten Stadthäusern auf dem Boulevard Jacquard an. Auf den flüchtigen Betrachter wirkt der kompakte, dreigliedrige Baukörper wie drei einzelne Gebäude aus Beton, Glas und Metallgewebe. Die Glasfassaden, die über die gesamte Gebäudehöhe reichen und durch dunkle Sprossen großflächig strukturiert werden, zeigen die Leitmotive der Architekten für diesen Bau – Transparenz und Licht. Ihr subtiles Spiel variiert tageszeit- und raumabhängig und symbolisiert damit aus Sicht der Architekten das Wesen von Kunst: permanente Veränderung als Widerhall der aktuellen Umgebung und subjektive Wahrnehmung. Die leicht gebogenen Fassaden der drei Gebäudeelemente erinnern in ihrer

Formgebung an nebeneinander aufgereichte Rollladenschränke und spiegeln so den Werkstattcharakter der Kunstschule wider. Ein Eindruck, der durch die vorgehängten Fassadenelemente aus goldfarbigem Aluminiumgewebe, die wie hochgezogene Jalousien wirken, unterstrichen wird. Die in den weiß getünchten Beton eingelassene Inschrift „dekorativ und industriell“ steht für die beiden Pole der hier vermittelten Kunst.

Puristische Transparenz

In dem mittleren Gebäudeteil zieht eine 320 Quadratmeter große pfostenlose Eingangshalle mit fünf Meter hoher, geschwungener Decke den Besucher geradezu magisch in das Gebäude hinein. Die puristische Linienführung der Halle vermittelt durch große Glasflächen an einer Empore und an der Stirnwand sowie zahlreiche Fenster und Türen, die teils nach draußen, teils aber auch in Nachbarräume führen, den Eindruck maximaler Offenheit und Transparenz. Boden, Wände und Decke sind ganz in Weiß gehalten. Naturbelassenes Holz an zwei schmalen Wandresen, die mit vereinzelt filigranen Hockern in Bordeaux und Grün zwei Wände säumen, setzen behutsame, natürliche Farbakzente. In dem links von der Eingangshalle gelegenen Gebäudeteil befindet sich im Erdgeschoss ein 200 Quadratmeter großer Saal für Bildhauerei und Keramikunst. Den dritten Gebäudeflügel prägt an gleicher Stelle ein großes Atelier für Malerei. In den ersten und zweiten Etagen sind darüber hinaus zahlreiche Kursräume, Werkstätten und Ateliers für Malerei, Gravur- und Textilkunst, Foto und Multimedia untergebracht. Auch hier dominieren Weiß und Glas, gepaart mit schwarzen Fensterrahmen. Vereinzelt Farbakzente – beispielsweise an den Türzargen – in Orange, Gelb und Hellgrün verleihen den Räumlichkeiten ihre frische, heitere Wirkung. Im Erdgeschoss des zehn Millionen Euro teuren Baus laden temporäre Ausstellungen und eine neue Kunstbibliothek zum Verweilen ein.

Symbolträchtiger Sonnenschutz

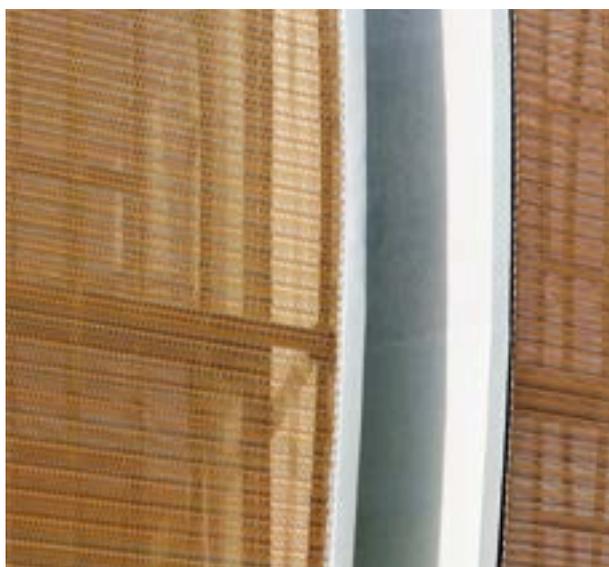
Die Konstruktion aus Fertigbetonteilen verdeutlicht die skulpturale Dimension des Gebäudes. Ihre raue Oberfläche bildet einen bewussten Kontrast zu dem glatten Glas und dem Glanz der metallischen Haut. Diese Metallfassade verstehen die Architekten als zentralen Bedeutungsträger und architektonische Signatur. Ihr warmer Goldton steht dabei stellvertre-



Als Symbol der wiederbelebten Stadtmitte ist der dreigeschossige Bau zugleich ein Begegnungsraum.

tend für die Gebäudefunktion als Hort einer Kunstschule. Da in allen künstlerischen Disziplinen Metall direkt oder indirekt mit einfließt, soll sie die angehenden Künstler zur Reflexion über die Bedeutung der Materialwahl und Farben, ihrer Beschaffenheit und Kombination bei der Umsetzung ihrer Werke inspirieren. Zugleich übernimmt das semitransparente Metallgewebe die Aufgabe einer schützenden Membran zwischen Außenwelt und Innenleben der Schule. So wird dem gewünschten Grad an künstlerischer Intimität ebenso Rechnung getragen

wie dem erklärten Wunsch nach Transparenz für die Bürger der Stadt. Abends wird die Metallfassade bei innen beleuchtetem Gebäude transparent und bietet so ungehinderte Einblicke in die Räumlichkeiten, während tagsüber die Reflexion der Sonnenstrahlen die Kunstschule in ein kostbar schimmerndes Kleinod verwandelt. Diese außergewöhnliche Ästhetik paaren die gewebten Fassadenelemente mit effektivem Blend- und Sonnenschutz. So filtern sie weiches Licht für die nach Osten ausgerichteten Ateliers und verhindern überdies das Aufheizen des gesamten Schulgebäudes. Neben Aufenthaltskomfort leisten sie dadurch einen wertvollen Beitrag zu dem anspruchsvollen Nachhaltigkeitskonzept der Kunstschule. Von allen Räumen seh- oder auch begehbbare bepflanzte Innenhöfe, begrünte Dächer oder auch von Kletterpflanzen umspielte Mauern stehen hierfür ebenso wie Solarpaneele auf der Südseite des Gebäudes, wo die flexibel zu gestaltenden Wohnungen liegen. Für Schüler und Bürger ist die großformatige, dreiteilige textile Membran jedoch vor allem eine identitätsstiftende Visitenkarte, die die jahrhundertalte Tradition des Klöppelhandwerks ebenso visualisiert wie das künstlerische Handwerk zeitgenössischer Gestaltung.



Das semitransparente Metallgewebe übernimmt die Aufgabe einer schützenden Membran zwischen Außenwelt und Innenleben der Schule.

www.gkd.de



Die Holzleisten liegen verschraubt auf speziellen Aluminiumprofilen und werden dadurch hinterlüftet.

Einfamilienhaus, Köln:

Falt-Schiebeladensystem für maximale Ästhetik

Gerade in der modernen Architektur spielt Fassadenbündigkeit eine große Rolle. Große Fensterflächen und hohe ästhetische Ansprüche erfordern es neue Wege zu gehen. Im konkreten Projektbeispiel setzte das Team der Baier GmbH sein neues System Premium 70 zum ersten Mal ein – und gleich mit vollem Erfolg.

Die großen Fensterflächen, eingebettet in eine Putzfassade, werden im geschlossenen Zustand komplett von den Falt-Schiebeläden verdeckt. Die Rahmen sind mit vertikalen Holzleisten bestückt, welche im geschlossenen Zustand dank der schmalen Fugen ein einheitliches Fassadenbild ergeben. Bänder, Laufwagen, Füh-



Die großen Fensterflächen, eingebettet in eine Putzfassade, werden im geschlossenen Zustand komplett von den Falt-Schiebeläden verdeckt.

runngsschienen etc. liegen hinter der Füllung verdeckt. Durch eine geschickte Farbwahl mit schwarz beschichteten Rahmen sowie Beschlags- und Antriebsteilen sind diese in den Schattenfugen nahezu unsichtbar.

Die Vorderkante der Holzleisten ist gleich mit der Vorderkante der oberen Putzebene. Dies ist möglich, da die Beschlags- und Antriebstechnik nach hinten versetzt zur Füllung liegt. So lässt sich die notwendige Technik durch die Fassade verdecken. Auch hier lässt die geschickte Farbwahl die oben liegenden Laufschiene und Motoren in den Hintergrund treten.

Trotz aller Ästhetik wird natürlich auch Wert gelegt auf funktionelles Design. Die Holzleisten liegen, wie bei Baier üblich, verschraubt auf speziellen Aluminiumprofilen und werden dadurch hinterlüftet. Dieser konstruktive Holzschutz erhöht die Langlebigkeit. Wie auch schon beim falt-Schiebeladensystem Premium 60 und Premium 61 wird auch beim Premium 70 jeder Laufwagen von einem eigenen Motor angesteuert. So kann die Anlage per Knopfdruck nicht nur zuverlässig geöffnet und geschlossen werden, sondern steht auch in Zwischenstellungen stabil.



Per Knopfdruck kann die Anlage nicht nur zuverlässig geöffnet und geschlossen werden, sondern steht auch in Zwischenstellungen stabil.

Durch spezielle Beschlagsteile, die in den Rahmen versteckt angeordnet sind als auch durch die spezielle Ein- und Ausrücktechnik wird die Anlage sowohl in geöffnetem als auch geschlossenem Zustand sicher

gehalten. Die einzelnen Flügel stabilisieren sich quasi gegenseitig zu einem Gesamtsystem.

www.baier-gmbh.de

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



In dem neuen Produktionsgebäude in Salem bietet das Tor für Logistiker beste Voraussetzungen.



Die Spiraltechnologie lässt das Tor extrem schnell, leise und platzsparend aufrollen.

Alpha Deuren (3)

Produktionsgebäude HSM, Salem:

Wenn es schnell gehen muss

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

Flexibilität und Qualität gehören zu den Werten des süddeutschen Pressenherstellers HSM. Und eben diese Standards erwartet das Familienunternehmen von Hermann Schwalling auch von seinen Partnern und deren Produkten. Dazu gehören ferner die Tore der niederländischen Firma Alpha Deuren. Bereits an dem HSM-Standort in Frickingen hat die Firma ITV Torsysteme aus Wolfegg in der Vergangenheit Sektionaltore von Alpha Deuren eingebaut. Weshalb klar war, dass diese auch in einen neuen HSM-Hallenanbau in Salem integriert werden sollen.

Neben insgesamt zehn Sektionaltoren von Alpha Deuren mit den Abmessungen 7 auf 4 Meter, 2,5 auf 2,7 Meter sowie 2,5 auf

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

Allerdings zeichnet das Helix-Tor nicht nur Schnelligkeit aus, es spart zusätzlich Platz, indem es je nach Führungsschiene

lediglich einen Freiraum von 0,6 bis 1,1 Meter über Sturz benötigt. Möglich macht dies der Direktantrieb mit umlaufender Kettentechnik. Und durch die Spiraltechnologie beim Aufrollen ist das System gemeinsam mit dem Verzicht auf einen Gewichtsausgleich mittels kostspieliger Zug- und Torsionsfeder hocheffizient und langlebig. Die Instandhaltungskosten sind gering, denn bis zu 200 000 Lastwechsel sind nahezu wartungsfrei erreichbar.

„Die Tore von Alpha Deuren sind zudem so steuerbar, dass sie gar nicht ganz hochfahren müssen, wenn es die Produktgröße nicht erfordert“, sagt Dr. Berthold Mack. Ist nur eine bestimmte Höhe nötig, stoppen sie und schließen sich danach wieder.

Zusätzlich überwacht ein im Führungsschienensystem integriertes Lichtgitter die Hauptschließkante, so dass Hindernisse erkannt werden, bevor es zu einer Berührung kommt. Modular einsetzbar ist die GFA-Steuerung TS971. Sie ermöglicht ein gemeinsames Programmieren und Bedienen der Helix- und Sektionaltore von Alpha Deuren.

Außergewöhnlich sind auch die Isolationsleistungen des Tores. Die Blattstärke von 40 Millimetern hilft beim Energiesparen und der U-Wert von bis zu 1,77 W/m²K garantiert eine gute Wärmedämmung. Große, variable Alu-Sektionen mit Kunststoffscheiben sorgen zudem nicht nur für einen bestmöglichen Lichteinfall, sondern verhelfen auch zu einem individuellen, at-



Die schnelle Öffnungs- und Schließgeschwindigkeit spart nachhaltig Energie und reduziert den Wartungsaufwand auf ein Minimum.

traktiven Design. So sei der Kunde „sehr zufrieden und total begeistert“ von seinen neuen Hallentoren, weiß Dr. Berthold Mack zu berichten.

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

www.alpha-deuren.nl



**SIE FINDEN UNS
IN HALLE 5.1
STAND B70**



MHZ PLISSEE-VORHÄNGE | *neu entfaltet*

Inspiriert von den Trends der Urbanität und der Natur! Lassen Sie sich von der neuen MHZ Kollektion und einer Vielzahl an Plisse-Neuheiten begeistern. Besuchen Sie uns auf der Heimtextil 2017 - Wir freuen uns auf Sie!

*MHZ Hachtel GmbH & Co KG
Sindelfinger Straße 21 · 70771 Leinfelden-Echterdingen · www.mhz.de*

Energie sparen und Wohlbefinden steigern



Ein Raffstore kann beispielsweise im Laufe seines Lebenszyklus über 8,5 Tonnen CO₂ einsparen.

Der Energieverbrauch steht heute überall im Fokus, denn die Klimaveränderungen durch CO₂-Emissionen sind gravierend. Zur Senkung des Energieverbrauchs rücken vermehrt Gebäude und der private Sektor in den Blick von Experten. Hier lassen sich Einsparungen mit Vorteilen für den Komfort der Bewohner und deren Gesundheit kombinieren. Mit intelligent gesteuerten Sonnenschutzlösungen von Warema wird Energieeffizienz zu einem neuen Lebensgefühl.

„Der Gebäudesektor hat eine enorme Bedeutung für die Reduzierung des Energieverbrauchs und die Verringerung der CO₂-Erzeugung“, sagt Hans Albrecht Kohlmann, Leiter des Qualitätsmanagements bei Warema. Studien haben gezeigt, dass für Beleuchtung, Beheizung, Kühlung und Belüftung von Gebäuden in Europa rund

40 Prozent des Energiebedarfs aufgewendet werden. „Mit effizientem Sonnenschutz in Verbindung mit einer intelligenten Steuerungslösung lassen sich, laut einer Studie der europäischen Sonnenschutz Organisation ES-SO (European Solar Shading Organization, Energy Saving and CO₂ Reduktion from Solar Shading Systems and Shutters in the EU – 25), alleine in der EU rund 111 Millionen Tonnen CO₂ pro Jahr einsparen. Gerade im Zuge der Energieeinsparverordnung und hinsichtlich der Konsequenzen für Bauherren und Hausbesitzer ist dies ein wichtiges Thema“, sagt Hans Albrecht Kohlmann.

Nachhaltiges Sonnenlicht-Management

Während sich Windkraft- und Photovoltaikanlagen zur nachhaltigen Energiegewinnung etablieren, ist es außerdem sinnvoll, das täglich vorhandene Sonnenlicht intelligent zu nutzen und zu managen: „Dabei spielt der Sonnenschutz eine wichtige Rolle“, sagt Hans Albrecht Kohlmann. Die Experten von Warema gehen das Thema Nachhaltigkeit und Energieeffizienz bereits in der Herstellung und Produktion ganzheitlich an. Ein Raffstore beispielsweise kann im Laufe seines Lebenszyklus über 8,5 Tonnen CO₂ einsparen. Dabei verursacht er selbst nur 150 Kilogramm CO₂. Warema Sonnenschutzprodukte haben außerdem einen langen Produktlebenszyklus. „Was länger hält, muss seltener entsorgt werden“, stellt Hans Albrecht Kohlmann fest.



Der sparsame Energieverbrauch für den Endverbraucher kommt bei individuellen Sonnenschutz-Lösungen durch verschiedene Aspekte zustande.

Energiespar-Lösungen für jede Jahreszeit

Der sparsame Energieverbrauch für den Endverbraucher kommt bei individuellen Sonnenschutz-Lösungen durch verschiedene Aspekte zustande: So fängt der außenliegende Sonnenschutz die Strahlen vor der Verglasung ab und vermeidet ein unerwünschtes Aufheizen der Räume im Sommer. Durch Luftpolster zwischen Fenster und Rollläden wird die Wärmedämmung erhöht, welche in kalten Nächten den Wärmetransport nach außen verhindert. Rund 20 Prozent der Energie für Kunstlicht lassen sich durch eine integrierte Lamellennachführung sparen, wodurch die Beleuchtung im Haus teilweise ausgeschaltet oder reduziert werden kann. Zudem kann im Sommer die Kühlenergie um bis zu 90 Prozent durch Nutzung von außenliegendem Sonnenschutz verringert werden. Im Winter sparen Rollläden und Raffstoren etwa 20 Prozent der Heizenergie ein, wenn sie intelligent gesteuert werden. Alle Potenziale sind abhängig von den klimatischen Bedingungen und dem Systemaufbau Glas, Fenster, Sonnenschutz.

Bessere Konzentration und kürzere Krankenhausaufenthalte

Intelligente Steuerungen und die damit verbundenen technischen Innovationen verbessern die Energieeffizienz und den Komfort für die Bewohner. Darüber hinaus bietet die nachhaltige Energienutzung Vorteile für Gesundheit und Wohlbefinden. Der Blick ins Freie und die Wirkung von Tageslicht sind nachweisbar positiv. „Schüler lernen um 20 bis 26 Prozent schneller und durch Tageslicht verbessern sich die mentale Verfassung und das Gedächtnis um zehn bis 25 Prozent“, sagt Hans Albrecht Kohlmann. Aspekte, die auch in anderen Lebensbereichen zum Tragen kommen: Krankenhausaufenthalte können durch den Blick ins Freie ebenfalls um 8,5 Prozent kürzer werden, so die Ergebnisse einer Untersuchung (A Business Case for Green Building, WGBC Report 2013).

Zurückzuführen sind die positiven Auswirkungen vor allem auf Systeme mit besserer Beleuchtung, besserer Belüftung und individueller Temperatursteuerung. „Der Zusatznutzen dieser Technologien wird zukünftig ganz selbstverständlich“, sagt Hans Albrecht Kohlmann.



g 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

Workforce Management-System sorgt für ungetrübte Lichtblicke

Die Warema Renkhoff SE ist der führende Sonnenlicht-Manager mit über 60 Jahren Erfahrung und einem umfassenden Know-how. Das traditionsreiche Familienunternehmen entwickelt, produziert und vertreibt individuelle, technische Sonnenschutzlösungen, die mehr können als nur vor Hitze und Blendung zu schützen. Der Experte bietet nicht nur ein Komplettangebot von innen- und außenliegendem Sonnenschutz sowie Steuerungssystemen, Warema ist auch auf dem Gebiet der Kunststofftechnik und des Maschinenbaus erfolgreich am Markt tätig. Die Warema Gruppe beschäftigt derzeit über 3400 Mitarbeiter und erwirtschaftete einen Umsatz von fast 419 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2015. Das weltweit agierende Unternehmen unterhält insgesamt über 30 Produktions- und Vertriebsstandorte weltweit.

Vom Auftragsbuch zur digitalen Kundendienst-Lösung

Anfang 2013 entschied sich Warema, ein Mobile Workforce Management-System in Deutschland einzuführen, um die Effizienz im Kundendienst zu steigern und die Prozesse zu standardisieren. Dabei stand auch die Differenzierung gegenüber dem Wettbewerb durch einen exzellenten Service im Vordergrund. Dafür sollte die papierbasierte Auftragsabwicklung von einer digitalen Lösung abgelöst werden und die Einsatzplanung statt mit Outlook über ein zentrales Workforce Management-System gesteuert werden.

Entscheidende Kriterien für die Auswahl des Planungstools waren die Anbindung an SAP CS, die Funktionalität der Lösung so-

wie die Anwenderfreundlichkeit. Die Individualisierungsmöglichkeiten, die weitere Produktentwicklung sowie überzeugende Referenzen spielten bei der mobilen Lösung eine wichtige Rolle. Die Entscheidung fiel im Februar 2014 auf MobileX-Dispatch, die Lösung zur grafischen Einsatzplanung, sowie MobileX-MIP for Field Service, zur Anbindung der Servicetechniker.

Passende Servicetechniker für jeden Auftrag

Im Frühjahr 2014 begann die Implementierung der beiden Lösungen in Deutschland. Disponenten planen und steuern nun zentral vom Hauptsitz in Marktheidenfeld die bundesweiten Einsätze der Servicetechniker. Zudem sind sie für den Kundenkontakt, die Auftragsannahme, Arbeitsvorbereitung sowie Materialbestellungen zuständig. Die grafische Einsatzplanung in MobileX-Dispatch zeigt den Disponenten alle Ressourcen sowie die SAP CS-Aufträge übersichtlich im Gantt-Diagramm und als Kartendarstellung an. Anhand der Auftragsart und des jeweiligen Geschäftsvorfalles ermittelt MobileX-Dispatch den „bevorzugten Techniker“. Dabei lassen sich über die Slotsuche auch mehrere geeignete Kollegen gleichzeitig für einen Auftrag ermitteln, wenn es um aufwändigere Montagen oder Reparaturen geht. Zudem können die Disponenten auch Wochentouren für die Servicetechniker planen, wenn mehrtägige Inbetriebnahmen oder Aufträge ohne Rückfahrt zum Standort anstehen.



Warema (2)

Klaus Denninger: „Die Einführung des Systems hat dazu beigetragen, dass wir die Prozesse an den Bedürfnissen unserer Kunden ausrichten und so die Qualität unseres Kundendienstes deutlich steigern konnten.“

Nach einer kurzen Schulung arbeiten die Servicetechniker seit Mai 2015 mit der mobilen Lösung MobileX-MIP for Field Service. Nach der Zuweisung durch den Disponenten erhalten sie die Aufträge auf ihrem Laptop im mobilen Client. Auch in empfangsschwachen Regionen – also offline – können sie auf alle Auftragsdaten, wie Dokumente oder die Servicehistorie zugreifen sowie Rückmeldungen durchführen. Sobald die Verbindung wieder besteht, läuft die Datenübertragung au-

tomatisch im Hintergrund.

Nach ihrem Einsatz vor Ort erstellen die Servicetechniker auf Knopfdruck ihre Serviceberichte. Diese können modular aus Zeit-, Fahrt- oder sonstigen Leistungen sowie Materialverbräuchen bestehen. Die Start-Stopp-Automatik legt den Beginn und das Ende eines Auftrags durch den jeweiligen Statuswechsel für die Zeitrückmeldung fest. Den fertigen Servicebericht unterschreibt der Kunde auf dem Touchscreen. Die Rückmeldungen und Serviceberichte übermittelt MobileX-MIP for Field Service automatisch an das Backoffice. Vor der Verbuchung in SAP CS prüft der Innendienst die Rückmeldungen in MobileX und erstellt eine Lastschriftanforderung, um die Leistungen zu fakturieren.

Prozessoptimierung im Sinne der Kunden

Ein Jahr nach der Einführung von MobileX-Dispatch und MobileX-MIP for Field Service fasst Klaus Denninger, Projektmanager Service bei der Warema Renkhoff SE, das Projekt wie folgt zusammen: „Die Einführung des Mobile Workforce Management-Systems hat dazu beigetragen, dass wir die Prozesse an den Bedürfnissen unserer Kunden ausrichten und so die Qualität unseres Kundendienstes deutlich steigern konnten.“ Nach der Migration auf die Version 5.0 der Mobile Workforce Management-Suite im September 2016 ist zudem der Rollout der Lösung auf weitere Zielmärkte geplant.



Disponenten planen und steuern nun zentral vom Hauptsitz in Marktheidenfeld die bundesweiten Einsätze der Servicetechniker.

www.mobilexag.de

Brandschutznorm EN 16034 scharf geschaltet

Die Produktnorm EN 16034 „Fenster, Türen und Tore – mit Feuer-/ Rauchschutzzeigenschaften“ kann seit dem ersten November zur CE-Kennzeichnung genutzt werden. Das europäische Amtsblatt vom 28. Oktober legte nun fest, dass die Norm allerdings nur in Verbindung mit den jeweiligen Produktnormen für Fenster und Außentüren (EN 14351-1) und Tore (EN 13241) gilt. Hersteller können damit ab November diese Produkte mit dem CE-Zeichen europaweit in den Verkehr bringen, wenn die Voraussetzungen erfüllt sind. Neben den Prüfnachweisen gehört hierzu auch eine Fremdüberwachung durch eine notifizierte Produktzertifizierungsstelle (NPZ), die das notwendige Zertifikat ausstellen muss. Das ift Rosenheim kann Hersteller bei der CE-Kennzeichnung mit den notwendigen Dienstleistungen unterstützen.

Mit der Veröffentlichung im europäischen Amtsblatt am 28. Oktober (C 398/55) wurde die Produktnorm EN 16034 „Fenster, Türen und Tore – mit Feuer- und/oder Rauchschutzzeigenschaften“ harmonisiert. Sie tritt zum 1. November 2016 in Kraft – ab dann ist eine CE-Kennzeichnung dieser Produkte möglich. Die Koexistenzphase wurde vom 01.11.2016 bis zum 01.11.2019 festgelegt. Für Architekten, Hersteller und Verarbeiter bedeutet dies, dass nun in Ausschreibungen für Außentüren und Tore die europäischen Klassen nach EN 16034 gefordert werden können. Die Grundlage für das Erstellen der Leistungserklärung und des CE-Zeichens ist das „Zertifikat zur Bescheinigung der Leistungsbeständigkeit“, das von einer notifizierten Produktzertifizierungsstelle (NPZ) erstellt wird.

Allerdings gilt die EN 16034 nur in Verbindung mit den jeweiligen Produktnormen für Fenster und Außentüren (EN 14351-1) und Tore (EN 13241) – es ist der Hinweis enthalten „Die Norm EN 16034:2014 ist nur in Verbindung entweder mit EN 13241-1:2003+A2:2016 oder mit EN 14351-1:2006+A2:2016 anzuwenden.“

Die beiden Produktnormen „EN 13241-1:2003+A2:2016 Tore – Produktnorm, Leistungseigenschaften“ und die „EN 14351-1:2006+A2:2016 Fenster und Türen – Produktnorm, Leistungseigenschaften – Teil 1: Fenster und Au-

ßentüren“ mussten deshalb auch angepasst werden, um den Anwendungsbereich entsprechend zu erweitern.

Die Änderungen „A2“ von 2016 bei beiden Normen waren erforderlich, um das Zusammenwirken dieser Normen mit der EN 16034 schlüssig darzustellen, denn bisher machten beide Normen die Aussage, dass sie nicht für Produkte mit Anforderungen an den Feuer- und bzw. Rauchschutz anwendbar waren.

Im Amtsblatt findet sich deshalb zur harmonisierten Fassung der „EN 14351-1:2006+A2:2016“ ein ergänzender Passus: „Der Satz betreffend die „Fähigkeit zur Freigabe“ in Abschnitt 1 – Anwendungsbereich (der Norm EN 14351-1:2006+A2:2016) ist vom Geltungsbereich der veröffentlichten Nummer ausgenommen.“

Auf der Website von CEN wird die Ergänzung zur EN 14351-1:2006+A2:2016 wie folgt beschrieben: „Die in dieser Norm beschriebenen Fenster sind nicht hinsichtlich ihrer Fähigkeit zur Freigabe (zu öffnen) bewertet.“



Die Dokumentation zum Brandschutzforum informiert ausführlich über die praktische Umsetzung der EN 16034.



Das „Zertifikat zur Bescheinigung der Leistungsbeständigkeit“ ist Voraussetzung für die CE-Kennzeichnung.

Während in der bisher gültigen Fassung der Norm ausgesagt war „Diese Europäische Norm gilt nicht für: ... Fenster in Fluchtwegen“ soll der neue Satz der Norm klarstellen, dass Fenster in Fluchtwegen nicht gänzlich von der Norm ausgeschlossen sind, sondern lediglich die Eigenschaft „Fähigkeit zur Freigabe“ für Fenster nicht nach der Norm beurteilt werden kann, die anderen technischen Eigenschaften für solche Fenster natürlich schon.

Für Außentüren in Fluchtwegen, für die der Normungsauftrag galt, ändert sich nichts, diese bleiben im Konformitätsverfahren (AVCP) 1. Der Hersteller muss die Herstellung durch eine Notifizierte überwachen lassen, um diese in Verkehr bringen zu können.

In der Produktnorm „EN 13241-1:2003+A2:2016, Tore – Produktnorm, Leistungseigenschaften“ wurde in Absatz 2.1 folgender Passus eingefügt „Feuer- und/oder Rauchschutzzeigenschaften für Tore werden in der EN 16034 behandelt.“

www.ift-rosenheim.de

Toleranzen im Fenster-, Türen- und Fassadenbau

Der Technische Ausschuss des VFF Verband Fenster + Fassade hat am 28. September 2016 das neue Merkblatt TOL.01 2016-09 „Toleranzen im Fenster-, Türen- und Fassadenbau“ verabschiedet. Das Merkblatt beschreibt Bauteil- und Montagetoleranzen für Sollmaße als Vorgabemaß im Rahmen der Planung von Fenstern, Türen und Fassaden gleich welchen Materials.

Zu Beginn werden wichtige Begriffe und Definitionen zum Thema wie beispielsweise der Unterschied von Nenn-Maß und Ist-Maß dargelegt sowie der Bezug zu allgemeinen Grundlagen wie DIN 18202 (Toleranzen im Hochbau – Bauwerke) erläutert. Weitere Kapitel behandeln die Bauteiltoleranzen zu Lage und äußeren Abmessungen, die Montagetoleranzen und den „Anspruch an die

Genauigkeit der Fassadengestaltung“. Zu diesem Thema gehören Abschnitte, welche die Bedeutung für die Ausführungsplanung (HOAI-Phase 5) und die Koordinierung des



Zusammenspiels der ausführenden Gewerke durch den Auftraggeber beschreiben und erläutern. Es wird deutlich, dass zulässige Toleranzen nach DIN 18202 für das Zu-

sammenführen der Bauteile mit dem Baukörper oft zu groß sind. Schließlich gibt ein ausführlicher Anhang detaillierte Beispiele für Ausführungsplanungen unter Berücksichtigung der Bauteil- und Montagetoleranzen. Es zeigen sich dabei große Unterschiede, ob man mit einer Bezugsart Mittel-lage für Lochfenster oder Fenster mit Achsbezug plant.

Das reichhaltig illustrierte neue Merkblatt TOL.01 wurde vom VFF in der Arbeitsgruppe Toleranzen des Technischen Ausschusses in Zusammenarbeit mit dem ift Institut für Fenstertechnik und UBF - Unabhängige Berater für Fassadentechnik e.V. erstellt.

www.window.de

Schnell installiert, lange profitiert

Zeit ist Geld – das gilt umso mehr auf der Baustelle. In puncto Installation und Inbetriebnahme setzt der elektronische Rollladenantrieb T5 Auto+ von Simu Maßstäbe: Dank Plug & Play-Technik ist der Aufwand deutlich geringer als bei anderen Produkten. Drehrichtung und Endlagen stellt T5 Auto+ komplett selbsttätig ein.

Neben der intelligenten Selbstlernfunktion überzeugt der Simu-Antrieb mit seiner hohen Prozesssicherheit, die einen extrem materialschonenden Betrieb ermöglicht.

Eine kontinuierliche Drehmomentüberwachung sorgt dafür, dass die Endlagen bei jedem Fahrzyklus präzise angepasst werden. Zusätzlich punktet der Antrieb mit der patentierten autoadaptiven Entlastung des Behangs in der oberen und unteren Endlage. Abgerundet wird der hohe Qualitätsstandard durch eine zuverlässige Hinder-nis- und Frosterkennung.

Sämtliche mit T5 Auto+ motorisierte Rollläden werden mittels fester Wellenverbinder montiert. In Kombination mit der im An-

trieb integrierten Doppelscheibenbremse halten sie einem Hochschiebedruck von rund 100 Kilogramm stand. Zusätzliche Sicherheit bietet die Ansteuerung über die Zeitschaltuhr Simu Timer: Bei Abwesenheit der Bewohner öffnet und schließt sie die Behänge per Zufallsgenerator und sorgt so für eine überzeugende Anwesenheitssimulation, die mögliche Einbrecher wirkungsvoll abschreckt.

www.simu-antriebe.de



Der Rollladenantrieb ist in verschiedenen Leistungsvarianten erhältlich und kann in den unterschiedlichsten Einbausituationen eingesetzt werden.



Der Timer ist eine clevere Zeitschaltuhr mit Memory-Funktion: Durch längeres Drücken der Auf- oder Ab-Taste werden die gewünschten Fahrzeiten automatisch gespeichert.

Modular und flüsterleise



Das Gewicht des Antriebs wurde gesenkt und die Geräusentwicklung beim Betrieb massiv reduziert.

Came, einer der führenden Hersteller im Bereich Hoftorantriebe und Schranken, hat eine neue Serie an Schiebetorantrieben für den Privatbereich entwickelt, die über einige interessante Funktionen und Eigenschaften verfügen. Die BXV-Antriebe sind für den Einsatz an Schiebetoren bis 1000 Kilogramm Torgewicht und 20 Meter Torlänge geeignet.

Die Produktdesigner und Ingenieure haben innovative Ideen umgesetzt, die einerseits der digitalen Entwicklung Rechnung tragen, als auch das Feedback und die Bedürfnisse des Installateurs mit einbeziehen. Durch intelligentes Produktdesign wurden die BXV-Antriebe und die Steuerung mit einer Vielzahl an Möglichkeiten und Optimierungen ausgestattet. Das Gewicht wurde gesenkt und die Geräusentwicklung beim Betrieb massiv reduziert, so dass der Antrieb flüsterleise seine Arbeit verrichtet. Zudem können die Antriebe mit Endschalterbügeln oder magnetischen Endschaltern ausgerüstet wer-

den. Nach der Montage lassen sich die Antriebe zur optimalen Positionierung noch vertikal und horizontal justieren.

Die Steuerung lässt sich über Module erweitern, um mehr Funktionen zu erhalten. Dies reicht von Funkmodulen, mit unterschiedlichen Codierungen und Frequenzen, über Dekodiermodule für den Direktanschluss von Codeschlössern oder ID-Chip-/Kartenlesern, bis hin zum Lademodul für den Notbetrieb über Akku oder dem Stromsparm modul, das den Verbrauch im Stand-By um über 90 Prozent senkt. Zudem können über die steckbare Steuerzentrale Rio Conn Sicherheitselemente kabellos angebunden werden – z.B. kabellose Lichtschranke, ein kabelloses Signalübertragungssystem für 8,2 K-Ohm Sicherheitsleisten und eine kabellose Blinkleuchte. Last but not least verfügt die Steuerung ZN7 noch über die Came Connect Schnittstelle zur Cloudanbindung.

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

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



Die Antriebe sind für den Einsatz an Schiebetoren bis 1000 Kilogramm Torgewicht und 20 Meter Torlänge geeignet.

www.came.de



Ihr zuverlässiger Partner
für den Rollladen-
und Fensterbau



ROLLLÄDEN



VORBAUELEMENTE



AUFSETZELEMENTE



KOMPONENTEN



RAFFSTORE AUSSEN



TEXTILER BEHANG



ROLL-/DECKENTORE



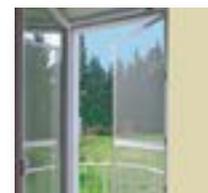
SEKTIONALTORE



ROLLGITTER



SCHERENGITTER



INSEKTENSCHUTZ



LICHTSCHACHT-
ABDECKUNGEN

ak-technik

Heinz Peuster GmbH & Co. KG

42781 Haan · Schallbruch 67

Tel. 02129 9395-0

Fax 02129 9395-100

kundenservice@ak-technik.de

www.ak-technik.de

Automatischer Sonnenschutz und mehr

Intelligente Automationslösungen für den Wohnbereich präsentiert Somfy vom 16. bis 21. Januar auf der BAU in München. Innovative Antriebe und Steuerungen sorgen für optimalen Hitze- und Blendschutz, mehr Sicherheit und einen geringeren Energieverbrauch.



Mit dem praktischen Schiebeschalter kann man ganz leicht zwischen manuellem und automatischem Betrieb wechseln.

Der Trend beim modernen Wohnbau geht in Richtung großzügiger Glasflächen, die die Fassade optisch aufwerten und für lichtdurchflutete Innenräume sorgen. Entsprechend wichtig sind die präzise Lenkung des einfallenden Sonnenlichts und eine optimale Beschattung. Rollläden, Raffstores und Verti-

kalmarkisen, die über Zeit- und Sensorfunktionen gesteuert werden, können die Gebäudetemperatur im Frühling und Sommer um bis zu neun Grad absenken – in der kalten Jahreszeit dagegen dienen die Sonnenstrahlen in Abhängigkeit von der Raumtemperatur als zusätzliche Energiequelle.

Einfache Installation, höchste Präzision

Besonders einfach und zeitsparend ist die Installation und Konfiguration der Plug & Play-Rollladenantriebe Ilmo 2 50 WT (verkabelt) und S&SO RS100 io (Funk). Beide Antriebe verfügen über eine automatische Drehrichtungs- und Endlagenerkennung. Dank kontinuierlicher Drehmomentüberwachung sowie Hinderniserkennung sind sie extrem prozesssicher und materialschonend. S&SO RS100 io setzt mit einer integrierten Geschwindigkeitssteuerung und Soft Start- und Soft Stopp-Funktionen zusätzlich ganz neue Maßstäbe in Sachen Laufruhe. Industriekunden können mit dem digitalen Integrationstool ESM2 bereits während des Fertigungspro-

zesses individuelle Einstellungen und spezifische Antriebsparameter definieren.

Einfach smarter Wohnen

Ein Highlight für den Modernisierungsmarkt bildet das neue Funkmotorsteuergerät Smooove Uno A/M io. Mit ihm lassen

sich jetzt auch kabelgebundene Antriebe problemlos auf Funk nachrüsten: Das steckbare 50x50 Millimeter-Modul passt in alle gängige Schalterprogramme und ermöglicht die Integration in die digitalen Smart Home-Systeme Connexoon und TaHoma Premium. Somfy Smart Home macht das Leben sicherer und komfortabler – ganz intuitiv lassen sich die einzelnen Produkte zu persönlichen Wohlfühl-szenarien und Anwesenheitssimulationen verknüpfen. Und mit der eleganten Touch-Display-Steuerung Nina Timer io kann man seine Smart Home-Komponenten auch ganz bequem von der Couch aus bedienen.



Die Touch Display-Steuerung speichert bis zu acht automatische Fahrbefehle pro Tag.

www.somfy.de

Temperatur und Luftfeuchtigkeit erfassen

Der TH-AP Modbus von Elsner Elektronik misst die Temperatur und die Luftfeuchtigkeit im Außen- oder Innenbereich. Der robuste Sensor ist damit einsetzbar vom Wohnhaus bis zur Produktionsstätte, für Garagen, Lagerhallen, Gewächshäuser usw. Der große Temperatur-Messbereich von -40 Grad Celsius bis +85 Grad Celsius erlaubt auch Anwendungen in der Industrie und für Heiz- und Kühlsysteme.

Das Gerät kommuniziert über eine 2-Draht-RS485-Verbindung mit einem Modbus-Master und kann so zum Beispiel für Systeme mit PC, speicherprogrammierbaren Steuerungen oder Mikrocontrollern verwendet werden. Der eingesetzte RS485-



Der Sensor misst die Temperatur und die Luftfeuchtigkeit im Außen- oder Innenbereich.

Transceiver hat 1/8 einer Standard-RS485-Bus-Last.

Zusätzlich zur Temperatur- und Feuchtemessung berechnet der TH-AP Modbus die Taupunkttemperatur der Umgebungsluft. Mit dieser Information kann im Modbus-System eine Überwachung eingerichtet werden. Dafür muss die Oberflächentemperatur, zum Beispiel eines Rohrs des Kühlsystems, mit einem weiteren Sensor gemessen werden. Durch Vergleich mit dem Taupunkt-Wert des TH-AP Modbus kann im System eine mögliche Kondenswasser-Bildung vorhergesehen werden und passende Gegenmaßnahmen rechtzeitig eingeleitet werden. Der Außensensor ist in gleicher Ausführung auch als Thermometer T-AP Modbus erhältlich.

www.elsner-elektronik.de

Intelligenter Mehrfachwandtaster

Der Hausautomationsspezialist Rademacher erweitert die Produktpalette für sein Smart-Home-System HomePilot: Seit Oktober ist der DuoFern Mehrfachwandtaster im Handel. Der intelligente Schalter verfügt über sechs Tasten auf drei Tastwippen, mit denen sich einzelne oder mehrere Geräte sowie ganze Szenarien bedienen lassen. „Der neue Mehrfachwandtaster ist ein erheblicher Komfortgewinn“, sagt Peggy Losen, Marketingleiterin bei der Rademacher Geräte-Elektronik GmbH. „Von einer zentralen Stelle aus lassen sich jetzt zum Beispiel Rollläden, Raffstoren und Licht bedienen sowie Lichtszenen einfach steuern – für den Fall, dass man sein Smartphone mal nicht griffbereit hat.“ Noch ein entscheidender Vorteil: den neuen Mehrfachwandtaster gibt es als 230 V Unterputzvariante oder mit Batteriebetrieb als Aufputzgerät für die schnelle Nachrüstung.

Nutzer können je Tastwippe bis zu acht Geräte anmelden, die über das bidirektionale Rademacher-Funksystem DuoFern steuerbar sind. In Summe lassen sich somit bis zu 24 Geräte in drei Gruppen bedienen. So ist es zum Beispiel möglich, mit nur einem Tastendruck alle Rollläden im Erdgeschoss hochzufahren. Oder man programmiert eine Taste so, dass sie alle auf ihr angemeldeten Geräte ausschaltet – besonders praktisch beim Verlassen des Hauses. Das sorgt nicht nur für Sicherheit, sondern hilft gleichzeitig, Energie zu sparen. Alternativ kann eine Taste auch direkt am HomePilot angemeldet und dafür genutzt werden, eine vorher festgelegte Szene auszulösen. So fahren beispielsweise mit einem Tastendruck die Raffstoren herunter und gleichzeitig schalten sich die Stehlampe, der Fernseher und die Außenbeleuchtung ein.

Einfache Einrichtung, komfortabler Betrieb

Der DuoFern Mehrfachwandtaster erkennt automatisch, um welche Geräteklasse es sich bei einem angemeldeten Gerät handelt und sendet automatisch das entsprechende Signal: Wird ein Schaltaktor angemeldet, sendet der Mehrfachwandtaster ein An-Aus-Signal,

wird ein Rollladenaktor angemeldet, sendet der Taster ein Auf-Stopp-Ab-Signal. Für eine einfache Programmierung bietet der Taster bei der Anmeldung eines Gerätes nur noch



Automatisch erkennt der Mehrfachwandtaster, um welche Geräteklasse es sich bei einem angemeldeten Gerät handelt und sendet automatisch das entsprechende Signal.

die Tastwippe an, an der bereits ein Gerät der gleichen Befehlsklasse angemeldet ist. Zudem unterstützt er den Tipp-Betrieb, so dass Rollläden, Jalousien und Raffstore komfortabel eingestellt werden können.

Die Unterputzvariante mit 230V-Betrieb ist durch den integrierten Schaltaktor ideal dazu geeignet, eine vorhandene Schaltstelle auf Funk umzurüsten. Der an diesen Schaltaktor angeschlossene Verbraucher lässt sich über die obere Tastwippe weiterhin manuell bedienen, kann nun aber auch per Funk fernbedient werden. Wünscht man diese direkte Verbindung nicht, lässt sich die Tastwippe über einen einfachen Tastendruck vom Schaltaktor lösen. So besteht die Möglichkeit, den angeschlossenen Verbraucher auch vollkommen unabhängig von den Tastwippen zu bedienen.

Die drei untereinander angeordneten Tastwippen sind mit einem Beschriftungsfeld versehen. Nutzer können so die jeweiligen Tasten mit persönlichen Geräte- bzw. Szenarien-Namen kennzeichnen.

Druckvorlagen finden sich auf der Rademacher-Homepage. Das Unterputzmodell ist zudem mit einer Beleuchtung ausgestattet, die individuell einstellbar ist. Mit seinem 50 x 50 Millimeter-Maß ist der Mehrfachwandtaster über Zwischenrahmen in alle gängigen Schalterprogramme integrierbar.

www.rademacher.de



Der intelligente Schalter verfügt über sechs Tasten auf drei Tastwippen, mit denen sich einzelne oder mehrere Geräte sowie ganze Szenarien bedienen lassen.



Insektenschutz Systeme nach Maß



BAU 2017

16.-21. Januar · München

Wir stellen aus: | We exhibit:
Halle B1 | Stand 102

> Das System für Fachhändler und Fertigungsbetriebe

> Alles aus einer Hand und individuell einsetzbar

Neu: www.muecken-blog.de



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

www.laemmermann.de

Frischer Auftritt, neue Produkte



Medien werden in das Interieur integriert, um technische Daten und Referenzfotos darzustellen.

Zur Bau 2017 in München stellt AGC Interpane (Halle C2, Stand 329) zahlreiche neue Produkte vor: Neues Sonnenschutzglas mit optimierter Technik und Ästhetik, eine Medienfassade als 13 Meter langer „Glas-Catwalk“ mit integrierten LEDs, niedrig reflektierendes Schaufensterglas, die neue Designglaspalette „Lacobel Matelac 2020“ und vieles mehr.

AGC Interpane zeigt sich zum Jahresauftakt im frischen Outfit. Wer den neuen Stand betritt, kommt nicht umhin, den 13 Meter langen „Catwalk“ aus Vierfach-Verbundsicherheitsglas zu bestaunen, denn in das Glas wurde das Unternehmenslogo als leuchtende und farbige LED-Anwendung integriert. Die LED-Technik dahinter nennt sich „Glassiled“. Mit einer Außenreflexion von nur 0,8 Prozent fast unsichtbar ist hingegen „Planibel Clearsight“, das in einer Vergleichsansicht zu herkömmlichem Glas in einer Vitrine verbaut wurde. Doch auch „konventionellere“ Produkte werden ansprechend präsentiert, zum Beispiel in Form einer sechs

Meter hohen Sonnenschutzglasfassade, die die Farb- und Reflexionswirkung unterschiedlicher Sonnenschutzgläser vergleichbar macht – die Kernprodukte des Unternehmens, die international in der Architektur Verwendung finden. Zusätzlich stehen dem Publikum „Handmuster“ und digitale Informationen wie technische Werte und Referenz-Bilder zur Verfügung. Präsentiert werden beschichtete Produkte aus dem kompletten Spektrum, von hoher Tages-

lichttransmission und moderatem g-Wert bis zu Produkten mit sehr niedrigem g-Wert, reflektierende und niedrig reflektierende Produkte: „Ipsol Neutral 70/37“ und „Ipsol light grey 60/33“ erweitern das Standardprogramm, Ipsol platin 46/31 ist eine neue Objektschicht, die aktuell zum Beispiel in „Hudson Yards“ in New York verbaut wird. Das neue „Stopray Ultra-select-50 on Clearvision“ ist ein hochselektives Glas mit starkem Sonnenschutz und hoher Tages-



Modern, hell, auf Produktpräsentation fokussiert, so stellt sich der Flachglasveredler auf der BAU 2017 vor.

lichttransmission. Zudem ist es besonders flexibel in der Verarbeitung, was bislang den Ipsol-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 mit der vorgespannten und somit biegbaren Variante Vision-72T kombinierbar, da sie leistungs- und ansichtsgleich sind.

Designglas veredelt jede Fassade

Abseits der Funktionsgläser hat AGC Interpane seinen Messestand mit rund 200 Quadratmetern Designglas veredelt. Die oberen Fassaden bestehen 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 Netzwerkdruck 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. „Lacobel und Matelac 2020“, das neue Doppelsortiment lackierter Verglasungen, zeigt das Unternehmen in einer drehbaren Lamellenkonstruktion, die die Kombination glänzender und matter Glas-Oberflächen in aufeinander abgestimmten Farben erlebbar macht. Die neuen Farben sollen die Kombination mit Werkstoffen wie Holz, Stein oder Metall intuitiver gestalten. Für die Produkte werden ausschließlich umweltfreundliche Lacke ohne Schwermetalle oder schädliche chemische Zusätze verwendet.

www.interpane.com

Gläser im XXL-Format

Wer sich für das Bauen mit Glas entscheidet, wünscht sich höchste Transparenz – für eine leichte, filigrane Ästhetik und maximale Tageslichtnutzung. Große Glasformate machen dies möglich.

Ab Mitte nächsten Jahres erweitert Saint-Gobain Building Glass Europe sein Produktportfolio um Gläser in XXL-Formaten bis 18 x 3,21 Meter. Hinter dieser Entwicklung steht die er-

bei konventionellen Scheibenmaßen umsetzbar. So kann die Glasfassade auf Wunsch auch farblich gestaltet werden – sei es mit Digitaldruck, Folien oder anderen gängigen Verfahren.

In Überlänge sind das unbeschichtete Basisglas SGG Planiclear, das hochtransparente SGG Diamant sowie die Wärme- und Sonnenschutz-Isoliergläser der Familien SGG Planitherm, SGG Cool-Lite



Thiele Glas, Fotograf Michael Moran/Ohio

Die überlangen Formate bieten vielfältige gestalterische Vorteile.

folgreiche Zusammenarbeit mit Thiele Glas, einem Spezialisten für Flachglasveredelung. Gemeinsam eröffnen die beiden Unternehmen eine neue Dimension in der Gestaltung und Produktion von Isolierglas. Der gestalterische Vorteil der überlangen Formate liegt auf der Hand: Sie schaffen ein gleichmäßiges, ruhiges und damit attraktives Fassadenbild.

Trotz des XXL-Formats lassen sich die Basisgläser mit Sonnen- und Wärmeschutzschichten liefern und wie gewohnt weiterverarbeiten. Dazu zählen die üblichen Lösungen wie CNC-gesteuerter Zuschnitt, Kantenbearbeitung und Lochbohrungen. Für den Architekten bedeutet dies ein Höchstmaß an gestalterischer Freiheit, denn seine Entwurfsideen sind wie

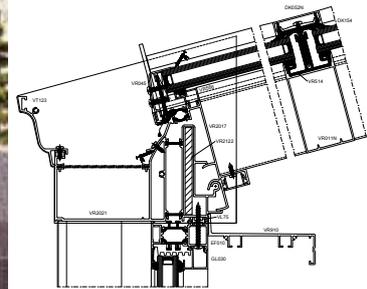
SKN und Xtreme in ihren spannenden Varianten erhältlich. Ausführungen als Isolierglas, Einscheibensicherheitsglas oder Verbundsicherheitsglas sind selbstverständlich möglich.

Saint-Gobain Building Glass Europe liefert nicht nur das Glas selbst, sondern bietet darüber hinaus auch einen Rundumservice für erfolgreiches Planen und Realisieren von Glasfassaden. Dieser umfasst die Unterstützung bei der Suche nach Fassadenplanern und Bauphysikern und die Beratung in puncto statische und thermische Analysen sowie Tageslicht- und Akustikberechnungen. Auch Organisation, Verpackung und die Logistik bis auf die Baustelle schließt das Serviceangebot mit ein.

www.saint-gobain-glass.com



VR2000+



Das thermisch getrennte Profilsystem von Aliplast für Wintergärten und Überdachungen mit Innenliegender Statik

Einzelheiten:

- Viktorianischer Look möglich
- Verstärkung von Trägerprofilen möglich
- Verglasung bis 58mm
 - Einfach- oder Doppelverglasung
 - Polykarbonatplatten (16 - 32 mm)
 - Sandwichpaneel
- Nach außen aufklappende Dachfenster möglich um für Belüftung oder Rauchabzug zu sorgen

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

Hitze raus, Tageslicht rein



Neben der positiven Wirkung von Tageslicht hat auch eine gute Durchsicht nach außen eine wesentliche Auswirkung auf den Menschen.

Außenliegender Sonnenschutz ist die effektivste und energiesparendste Methode, Überwärmung eines Gebäudes über die Fenster zu vermeiden. Der Tageslichttraffstore RetroLux von Schlotterer bietet den Vorteil, dass er das gesundheitsfördernde Tageslicht ins Innere eines Raumes leitet.

Tageslicht ist ein wesentlicher Faktor für die menschliche Gesundheit. Es unterscheidet sich in wesentlichen Qualitätsmerkmalen von künstlicher Beleuchtung: Tageslicht ist dynamisch und ändert im Verlauf des Tages sowohl seine Lichtfarbe und Intensität als auch die Lichtmenge – diese Dynamik steuert wiederum den Hormonhaushalt und synchronisiert die innere Uhr des Menschen. Tageslicht lässt „Gute Laune“-Hormone wie Serotonin und Noradrenalin zum Zuge kommen und unterdrückt die Melatoninproduktion (Schlafhormon). Die physische und psychische Verfassung und die Leistungsfähigkeit des Menschen werden durch Tageslicht positiv beeinflusst. Zahlreiche wissenschaftliche Untersuchungen zeigen, dass Tageslicht die Leistungsfähigkeit erhöht. Studenten erzielen 5 – 14 Prozent bessere Testergebnisse und lernen 20 – 26 Prozent schneller,

Mitarbeiter arbeiten um 18 Prozent effizienter. Das menschliche Auge ist für Tageslicht „konstruiert“. Dazu kommt: Tageslicht steht kostenlos und in erheblich höherer Menge als Kunstlicht zur Verfügung. „Mit mehr Tageslicht arbeitet, lernt, wohnt und lebt es sich einfach besser“, fasst DI Peter Gubisch, Geschäftsführer der Schlotterer Sonnenschutz Systeme GmbH zusammen, und ergänzt: „Der Schlotterer-Tageslichttraffstore RetroLux ist auch ein Bekenntnis zum gesunden, biologischen Bauen.“

Durchsicht nach außen

Neben der positiven Wirkung von Tageslicht hat auch eine gute Durchsicht nach außen eine wesentliche Auswirkung auf den Menschen. Die Ergebnisse von Studien zeigen, dass Beschäftigte mit bester Sicht nach außen am wenigsten über gesundheitliche Beschwerden berichten, die Gedächtnisleistung um 10 – 25 Prozent verbessert werden kann und Krankenhausaufenthalte um 8,5 Prozent verkürzt werden können. Im Gegensatz dazu führt eine fehlende Sichtverbindung nach außen oft zu erhöhter Müdigkeit.

Die positive Wirkung von Tageslicht ist gerade für Schulen

ein wesentlicher Faktor. Seit Februar 2015 schützen rund 200 Retrolux-Tageslichttraffstoren die Klassenräume an allen vier Fassadenseiten des BRG Kremszeile vor zu viel Sonne. „Wir haben nun eine Umfrage unter Lehrern und Schülern unserer Schule bezüglich der neuen Raffstoren gemacht – die Rückmeldungen sind übereinstimmend äußerst positiv. Auf einer Notenskala von 1 (sehr gut) bis 5 (unbrauchbar) hat sich ein Notendurchschnitt von 1,5 ergeben“, berichtet MMag. Manfred Kurz, Direktor des BRG Kremszeile in Krems (Niederösterreich) und ergänzt: „Ich selbst erhalte von vielen Besuchern immer wie-

der die Rückmeldung, dass sie das Licht bei uns als besonders wohltuend empfinden. In dem gelungenen Konzept sehe ich einen der Gründe dafür, dass es an unserer Schule vergleichsweise wenige pädagogische oder schulische Probleme gibt und sich die gesamte Gemeinschaft im Gebäude sehr wohl fühlt.“

Das Geheimnis

Das Geheimnis vom Tageslichttraffstore Retrolux liegt in den beiden Teilstücken der Lamelle. Das Äußere reflektiert die Sonnenstrahlen zurück in den Himmel und hält die Hitze draußen, das Innere lenkt das wertvolle Tageslicht blendfrei über die Decke tief in den Raum. Dadurch kann ganzjährig Energie für künstliche Beleuchtung und im Sommer für Kühlung gespart werden.

Die kontinuierliche Änderung der Lamellenneigung über die Behanghöhe passt die Durchsicht den Anforderungen des Nutzers optimal an: Im oberen Behangteil liegen die Lamellen flacher, so dass aus der Raumtiefe eine sehr gute horizontale Durchsicht gewährleistet ist. Nach unten hin stellen sich die Lamellen schrittweise steiler ein, so dass keine Blendung entsteht.

30 Prozent Energieeinsparung

Retrolux lenkt Licht und Schatten – das spart Energie, kühlt



Wertvolles Tageslicht wird blendfrei über die Decke tief in den Raum geleitet.

bei Bedarf die Räume, optimiert die Durchsicht und verbessert die Raumausleuchtung. Rund 30 Prozent des Gesamtenergieverbrauchs durchschnittlicher Großraumbüros könnte mithilfe von Tageslichttraffstoren eingespart werden. Der Grund dafür: Tageslichttraffstoren lassen die direkten Sonnenstrahlen erst gar nicht an die Fensterscheiben heran. Dadurch reduziert sich die Raumtemperatur gegenüber unbeschatteten Räumen um bis zu 10 Grad Celsius und in Folge auch die Kosten für eine energieaufwändige mechanische Kühlung der Räume.

Positiver CO₂-Fußabdruck

Die Einsparung von Energie führt auch zur Reduktion von CO₂-Emissionen. Laut dem Institut für angewandte Logistik (IAL) der Hochschule für angewandte Wissenschaften Würzburg-Schweinfurt kann ein Raffstore über seinen Lebenszyklus hinweg durch die Reduktion des Energieverbrauchs für Kühlung und Kunstlicht rund 8,5 Tonnen CO₂ einsparen – und verursacht selbst nur 150 Kilogramm CO₂ von der Herstellung bis zur Entsorgung. Das bedeutet, dass er im Laufe eines 20-jährigen Lebens knapp

das 60-fache seines CO₂-Fußabdrucks an CO₂-Emissionen einspart. „Retrolux hat das Potenzial, der Architektur im Spiel mit Licht und Schatten ein neues Gesicht zu geben. Dies gilt für den Wohnbau und insbesondere für große Fassaden im Objektbereich“, so Peter Gubisch.

Entwickelt hat Schlotterer Retrolux in Zusammenarbeit mit Dr.-Ing. Helmut Köster. Der Frankfurter Architekt und Lichtplaner gilt als Begründer der Tageslichtlenkung, bereits seit 1978 beschäftigt er sich mit dem Thema.

www.schlotterer.at



Das Geheimnis des Tageslichttraffstores liegt in den beiden Teilstücken der Lamelle.

Neuheiten aus den Bereichen Rollläden, Rolltore, Sonnen- und Insektenschutz

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 dem umfangreichen Alukon Produktprogramm.

Nachdem Alukon 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 bei Alukon. Neben dieser Messe nimmt Alukon regelmäßig an der R+T und der Fensterbau Frontale teil. Für die nun anstehende BAU in München hat Alukon sich 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 zurecht-

zufinden und alle planungsrelevanten Informationen einzuholen, bedarf es einer unterstützenden Architektenberatung. Hierzu haben wir zur BAU einiges in petto und freuen uns, dies den Besuchern unseres Stands vorzustellen“, so Alexander Winkler weiter.

Auch im Bereich der Produktentwicklung hat Alukon sich auf die Weltleitmesse der Baubranche vorbereitet: Neben einer Produktneuheit im Programm präsentiert der Hersteller von Rollläden, Rolltoren, Sonnen- und Insektenschutzlösungen, 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 am Markt in den vergangenen zwei Jahren. Der AK-Flex ist ein hochgedämmter Rollladenaufsatzkasten mit dem in Neu- und Bestandsbauten ohne vorhandene Sturzkästen, sehr gute Wärmedämm- und Schallschutzwerte erzielt werden können. Zusätzlich zu den



Auf der Messe BAU werden die Besucher mit vielen Neuerungen, Weiterentwicklungen und interessanten Infos rund um Unternehmen und Produkte begrüßt.

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 Elementhersteller am Markt und hat sich damit zum Ziel gesetzt, Handel und Handwerk mehr Flexibilität zu ermöglichen. Die flexible Auslieferung des gesamten Produktportfolios in allen Fertigungsstufen – vom einzel-

nen 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 vom 16. bis 21. Januar auf dem Alukon Stand 129 in Halle B3 informieren und beraten lassen.

www.alukon.com

Raffstores auch im Winter nützlich

Mit dem Ende des Sommers endet nicht automatisch die Saison für den Sonnenschutz. Dieser ist das ganze Jahr über ein Thema. Denn der Nutzen für Blendschutz und das Raumklima ist in der dunklen Jahreszeit genauso gegeben.

Ginge es nach den Sonnenstunden so wäre unbestritten, dass außenliegender Sonnenschutz, beispielsweise in Form von Raffstores oder Senkrechtmarkisen, im Sommer einen größeren Nutzen hat als beispielsweise im Herbst oder im Winter, wenn die Tage kürzer werden. Aber auch an kurzen Wintertagen ist man vor Blendungen nicht gefeit. Mit geeigneten Sonnenschutzsystemen lassen sich diese jedoch minimieren. So ist es beispielsweise mit den Produkten von Flexalum möglich, störendes Licht



Raffstores wirken sich dank intelligentem Blendschutz auch im Winter positiv auf das Raumklima aus.

auszublenden, den Raum dabei aber nicht komplett abzudunkeln. Da sich die Lamellenwinkel im oberen Bereich des Behangs anders einstellen lassen als im unteren, wird der Raum indirekt beleuchtet, so dass auf Kunstlicht verzichtet wer-

den kann. Dass der Nutzen im Winter nicht nur allein auf den Blendschutz reduziert werden sollte, beweist zudem das 2015 weiterentwickelte Energy Label des ift Rosenheim für Fenster. Dieses Label gibt an, dass ein Sonnenschutz vor dem Fenster

dessen Energieeffizienz erhöht. Dies wirkt sich zusätzlich positiv auf das Raumklima aus und hilft, Heizkosten zu minimieren.

Thomas Zirkel, technischer Verkaufsleiter von Flexalum Sonnenschutzsysteme erklärt: „Wie im Sommer, hat der Sonnenschutz ebenso im Winter seine Berechtigung. Auch wenn die Sonne kürzer scheint, kann sie das Wohngefühl durch Blendungen dennoch empfindlich stören. Unsere Systeme sorgen für ein angenehmes Wohnambiente, indem sie einerseits Blendungen reduzieren, eine natürliche Beleuchtung des Raumes aber dennoch ermöglichen. So kann die ohnehin schon kurze Tageslichtzeit maximal ausgenutzt werden.“

www.flexalum.de

Feines verfeinert

Das passivhaustaugliche Premium-Garagentor Prime von Wisniewski erhält zur BAU (Halle B3, Stand 125) eine aufgewertete technische Ausrüstung. Zum Modelljahr 2017 wird die Sensorik des Garagentores nochmals verfeinert.

Starke Akzente mit seinem exklusiven Design und hochwertiger Somfy-Mechanik setzt auch der neue Garagentorantrieb Metro.

Mit dem Ziel, das sicherste Sektion-Garagentor der Branche zu bauen, ist bei Prime erst-

mals die komplette Innenmechanik des Tores mit Rollenführungen, Federabdeckungen und Antriebstechnik bekleidet. Jetzt haben die Techniker des Unternehmens die Sensorik auf den gesamten Tormantel ausgeweitet. Statt punktuell wirken-

der Lichtschranken wird beim Prime-Garagentor die gesamte bewegte Mechanik überwacht. Eine Verletzung im Torbetrieb ist selbst beim vorsätzlichen Handeln nicht mehr möglich.

Dem hohen Designanspruch des Prime-Sektionaltors konnten bisher die Torantriebe nicht immer gerecht werden. Form und Farbe waren nur bedingt an die engagiert gestalteten und farbig lackierten Innenansichten anpassbar. In Zusammenarbeit mit Somfy wurde jetzt ein Torantrieb in Wisniewski-Design entwickelt. Mit seinen vielfältigen Steuerungsmöglichkeiten wird der neue Antrieb Metro selbst ausgefallenen Wünschen seiner Nutzer gerecht. So lassen sich beispielsweise unter anderem die Antriebsgeschwindigkeiten regeln, der Grad der Sensibilität auf Störungen einstellen oder ein Analysetool aktivieren.



Sensoren überwachen alle bewegten Teile des Prime-Tores.

www.wisniewski.pl/de

Erneuerte Produktunterlagen

Hausputz bei Beck+Heun: Der Hersteller von Beschattungs- und Dämm Lösungen rund um das Fenster hat sein Produkt-Sortiment neu aufgeteilt. Angeführt wird es fortan von drei Produktwelten: Einbaukästen, Aufsatzkästen und Komplettsysteme. In diesen Bereichen besitzt Beck+Heun besonderes Know-how und kann eine große Vielfalt bieten. Vier weitere Produktwelten – Beschattungen, Sanierungssysteme, Insektenschutz und Zubehör – komplettieren das Angebot. Dementsprechend ersetzen nun

das zentrale Ziel der Umstrukturierung. „Innerhalb des jeweiligen Familienkatalogs geben einführende Produktübersichten, Checklisten sowie eine Produktnavigation zusätzlich Orientierung“, so Bettina Kahlenberg weiter.

Durch die Aufteilung in separate Unterlagen, weiterhin aber gebündelte Aufbewahrungsmöglichkeit, werden alle Anforderungen abgedeckt. Architekten und Planer haben das gesamte Sortiment griffbereit. Kunden mit speziellen Interessen können hingegen die Aus-



Beck+Heun

Es gibt nun sieben Kataloge für sieben Produktwelten.

sieben Familienkataloge den bisherigen Gesamtkatalog. Dieser ist mit zuletzt 600 Seiten unübersichtlich geworden. Erhältlich sind die neuen Unterlagen ab sofort – entweder einzeln oder organisiert in einem tragbaren Stehsammler.

Die Aufteilung der Produkte in Produktwelten erfolgte nach deren Einsatzgebiet sowie nach dem Kundenkreis, für den sie sich eignen. „Statt lange in einem Gesamtkatalog blättern zu müssen, erhält der Kunde eine Vorauswahl und gelangt somit schneller zum passenden Produkt“, nennt Bettina Kahlenberg, Leiterin Unternehmenskommunikation Beck+Heun,

wahl beschränken. So hat beispielsweise der Baustoffhändler mit dem Familienkatalog „Einbaukästen“ alle Produktserien beisammen, die für ihn von Interesse sind – Leichtbau- und Massivbaukästen sowie Neubauprodukte rund um das Fenster. Der Fensterbauer wird hingegen in den Familienkatalogen „Aufsatzkästen“ und „Komplettsysteme“ fündig. In jedem Fall empfiehlt es sich, die Kataloge „Zubehör“ und „Beschattung“ gleich mit zu bestellen. Darin ist alles enthalten, um die Rollladen- und Raffstorekästen individuell auszustatten.

www.beck-heun.de

4 INNOVATIONEN

1 Improved Zip Technology

Keine unschönen Blasen mehr links und rechts der Führungsschienen.

2 Visitex-Befestigung für den Fallstab

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

3 Clickprofil für die Tuchwelle

Schnelle, platzsparende Tuchmontage an der Welle.

4 ZipFix-Profil für die Tuchwelle

Nie wieder sichtbare Querabdrücke im Tuch.

DAS ERGEBNIS:

IMPROVED SCREEN

DAS STRAFFESTE AUßENSCHREENTUCH AM MARKT

Bestellen Sie kostenlos Ihre Demo oder technische Unterlagen über wecan@sunconfex.eu.

BELGIEN

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

DEUTSCHLAND

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



Mehr Komfort und Aufenthaltsqualität

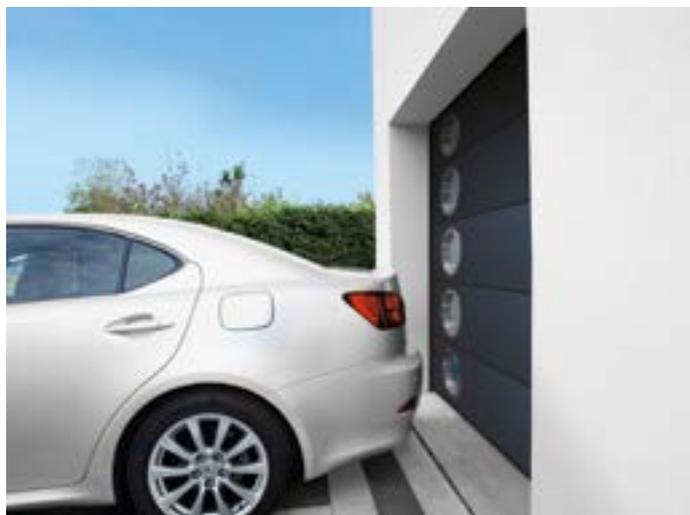


Das wärmegeämmte Drehflügelator ist zudem ein repräsentativer Nebeneingang.

Mancher Weltkonzern begann seine Geschichte in einer Garage, und auch für die Hausbesitzer von heute sind Garagen längst mehr als Abstellplätze für Fahrzeuge. Sie werden nicht nur als Lagerraum genutzt, sondern auch für Freizeitbeschäftigungen. Damit werden sie vom Nebengebäude zum Teil des Hauses, und damit wachsen auch die Ansprüche an Türen und Tore. So steigt beispielsweise die Nachfrage nach den besonders komfortablen zweiflügeligen Toren. Deshalb stellt Novoferm als ein in Europa führender Systemanbieter von Türen, Toren, Zargen und Antrieben nun eine wärmegeämmte Version des zweiflügeligen Drehflügelators DuoPort vor. DuoPort bietet so nicht nur einen variablen und komfortablen Nebeneingang, sondern schützt den „Wohnraum Garage“ auch vor Temperaturschwankungen.

Der DuoPort ist durch die einzeln zu öffnenden Flügel die Komfortlösung für Nebeneingänge, denn diese Funktion erlaubt das schnelle und unaufwändige „Einparken“ des Fahrrads, Rasenmähers o.ä. Die zweiflügeligen Tore werden aus hoch-

wertigen und nachhaltigen Materialien gefertigt und überzeugen durch hohe Verarbeitungsqualität und zahlreiche Details. Die Torblattrahmen sind grundsätzlich aus Aluminium gefertigt, was höchste Witterungsbeständigkeit garantiert. Die Boden-



Eine Vielzahl von Motiven, Oberflächen, Farben und Verglasungen garantieren, dass das Drehflügelator dem Stil jedes Hauses angepasst werden kann.

Novoferm (2) schiene ist thermisch getrennt, der Torflügel kann durch einen leicht umzustellenden Kantriegel ver- beziehungsweise entriegelt werden. Zur Basisausstattung gehören außerdem stabile 3D-Bänder, die Montage und vor allem das spätere Nachjustieren erheblich vereinfachen.

Die Bänder werden auf Kundenwunsch auch in der für das Tor gewählten Farbe geliefert. Als Ausstattungsergänzung gibt es außerdem einen Gasdruckdämpfer oder einen Obentürschließer mit Rastfeststellung um die Endlagen der Torblätter gegen unerwünschte Bewegungen zu sichern. Die optional erhältliche dreifach Verriegelung erhöht das Maß an Sicherheit.

Wer seine Garage neben der eigentlichen Nutzung zur Unterbringung des Autos als Lagerraum für sein Hobby nutzt, hat naturgemäß besondere Ansprüche an den Aufenthaltskomfort. Hier bietet sich der Novoferm DuoPort mit 45 Millimeter-Hartschaumdämmung und thermisch getrenntem Profil an. Die Dämmung schützt den Raum vor extremen Temperaturen wie Temperaturschwankungen und erleichtert die Einregulierung des gewünschten Raumklimas. Dabei sorgt sie für eine ökologisch wie ökonomisch verbesserte Energiebilanz, insbesondere wenn die Garage in die thermisch optimierte Gebäudehülle integriert ist.

Mit dem Drehflügelator DuoPort und insbesondere mit der wärmegeämmten Ausführung entspricht Novoferm dem Trend zur funktionalen und ästhetischen Aufwertung von Garagen. Eine Vielzahl von Motiven, Oberflächen, Farben und Verglasungen garantieren, dass das Drehflügelator DuoPort dem Stil jedes Hauses oder dem persönlichen Geschmack des Besitzers angepasst werden kann. Mit den maximalen Maßen von bis zu 2500 x 2500 Millimeter ist das Drehflügelator DuoPort ein repräsentativer Nebeneingang.

www.novoferm.de

Die ganze Welt der Tore



Käuferle

Auf der Messe präsentiert das Unternehmen u. a. ein speziell für den Privatbereich zugeschnittenes Tor.

Verschiedene Produkte rund um die Themen Tore und Trennwände stellt Käuferle auf der BAU 2017 vor. So präsentiert das Unternehmen ein neues Schiebetor für Sammelgaragen, das auf den Privatbereich zugeschnittene HT-Tor sowie einen Handsender im neuen Design. Auch das UTS-Trennwandsystem zur Abtrennung von Kellern und Dachböden sowie das Einhausungs- und Überdachungssystem Variobox gehören mit zum Programm, das beim Käuferle-Stand 311 in Halle B3 gezeigt wird. „Dieses Jahr wollen wir den Besuchern an unserem Stand etwas Besonderes bieten. Sie haben die Möglichkeit, mit virtueller Realität unsere Produkte im Einsatz zu erleben“, so Geschäftsführer Sebastian Käuferle.

Tore für Sammel- und Privatgaragen

Das speziell für die Anforderungen im Privatbereich zugeschnittene HT-Tor erfüllt alle Ansprüche, die private Bauherren an ein Tor stellen. Es ist individuell gestaltbar, robust kon-

struiert, platzsparend und langlebig. Außerdem steht am Käuferle-Stand ein neues Sammelgaragen-Schiebetor für die Besucher der BAU bereit. „Bisher kennen Kunden unsere Schiebetore nur von den Parkboxen“, meint Sebastian Käuferle. „Ab sofort haben wir unser Portfolio mit einem Schiebetor für Sammelgaragen erweitert. Nach wie vor bieten wir hohe Flexibilität bei der Gestaltung der Tore“. Eine weitere Neuheit auf der BAU: Der Funkhandsender für Tore zeigt sich in neuem und frischem Design, zudem ist der neue Sender robuster sowie einfacher zu handhaben.

Trennsysteme für innen und außen

Die UTS-Trennwände sind als Baukastensystem konzipiert und eignen sich vor allem dafür, Keller und Dachböden abzutrennen. Das bewährte UTS-System von Käuferle zeichnet sich nicht nur durch die schnelle und einfache Montage aus – die vorgefertigten Wandelemente und Türen werden zwischen den Stützen befestigt – sondern auch durch seine

Stabilität und die Möglichkeit des Anbaus von Regalkonsolen. Die Elemente aus verzinktem Stahl oder Holz können den Räumen individuell angepasst werden. Als Neuheit in diesem Bereich wird eine spezielle Vorrichtung zum Einbruchschutz für Drückergarnituren präsentiert. Für die Besucher der BAU bietet Käuferle mit der Variobox außerdem Lösungen zur Abtrennung und Überdachung im Außenbereich. Varioboxen

schützen vor Diebstahl und Witterungseinflüssen und dienen beispielsweise als Unterstand für Fahrräder und Mülltonnen sowie als Geräteräume. Die stabile Konstruktion ist aus feuerverzinktem Stahl gefertigt, wählbare Wandelemente aus unterschiedlichen Materialien sowie Beleuchtungssysteme und Dachbegrünung machen eine individuelle Gestaltung möglich.

www.kaeufelerle.de



KMGLITE 

Bewährte Schließkraftmesstechnik

- ⇒ einfach
- ⇒ günstig
- ⇒ zuverlässig

**Ideal für
ASR A1.7**

www.kmg-lite.de

GTE Industrielektronik
Tel.: 02162-3703-0



Solar-Carports und -Terrassen



Der Hersteller setzt die Solartechnik bewusst als Stilelement ein.

Solartechnik am Haus wirkt oft störend. Der Hersteller Solarterrassen & Carportwerk GmbH setzt diese bewusst als Stilelement ein und verbindet umweltfreundliche Energie mit Design und Komfort. Mehrfach wurde das Solar-Konzept bereits für seine Symbiose aus Architektur und Energieeffizienz prämiert. Das Servicepaket des Anbieters umfasst neben der 3D Online-Konfiguration mit Ertragsvorschau die bundeweite Beratung bei Statik, Fundament, Bauantrag und Finanzierung inklusive 30 Jahre Herstellergarantie.

Zeitlose Architektur und hohe Energieeffizienz

Solarmodule sind fast ausschließlich zweckorientiert und beeinträchtigen optisch deshalb das Gesamtbild der Immobilie. Ganz anders beim Hersteller aus Neuruppin, Vertriebsleiter Oliver Enderlein erläutert: „Unsere Solar-Carports und -Terrassen bieten zeitloses, stilvolles Design bei individueller Umsetzung nach Kundenvorgaben. Die Senkung der Energiekosten amortisiert die Investition im Durchschnitt innerhalb einer Dekade. Unser hoher Qualitätsanspruch wird durch die 30-jährige Herstellergarantie

dokumentiert.“ Beim Aussehen der Konstruktion können Bauherren zwischen moderner Alu-Optik und klassischem Holz-Look nach traditioneller Zim-

mermannskunst wählen. Das teiltransparente Carport- oder Terrassendach bietet dabei eine offene Optik mit zusätzlichem Komfort: Der integrierte Licht-



Mehrfach wurde das Solar-Konzept bereits für seine Symbiose aus Architektur und Energieeffizienz prämiert.



Die Senkung der Energiekosten amortisiert die Investition im Durchschnitt innerhalb einer Dekade.

filter wandelt helles Sonnenlicht in für die Augen angenehmes Tageslicht um.

Eine lohnende Investition

Die Anschaffung eines Solar-Carports oder einer Solarterrasse amortisiert sich in durchschnittlich 10 bis 12 Jahren. Der Abtrag erfolgt dabei in der Regel vollständig über die erzielte Stromeinsparung. Dazu wird die Sonnenenergie über die integrierte Solartechnik in Wechselstrom gewandelt. Das SmartHome-System sorgt für die direkte Verbindung in den hauseigenen Stromkreislauf. Die Kosten für die Stromversorgung bis hin zur Heizung der Immobilie sinken. Produziert die Solartechnik einen Energieüberschuss, wird dieser gegen Vergütung in das öffentliche Stromnetz eingespeist, alternativ für den späteren Verbrauch zwischengespeichert. Darüber hinaus können Bauherren beim Kauf auf die Vorteile einer KfW-Förderung zugreifen und diese beantragen.

Individuelle Konfiguration

Ein 3D Online-Konfigurator inklusive Vergleichs- und Kalkulationsrechner bietet Kunden die Möglichkeit, Planung und individuelle Gestaltung im Detail vorzunehmen und einzusehen. Die gewünschte Ausstattung von Design, Material und Maß bis hin zur Regenrinne, zusätzlicher Schiebetür, Lichtpaket im Kabelkanal der Dachblende, Stromspeicher oder einer Lade-station für Elektro-Fahrzeuge ist mit wenigen Mausklicks ausgeführt. Das Angebot der Konfiguration inklusive Ertragsvorschau steht im Anschluss als Download im PDF-Format bereit. Bei Planung, Statik bis Finanzierung unterstützt ein DACH-weites Servicenetz bei der Umsetzung auch vor Ort.

www.carporte.de

Trockene Aussicht bei Wind und Wetter



Die Glas-Faltwand bietet vollständig geöffnet eine freie Sicht. Geschlossen schützt sie effektiv vor jeglicher Witterung.

Eine Glas-Faltwand als Fassadenlösung schafft eine hohe Transparenz und Helligkeit im Wohnraum. Gleichzeitig verbindet sie mit ihrer hohen Fle-

xibilität den Innen- mit dem Außenraum. Die Faltelemente werden zum Öffnen im Ziehharmonika-Prinzip an der Seite geparkt, schon wird der Gar-

ten mit dem Wohnzimmer verbunden. Geschlossen bewahrt sie Bewohner und Innenraum vor extremen Naturgewalten – denn sie bietet einen außer-

gewöhnlich hohen Schutz vor Wind und Schlagregen.

Eine Glas-Faltwand von Solarlux besteht auch bei Schlechtwetter-Bedingungen. Deshalb eignet sich die Verglasung nicht nur für die Aufhebung der Grenzen zwischen Wohnraum und Terrasse, sondern ebenso gut für den Ausblick auf außergewöhnliche Umgebungen, wie beispielsweise der Blick über eine stürmische Bucht oder ein Gipfelpanorama.

Die hohe Dichtigkeit und niedrige Luftdurchlässigkeit sorgen zusammen mit der hochwertigen und äußerst wirksamen Wärmedämmung dafür, dass die Glas-Faltwand zuverlässig vor Witterungseinflüssen schützt und die Raumtemperatur bewahrt. In Verbindung mit der hohen Stabilität der Profile wird sie so zur transparenten und langlebigen Fassadenlösung. Für Bauherren interessant: Die Glas-Faltwand kann passivhaustauglich ausgeführt werden.



Auch bei einem Wintergarten bietet die Glas-Faltwand mit ihrer Dichtigkeit und Offenheit eine hohe Flexibilität.

Hurrikan-geprüft

Welche Details stecken hinter der Dichtigkeit? Um eine Schlagregendichtigkeit zu gewährleisten, wird ein Fassadensystem in seinen konstruktiven Details abgestimmt, mit Dichtebenen zwischen den Profilen und Faltelementen. Hierbei sind die Anzahl der Dichtebenen und die Konvektionsräume dazwischen maßgebend. Bei der Glas-Faltwand von Solarlux sorgen bis zu drei umlaufende Dichtebenen für den Schutz. Sie füllen und verschließen den Platz zwischen den Faltelementen. So kommt auch nach langer Belastung durch Sturm und Schlagregen keine Feuchtigkeit ins Rauminnere. Solarlux bestand mit der Dichtigkeit der Glas-Faltwand die offiziellen Hurrikan-Tests für den US-amerikanischen Markt.

www.solarlux.de

Mittelmeer-Feeling bei jedem Wetter



Ke Prozezioni Solari (2)

tektonischen Begebenheiten allen Ansprüchen gerecht zu werden. Die Überdachungsvariante aus Stoff kann bei größerem Flächenbedarf auch mit geringen Neigungen installiert werden. Außerdem garantiert das gerollte Tuch mehr Licht unter der Pergola als bei herkömmlichen Faltmarkisen.

Weitere Vorzüge

Die Struktur des Stoffes ist gegen Wasser, Wind und gegen Sonneneinstrahlung gewappnet. Zusätzlich kann die Xtesa noch mit Klimasensoren ausgestattet werden, die die Bewegung des Tuches, je nach Wetterverhältnissen regulieren. Ausstattungsvarianten, die sonst nur von Automobil-Herstellern bekannt sind, runden das Gesamtpaket ab: So lässt sich die



Das Ausroll- und Montage-System ist durchdacht und ermöglicht dauerhaften Bedienkomfort.

Die strukturierte Pergola versprüht mediterranes Flair, was besonders an Sommertagen einen besonderen Charme hat.

Der Forschungsschwerpunkt des italienischen Unternehmens Ke liegt zum einen beim Design und den raffinierten Details und zum anderen bei der Auswahl der Materialien für Langlebigkeit und Funktionalität, die

dauerhaft beibehalten werden sollen. Die zuletzt entwickelte Struktur heißt Xtesa, eine Pergola mit gerolltem statt gefaltem Tuch. Dank dieser Besonderheit ist sie besonders gut geeignet, auch bei extremen archi-

Markise optional mit LED-Licht oder einem Sound System aufrüsten. Eleganter Minimalismus, von fortschreitender Technik unterstützt, die dieser neuen Interpretation von Sonnenschutzsystemen den Charakter eines „Designobjektes“ verleihen.

www.keitaly.it

Wabenplissee – tonangebend in modischem Blau



Duette (2)

Raumgestaltung. Voll im Trend liegen die aktuellen Blautöne. Ob leuchtendes Lapislazuli, frische Aquatöne, tiefes Nachtblau oder die Kombination unterschiedlicher Blaunancen – sie vermitteln eine entspannte und beruhigende Raumstimmung. Wenn Hektik und Lärm zunehmen, wird der Wunsch nach Stille und Geborgenheit größer. Deshalb ziehen die Blautöne verstärkt ins Wohnen ein und schaffen eine Atmosphäre zum Abschalten und Durchatmen.

Wohlfühl und Harmonie

Duette Wabenplissee unterstreicht diese harmonische Atmosphäre durch eine Vielzahl an weiteren Vorzügen. So wird durch die doppelte Lichtbrechung ein besonders sanfter und gleichmäßiger Lichteinfall ermöglicht. Die Räume erhalten eine einzigartige weiche Akzentuierung und erscheinen in be-

sonders wohnlicher und angenehmer Atmosphäre.

Beruhigend wirkt auch die Verbesserung der Raumakustik. Die Studie des Fraunhofer Institut IBP S 10349 beweist dies eindrucksvoll. So wird der Raumhall deutlich spürbar und messbar reduziert. Duette Wabenplissee erzielt bei der Schall-

dämpfung Spitzenwerte und bewirkt hier weit mehr als alle anderen innenliegenden Sonnenschutzsysteme.

Und auch die Original Klimazone von Duette Wabenplissee unterstreicht das Wohlfühlklima im Raum.

www.duette.de



In hellem Blau und zartem Weiß bringen die Plissees einen leichten und frischen Look in die moderne und offene Wohnküche.

Helles Bleu in Kombination mit tiefem Blau setzt einen gekonnt modischen Akzent und bringt Behaglichkeit und Wohlfühl ins coole Loft.

Farben beeinflussen Raumstimmungen, wirken beruhigend oder belebend und setzen einen individuellen Akzent in der

Trend zu hochwertigem Design und Individualität

Uni, Blockstreifen, Fantasiestreifen und naturnahe Dessins – eine große Vielfalt kennzeichnet heute die Trends und Farben bei innen- und außenliegendem textilen Sonnenschutz. Dieser bietet heute viele technische Eigenschaften im Bereich des Brand-, Sicht- und Blendeschutzes oder der Energieeffizienz. Beliebt ist der Einsatz aber vor allem durch die unendliche Vielfalt individueller Gestaltungsmöglichkeiten, die architektonische Akzente setzt. Der Sonnenschutz-Experte Warema arbeitet mit einer vierstelligen Zahl verschiedener Dessins in den unterschiedlichen Kollektionen und verbaut weit mehr als eine Million Quadratmeter Textilien im Jahr.

Der Einsatz von Textilien etabliert sich bei Sonnenschutzprodukten immer stärker. Dominierte noch vor einigen Jahren Aluminium zur Verschattung der Fassaden fällt die Wahl heute immer häufiger anders aus: „Textilien sind mittlerweile ein extrem wichtiger Werkstoff für Warema – speziell in den letzten fünf Jahren erleben wir einen deutlichen Anstieg in diesem Bereich, der unserer Meinung nach seinen Höhepunkt noch lange nicht erreicht hat“, sagt Thomas Wiesmann, Leiter des Produktmanagements bei Warema. Zum Einsatz kommen die Textilien mittlerweile in allen Bereichen: an der Innenseite der Fassade beispielsweise als Rollos, an der Außenseite als Fenster-Markisen und natürlich im Bereich Outdoor Living als Terrassenmarkisen oder am Terrassendach sowie dem Wintergarten.

Technische Möglichkeiten und Top-Design

Textilien bieten ausgefeilte technische Vorteile wie zum Beispiel das Warema SecuTex-Gewebe A2, das als nicht brennbar zertifiziert ist. Auch die Zip-Technologie eröffnet vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten. „Die Führung des Tuchs mittels eines



Eine große Vielfalt kennzeichnet heute die Trends und Farben bei innen- und außenliegendem textilen Sonnenschutz.

Reißverschlusses in der Führungsschiene führt zu einer extrem hohen Windstabilität der Behänge und ermöglicht sehr große Baugrößen“, so Thomas Wiesmann. Damit bieten sich im Büro- und Wohnbereich Alternativen zum Raffstore an der Fassade.

Doch vor allem steht der Wunsch nach gutem Design beim Einsatz von textilen Sonnenschutz im Mittelpunkt. „Das hat auch mit dem Outdoor Living-Trend zu tun. Wir verlagern unser Leben ins Freie, erweitern unseren Wohnbereich auf die

Terrasse oder den Balkon oder in den Garten“, sagt Thomas Wiesmann. Der Mehrwert von Markisen: Sie schützen nicht nur vor Sonne, sondern können auch vor Regen bewahren.

Einheit von Struktur und natürlichen Farben

Bei der Wahl des richtigen Sonnenschutzes sind Designfragen ein Hauptkriterium. Schon jetzt wird deshalb an der Markisenkollektion für 2018 gearbeitet. Trends werden frühzeitig aufgegriffen und in die neuen Stoffe

eingearbeitet. Ein Haupttrend, der hierbei für die Zukunft klar zu erkennen ist, ist das Thema Struktur in Verbindung mit natürlichen gedeckten Farben. Dessins, die eine Struktur aufweisen oder durch das Farbspiel wie eine Struktur wirken, werden ein absoluter Trend sein. Angelehnt an Vorbilder aus der Natur wie Wasser, Stein, Himmel oder Landschaften stellt die Struktur den Schlüssel zum neuen Design dar. „Dies drückt sich dann so aus, dass es bei gedeckten Farben bleibt und die Stoffe wie ein einfarbiges Tuch wirken. Erst wenn man genauer hinschaut, lassen sich Strukturen oder feine Streifen erkennen. Oder auch, dass mit leicht unterschiedlichen Farben gearbeitet wurde“, erklärt Wiesmann die neuen Entwicklungen.

Regionale Unterschiede

In den aktuellen Kollektionen dominiert „Uni“, also einfarbiges Design, gefolgt von Grau-, Braunabstufungen mit dezenten Mustern und Strukturen. Diese passen am besten zum aktuell eher puristischen Baustil, also kubischen Häusern in Weiß oder sehr gedeckten Farben. Dennoch gibt es Klassiker, die bleiben: Dazu zählen schmale und breite Blockstreifendessins sowie Fantasiestreifen.

Doch es gibt auch regional unterschiedliche Vorlieben. Im Norden dominieren Blautöne und dunkle Farben, während in der Mitte Europas gedeckte Farben der Trend sind, wobei die Farbe Gelb immer noch eine wichtige Rolle spielt. Im Süden geht das Ganze dann ins Rote und Bräunliche und im Westen sind satte Farben unterschiedlichster Ausprägung gesetzt. „Wir stellen fest, dass Individualität eine große Rolle bei der Gestaltung spielt und diese können wir mit unserem großen Spektrum an textilen Stoffen für den Sonnenschutz perfekt bedienen“, sagt Thomas Wiesmann.



Der Einsatz von Textilien etabliert sich bei Sonnenschutzprodukten immer stärker.

www.warema.de

Auszeichnung für außergewöhnliche Übereck-Senkrechtmarkise



Die Übereck-Senkrechtmarkise überzeugt mit ausgezeichnetem Design und hoher Funktionalität.

Panovista Max, die Übereck-Senkrechtmarkise von Renson, wurde mit dem Iconic Award 2016 in der Sparte „product best of best“ ausgezeichnet. Die Markise beschattet bis zu 30 Kubikmeter große Übereckverglasungen ohne störende Führungselemente. Die Jury erklärt in ihrer Beurteilung: „Große Glasfronten, die über Eck gehen, liegen im Trend. Mit Panovista Max lassen sich Fronten mit bis zu sechs laufenden Metern Glas zu jeder Seite lückenlos verschatten – und das ganz ohne störende Führungsschienen oder Seilführungen. Sensationell auch der Übereck-Reißverschluss, mit dem sich die zwei Tücher der Senkrechtmarkise ganz einfach miteinander verbinden lassen und damit für eine ästhetisch saubere Kante sorgen. Auch wird die Markise dadurch noch stabiler und erreicht jetzt die höchste Windklasse. Die mitgelieferten Glasfasertücher sind in vielen Farben erhältlich und lassen sich mit allen Sonnenschutztüchern von Renson beliebig kombinieren. Beide Tuchseiten fahren gleichzeitig in die nur 150 x 155 Millimeter schmalen Kassetten hoch

und verschwinden quasi unsichtbar in der Gebäudearchitektur. Ein innovatives, sehr schlaues gelöstes Produkt, geeignet für große Oberflächen.“

Seit rund sechs Jahrzehnten setzt sich der Rat für Formgebung, das den Iconic Award vergibt, für eine ganzheitliche Umweltgestaltung ein. Das Gremium entstand auf Initiative des Deutschen Bundestages und ist von der deutschen Industrie gestiftet. Die international anerkannte Auszeichnung wurde anlässlich der Messe Expo Real am 4. Oktober 2016 in der BMW-Welt München überreicht. An der Preisverleihung nahmen Architekten, Designer und Unternehmensvertreter aus 24 Nationen teil. Die Jury hatte über 600 Einreichungen zu beurteilen. Renson ist das einzige Unternehmen seiner Branche, das eine Auszeichnung erhielt.

www.renson.de



Freuen sich über den Iconic Award 2016: Sofie Boxstaele (Marketing) und Christian Thomas (Leitung Vertrieb und Produktmanagement Deutschland).

Zwei Jahre Europäisches Bauelementezentrum

Drutex konnte die mittlerweile zweijährige Inbetriebnahme seines Europäischen Bauelementezentrums (kurz: EBZ) feiern, der bisher größten Investition in der über 30-jährigen Firmengeschichte. Im Frühjahr dieses Jahres wurde der zweite Bauabschnitt erfolgreich fertiggestellt. Die Gesamtnutzfläche des Unternehmens beläuft sich nun auf 91 000 Quadratmeter, auf denen bis zu 10 000 Fenster täglich hergestellt werden können.

Der Produktions- und Bürokomplex teilt sich derzeit in zwei Abschnitte auf. Den Ersten nahm Drutex im Oktober 2014 in Betrieb, zu der Zeit mit einer Fläche von rund 30 000 Quadratmetern. Seit dem zweiten Quartal dieses Jahres pro-

labor, das ein Höchstmaß an Qualität über alle Produktkategorien hinweg durch modernste Methodik gewährleistet.

„Mit unserem Europäischen Bauelementezentrum haben wir einen Meilenstein unserer Unternehmensgeschichte realisiert. Es ist unser Rückgrat und stärkster Treiber in puncto Globalisierung und dynamischer Entwicklung. Die Nachfrage auf den Märkten weltweit zeigt, dass diese Investition der richtige Schritt für unser Unternehmen war. Es bietet uns eine Vielzahl an Möglichkeiten und Chancen, sei es in der Erweiterung unserer Produktionskapazitäten als auch der Weiterentwicklung unseres Produktsortiments. Wir wissen bereits, dass unsere Produktionsfläche



Drutex

Das Unternehmen konnte die mittlerweile zweijährige Inbetriebnahme seines Europäischen Bauelementezentrums feiern.

duziert das Unternehmen auch im zweiten Abschnitt, einem weiteren imposanten Bau von 194 Metern Länge und 120 Metern Breite. Der Komplex ist mit einem modernen Maschinenpark für die Fenster- und Türenproduktion, Fertigungslinien für Glaspakete sowie Härteöfen für Glas ausgestattet. Dabei setzt Drutex nicht nur auf Maschinen der weltweit führenden Anbieter, sondern entwickelt stetig auch eigene technologische Lösungen für die Produktion.

Neben Bauelementen aus Kunststoff fertigt Drutex an seinem Hauptsitz auch Produkte aus Aluminium, Holz sowie Holz-Aluminium. Ergänzend nimmt das Unternehmen auch die Entwicklung und Herstellung seiner Rollladensysteme vollständig selbst in die Hand. Dem hohen, selbst gesetzten Qualitätsdruck am globalen Markt entgegen der Fensterhersteller mit einem eigenen Forschungs- und Prüf-

bald an ihre Grenzen stoßen wird und planen daher bereits zukünftige Expansionschritte, um der stetig steigenden Nachfrage auch weiterhin entsprechen zu können“, resümiert Bogdan Gierszewski, General Director bei Drutex, zwei Jahre Europäisches Bauelementezentrum.

Das dynamische Wachstum des Fensterherstellers ist ein Zeichen, dass die in den letzten drei Jahren investierten mehr als 50 Millionen Euro gut angelegt sind. Das zurückliegende Geschäftsjahr schloss Drutex mit einem Rekordumsatz von umgerechnet rund 150 Millionen Euro. Allein im Bereich Exportumsatz verzeichnet das Unternehmen einen Anstieg um 26 Prozent im Vergleich zum Jahr 2014. Zu den wichtigsten Exportmärkten zählen unverändert Deutschland, Italien, Frankreich und die USA.

www.drutex.de

Noch Platz auf dem Wunschzettel?



Der Jahreswechsel ist die ideale Zeit zum Bilanz ziehen, zur Neuorientierung und zur Planung der nächsten Schritte.

Wie wäre es denn zum Beispiel mit der Zusammenarbeit mit einem richtig starken Partner – einem wie TS Aluminium?

Seit 40 Jahren auf dem Markt, bietet TS Aluminium ausgereifte Profilsysteme für alles rund um das Haus an:

- Die variantenreiche Serie Veranda zum Bau von Wintergärten
- Die genial einfache Serie T für Überdachungen, Carports etc.
- Die trendige Serie 16 zum Bau von Glas-Schiebetüren für Glashäuser etc.
- Die Serie Sichtschutz aus Aluminium als ideales Ergänzungssystem

Einfach **ideal für alle** – ob Metallbauer, Handwerksbetrieb, Händler oder Newcomer: TS liefert die Systeme als Stangenware oder vorkonfektioniert zur Direktmontage an der Baustelle!

Starter-Kit anfordern!

TS Aluminium[®]
Ideen mit System

TS-Aluminium-Profilsysteme GmbH & Co. KG

Industriestraße 18 · 26629 Großefehn
Telefon 04943- 9191- 800
Fax 04943- 9191- 700
info@ts-alu.de · www.ts-alu.de

Geschichte, Geschichten, interessante Einblicke

1866 legte Ernst Selve den Grundstein für das heute national wie international agierende Unternehmen Selve. Wer über Generationen hinweg eine äußerst erfolgreiche Unternehmensgeschichte geschrieben hat, verfügt über eine jahrzehntelang gewachsene, besondere Identität. Wer zusätzlich seither mit ein und demselben Standort tief verwurzelt ist und von Beginn an in Familienbesitz ist, hat Grund genug sein außergewöhnliches Firmenjubiläum feierlich zu begehen. Beim großen Jubiläumsfest im September wurde die eigens erstellte Selve-Festschrift zum 150-jährigen Bestehen präsentiert.

Diese Chronik regt zum intensiven Eintauchen an – in die lange, sich im Laufe der Zeit gewandelte Geschichte des Lüdenscheider Familienunternehmens. Sehr facetten- und äußerst abwechslungsreich sind in der Festschrift die gesamte Firmenhistorie sowie Erinnerungen und Anekdoten ehemaliger Mitarbeiter dokumentiert, angereichert mit historischen Fotos sowie mit Abbildungen alter Verträge, Mustertafeln und Grundstückskarten. Die Jubiläums-Festschrift widmet sich zudem allen bisherigen Geschäftsführern des Unternehmens und gibt viele interessante Einblicke, beispielsweise wie sich die Produktion, die Messeauftritte, das Logo oder auch der Fuhrpark im Laufe der Zeit verändert haben.



Auf genau 200 Seiten wurde in der Festschrift viel Interessantes aus der Vergangenheit des Traditionsunternehmens zusammengestellt.

Wichtige Meilensteine

Über den langen Zeitraum von 150 Jahren gibt es natürlich etliche Wegmarken und Meilensteine, die das Familienunternehmen entscheidend geprägt haben. Hier daher nur eine kleine Auswahl dessen, was Federica Wiel Marin, Ur-Urenkelin des Firmengründers und Mitgesellschafterin von Selve, alles für die umfangreiche Jubiläums-Festschrift zusammengetragen, archiviert und ausgewählt hat.

1866: Am 18. März 1866 wurde von Ernst Selve der Vertrag für den Grundstückskauf in Lüdenscheid-Augustenthal unterschrieben. Damit nahm die Gründung der „Ernst Selve Kaltwalzwerk und Drahtzieherei in Eisen und Stahl. Nadel-, Draht- und Metallwaren-Fabrik“ ihren Anfang.

1905-1910: Statt mit Wasserkraft wird die Firma nun mit Kraftstrom versorgt. Daher entscheidet sich der Firmengründer zur Herstellung von kaltgewalzten Bändern und in Öl gehärtetem Stahl und verarbeitet diese teils selbst: etwa zu Haarnadeln, Schuh- und Handschuhknöpfen, Kisten- und Konservenglasverschlüssen. Bereits ab 1910 werden erste Produkte für den Rollladenbereich sowie Jalousiefedern hergestellt. Ab 1925: Ein Artikelprogramm mit Selve-Gurtwicklern und Gurthaltern wird entwickelt, aufgebaut und ausgeweitet. In den 30er Jahren konnte bereits ein umfangreiches Sortiment mittels Katalog präsentiert werden.

1957: Eine Kunststoff-Fabrikation mit eigenen Spritzgussmaschinen wird aufgebaut.

1960: Am 16. Mai 1960 wird die Fertigung am neuen, zusätzlichen Unternehmensstandort im hessischen Bad Arolsen aufgenommen. Hier werden heute nach wie vor von Selve – dem Weltmarktführer für Rollladenbauteile – Gurtwickler gefertigt.

1960er Jahre: Der Anfang der Motorisierung von Rollläden ist ein wichtiger Meilenstein in der Firmengeschichte. Selve setzt als einer der ersten Anbieter in Deutschland auf elektrische Rollladenantriebe. Die ersten Motoren waren außenstehende Blockmotoren. Erst später, als Stahlwellen für den Rollladenbau eingeführt wurden, war es



Federica Wiel Marin, die Ur-Urenkelin von Firmengründer Ernst Selve (*1843, +1923, auf dem Gemälde), bei den Recherchen zur Festschrift. Viele alte Unterlagen, Bilder und Produkte wurden von ihr zusammengetragen, gesichtet und dokumentiert.

möglich, Rohmotoren in die Wellen einzubauen.

1973: Eine erste Profileranlage für die Fertigung von Achtkantstahlwellen wird in Betrieb genommen. Das Geschäft läuft so gut, dass 1976 direkt ein zweiter Rollformer angeschafft wird.

1994/1997: Selve entwickelt maßgebliche Innovationen im Bereich der Rollladenantriebe. Neben Motoren mit mechanischer Drehmomenterkennung (1994) werden erste Antriebe mit elektronischer Endabschaltung bereits 1997 am Markt präsentiert.

1997: Gründung der Selve Polska als Niederlassung im polnischen Krakau. Im Jahr 2014 bezieht die heutige Vertriebsgesellschaft neue moderne Räumlichkeiten in Skawina.

2001-2003: Entwicklung und Vorstellung des ersten kompletten Steuerungsprogramms „Intronic“.

2004-2006: Umfassende Erweiterung und Modernisierung des Verwaltungsgebäudes in Lüdenscheid.

2012: Weiterentwicklung des Steuerungsprogramms Intronic, welches diesem als Iveo inklusive neuem Design nachfolgt sowie Präsentation des neuen iveo Home Servers als internetbasierte Haussteuerung

2015: Das nächste Funkzeitalter hat begonnen: Einführung des bidirektionalen Steuerungsprogramms Commeo.

2016: Die Innovationen gehen weiter – die Produktreihe Commeo wird sukzessive mit neuen Wand- und Handsendern komplettiert, im vierten Quartal des Jahres folgt die Einführung des Commeo Home Servers als zentrale Haussteuerung.

Allein schon diese Auswahl an Meilensteinen in der 150-jährigen Firmenhistorie zeigt, dass Weiterentwicklungen und Innovationen bei Selve Tradition haben. Genau 200 Seiten zählt die Festschrift zum Firmenjubiläum, die von Federica Wiel Marin erstellt wurde. Bei ihren umfangreichen Arbeiten dazu spielte der Mitgesellschafterin von Selve auch der Zufall in die Karten, als alte Unterlagen bei Aufräumarbeiten wieder auftauchten. Zudem basiert das Werk



Der Firmengründer Ernst Selve (*1843, †1923) kaufte am 18.03.1866 das Grundstück in Lüdenscheid-Augustental.

ebenso auf dem erfolgreichen Zusammenspiel mit ehemaligen und aktuellen Mitarbeiter, die Erinnerungen sowie Fotos mit der Ur-Urenkelin des einstigen Firmengründers teilten. Sie gehört mit weiteren Nachkommen und deren Familien in der fünften Generation zu den Inhabern von Selve.

www.selve.de

Steigende Recyclingquote

Die Recycling-Initiative A|U|F sorgt mit stetigem Erfolg für einen nachhaltigen Wertstoffkreislauf von Aluminiumschrotten aus der Fertigung von Bauelementen und insbesondere durch die Rücknahme von ausgebauten Fassadenelementen, Fenstern und Türen, die im Kreislauf wieder zum Einsatz im Hochbau kommen. Aus alten Alu-Fenster/Türen/Fassaden werden damit wieder neue nachhaltige Produkte. Während der BAU 2017 wird A|U|F-Vorstand Walter Lonsinger zahlreiche Gespräche mit Herstellern und Verarbeitern führen, um die Initiative weiter publik zu machen.

In der Initiative A|U|F e.V. – Aluminium und Umwelt im Fenster- und Fassadenbau – engagieren sich über 170 führende Unternehmen für eine ressourcenschonende Wiederverwertung von Altschrotten aus Fenstern, Türen und Fassaden: Bereits ein Viertel dieser wertvollen Aluminiumschrotte werden im geschlossenen und überwachten A|U|F-System gesammelt und wieder zu neuen Profilen für Fenster und Fassaden verarbeitet. Die A|U|F e.V. hat die aktuellen Stoff- und Men-

genströme von Aluminium-Altmaterial aus dem Bereich Fenster, Türen, Tore, Wintergärten und Fassaden untersucht.

Kontinuierlicher Anstieg

Im deutschen Bausektor fallen jährlich etwa 93000 Tonnen ausgedienter Aluminium-Elemente und Produktionsschrotte an. A|U|F rechnet damit, dass die Gesamtmenge von Alu-Altmaterial aus dem Hochbaubereich pro Jahr um etwas mehr als vier Prozent steigen und sich damit bis 2026 etwa verdoppeln wird. „Es kommt jetzt darauf an, einen möglichst großen Anteil an dieser Menge in den geschlossenen Wertstoffkreislauf zu integrieren,“ erklärte A|U|F-Vorstand Walter Lonsinger, „nur im geschlossenen Wertstoffkreislauf erzielen wir den optimalen ökologischen Footprint für unsere Produkte.“

In der Broschüre „Bilanzen – Märkte – Potenziale“ wurden die wesentlichen Ergebnisse der Studie

zusammengefasst und veröffentlicht. Die Broschüre und weitere Informationen zum Thema erhalten Besucher der BAU auf dem Stand C4, Stand 507.

Im Dialog mit der Politik

Die Arbeit des A|U|F stößt in der Politik auf starkes Interesse. Eine überraschend hohe Zahl von Bundestagsabgeordneten wünscht weitere Informationen zum nachhaltigen Recycling von Aluminiumschrotten aus dem Baubereich. Der A|U|F hatte unlängst rund 230 MdBs, in deren Wahlkreis Mitgliedsunternehmen tätig sind, angeschrieben und den Dialog angestoßen. Zu den ersten Treffen zählt ein Gespräch mit dem SPD-Bundestagsabgeordneten Hubertus Heil in Isenbüttel (Niedersachsen) bei der Firma Daenicke Stahlbau. Weitere Gespräche, darunter mit den MdBs Stephan Albani und Michael Brand, sind vereinbart oder in Vorbereitung. Für den A|U|F ist der persönliche Dialog mit den Politikern ein wichtiges Instrument, um die Chancen und Potenziale einer nachhaltigen Ressourcen- und Umweltpolitik zu erörtern. Für die Mitgliedsunternehmen des A|U|F bieten die Gespräche hervorragende Möglichkeiten, ihre Tätigkeiten vorzustellen und Standortfragen zu erörtern.

www.a-u-f.com



In der Broschüre wurden die wesentlichen Ergebnisse der Studie zusammengefasst und veröffentlicht.

Stetes Streben nach Exklusivität



Gaviota | N

Gaviota seit 10 Jahren hier Sponsor sein. Das Unternehmen ist so zu einem Main-Player in den Kategorien MotoGP, Moto3 und der 500cc MotoGP Königsklasse geworden. Aus dem anfänglichen Sponsoring heraus hat sich die Beziehung zwischen Aspar und Gaviota zu einem starken Freundschafts- und Vertrauensverhältnis entwickelt, das beiden zu Wachstum und wichtigen internationalen Erfolgen verholfen hat. Eine echte Wahlverwandtschaft, die auf gemeinsamen Werten und Zielen, sowie auf dem Ideenreichtum, dem Ehrgeiz und der internationalen Ausrichtung beider Partner basiert.

Dem multinationalen Konzern Gaviota ist stets daran gelegen, den Namen beider Partner bekannter zu machen. Gaviota hat ihren Beitrag für Aspar nach und nach ausgebaut und ist heute Hauptsponsor der 125cc Klasse auf den unterschiedlichen Grand Prix. Während der MotoGP-Renntage wurde die wertvolle Unterstützung für das Motorrad-Team wieder einmal umgesetzt: Gaviota hat unter anderem drei außergewöhnliche Events beim Paddock von Aspar für nationale und internationale Gäste und Mitarbeiter ausgerichtet. In einem exklusiven Ambiente wurden die Grand-Prix-Wochenenden gefeiert. All dies steht für eine wunderbare Partnerschaft, die beste Ergebnisse, beste Resonanz, Effizienz und Wachstum garantiert – denn für beide Partner ist das der einzig denkbare Weg des steten Strebens nach Exklusivität.

Seit fast 10 Jahren sponsert das Unternehmen den Motorsport.

Der Unternehmenskern von Gaviota zeigt sich zweifelsohne in der internationalen Ausrichtung und in der herausragenden Qualität der Produkte. Der Sonnenschutzspezialist bietet eine breite Auswahl an Systemen, die Leistung und Effizienz in Verbindung mit einem eleganten Design garantieren, das im Einklang mit den innovativsten Trends auf dem Markt steht. Es ist dieses Zusammenspiel von Qualität und Eleganz, das die Marke Gaviota als Botschafter des „cool way of life“ auszeichnet.

Gaviota ist eine starke Marke: Kompetente Techniker und Designer entwickeln ideale Lösungen und setzen diese um. Die breit gefächerte Produktpalette von Gaviota spiegelt das technische Know-how im Bereich der Entwicklung, des Kunststoff-Spritzgusses, der Aluminiumverarbeitung, der elektrostatischen Pulverlackierung, beim Profilieren mit Eisenplättchen, sowie bei der Entwicklung von fortschrittlichen und kreativen Lösungen für Schließ- und Decksysteme wider. Darüber hinaus tragen die hohe Qualität der Stoffe, die in zahlreichen Ausführungen angeboten werden, und die Leistung der motorisierten Systeme zum umfangreichen Angebot bei, um allen Erwartungen gerecht zu werden. Als Sonnenschutzspezialist bietet Gaviota technologische und fortschrittliche Lösungen, die auf die jeweiligen räumlichen Gegebenheiten und auf die vielseitigen Kundenansprüche zugeschnitten sind.

Das Unternehmen verdankt seinen Erfolg dem hohen Anspruch an Qualität, der

starken globalen Ausrichtung und der Investition in die 400 Mitarbeiter, die sich mit viel Fachwissen, Kreativität und Talent für Forschung und Kundenzufriedenheit gemeinsam stark machen.

Erfolgreiches Sponsoring

Auf der gleichen Philosophie basiert auch die starke Partnerschaft mit dem spanischen Motorradteam Aspar, die vom mehrfachen Motorrad-Champion Jorge Martínez „Aspar“ gegründet wurde. 2017 wird

www.gaviotasimbac.com



Die Partnerschaft hat beiden Seiten zu Wachstum und wichtigen internationalen Erfolgen verholfen.

Mit Kompetenz und Innovationen in die Zukunft

Warema ist der europäische Marktführer für technische Sonnenschutzprodukte. Das Familienunternehmen wurde 1955 gegründet und hat in den mehr als 60 Jahren seines Bestehens ein für die Branche einzigartiges Expertenwissen rund um das Sonnenlicht-Management aufgebaut. Als Komplettanbieter liefert Warema eine große Vielfalt an individuellen Lösungen aus einer Hand, die Lebensqualität, Wohlbefinden und Energieeffizienz erhöhen. Das Sortiment umfasst innen- und außenliegenden Sonnenschutz sowie Steuerungssysteme. Zudem unterstützt Warema seine Fachpartner mit individuellen Services und Angeboten.

„Aktuell können wir uns über eine gute Entwicklung freuen“, sagt Angelique Renkhoff-Mücke, Vorstandsvorsitzende der Warema Renkhoff SE. „Es herrschen positive Rahmenbedingungen in Deutschland: Die Baubranche wächst. Davon profitiert auch die Sonnenschutzbranche und damit wir als Unternehmen. Aber auch international können wir ein deutliches Wachstum verzeichnen.“

Neben der Produktion von Sonnenschutzsystemen ist Warema auch auf dem Gebiet der Kunststofftechnik und des Maschinenbaus erfolgreich am Markt tätig. In der Warema Kunststofftechnik und Maschinenbau GmbH mit Tochtergesellschaft in Ungarn entstehen professionelle Produktlösungen für Kunden aus den Bereichen Medizintechnik und Automotive.

Unter dem Dach der Warema Renkhoff SE sind in den Produktions- und Vertriebsgesellschaften der Gruppe mehr als 3400 Mitarbeiter beschäftigt. Sie sind die treibende Kraft hinter der renommierten Warema Qualität, entwickeln einzigartige Produkte und produzieren maßgefertigte Lösungen in einer umfangreichen Farb- und Designauswahl. Im Jahr 2015 erwirtschaftete die Gruppe einen Umsatz von 419 Millionen Euro.

Qualität und Wertschöpfung

Sonnenschutzprodukte von Warema stehen für Qualität „Made in Germany“. Sie vereinen hochwertige Materialien mit modernster Fertigungstechnik, die deutsches Ingenieurwesen und deutsche Kunstfertigkeit verkörpert. Von der Metallbearbeitung über die Pulverbeschichtung bis hin zur Kunststoff- und Elektrotechnik hält Warema alle Fäden selbst in der Hand und garantiert damit eine einzigartige Prozesssicherheit und Flexibi-

lität entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Jeder einzelne Mitarbeiter leistet durch Präzision und kontinuierliche Optimierung der Prozesse seinen Beitrag zur Warema Qualität. Das ist einer der Gründe, warum die Menschen bei Warema einen besonderen Stellenwert einnehmen. Das Unternehmen setzt daher auf familienfreundliche Unternehmenspolitik, einen partnerschaftlichen Umgang mit Geschäftspartnern und Engagement für die Gesellschaft.

Nachhaltige Produktion

Auch in ökologischer Hinsicht sieht Warema sich in der Verantwortung, eine Vorbildfunktion zu übernehmen. Das Unternehmen arbeitet stets an der Weiterentwicklung seines Umweltmanagements und der Ökoeffizienz. In diesem Jahr wird beispielsweise ein Energiemanagementsystem eingeführt, so dass Warema der Norm DIN EN 50001 entspricht. „Das Ergebnis sind eine dauerhaft energieeffiziente Produktion, Entlastung der Umwelt und Reduktion der Kosten“, sagt Angelique Renkhoff-Mücke.

Dazu tragen insbesondere die modernen Bearbeitungsverfahren und Technologien bei, mit denen Warema ressourcenschonend produziert. Ziel ist, Rohmaterialien so effi-



Der Unternehmensstammsitz in Marktheidenfeld.

zient wie möglich einzusetzen und Abfälle zu vermeiden. Dies gelingt beispielsweise durch Verschnittoptimierung bei Stoffen und Blechen, Pulverrückgewinnung bei der Beschichtung oder den Einsatz energiesparender Umwälzpumpen. Ein wichtiger Meilenstein in der jüngsten Vergangenheit war die Komplettsanierung der Pulverbeschichtungsanlage am Standort Marktheidenfeld. Dabei war ein weiterer Aspekt, die Arbeitsplätze in der Anlage nach ergonomischen Gesichtspunkten zu gestalten.

Wohlfühlklima mit optimaler Energieeffizienz

Produkte von Warema sind mehr als nur ein effektiver und attraktiver Sonnenschutz. Die individuellen Lösungen ermöglichen die optimale Regelung und Nutzung von Tageslicht und Sonnenwärme. Dadurch lässt sich der Energieverbrauch für Heizung, Klimaanlage und Kunstlicht in Privathäusern sowie in Geschäftsgebäuden deutlich reduzieren, so dass sich die Energieeffizienz erhöht und der CO₂-Ausstoß verringert. Angelique Renkhoff-Mücke: „Damit tragen Warema Produkte maßgeblich zur Wertsteigerung von Immobilien bei. Gleichzeitig kreieren wir mit innovativer Technik eine angenehme Wohlfühlatmosphäre, erweitern den privaten Lebensraum nach draußen und liefern optimale Arbeitsbedingungen hinsichtlich des Lichts und des Raumklimas. Durch unsere Produkte gelingt es, Stimmung, Gesundheit und auch Arbeitsmotivation positiv zu beeinflussen.“



Angelique Renkhoff-Mücke: „Es herrschen positive Rahmenbedingungen in Deutschland: Die Baubranche wächst. Davon profitiert auch die Sonnenschutzbranche und damit wir als Unternehmen. Aber auch international können wir ein deutliches Wachstum verzeichnen.“

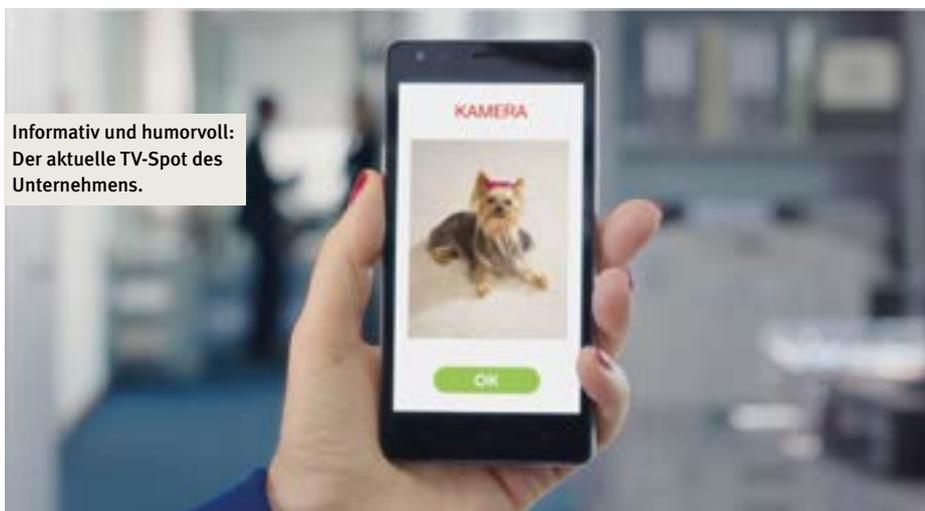
www.warema.de

Sicherheitskampagne startet – neuer Spot im TV

Um die Öffentlichkeit über die Bedeutung und die technischen Möglichkeiten aktiver Einbruchsvorsorge aufzuklären, startet Somfy während der dunklen Jahreszeit eine spezielle „Rundum sicher“-Kampagne.

Auch der beste Wachhund wird mal müde – kein Problem, wenn Herrchen und Frauchen sich auf das Smart Home-System TaHoma Premium mit Serenity-Sicherheitsdock verlassen können. Denn auch falls Bello schläft, sichern die flexibel integrierbaren Öffnungs- und Bewegungsmelder Türen und Fenster zuverlässig. Bei Gefahr im Verzug schlägt die Innensirene Alarm und die Bewohner erhalten eine E-Mail oder Push-Benachrichtigung auf ihr Smartphone.

Das ist die Idee hinter dem neuen TV-Spot, mit dem Somfy von Ende November bis Weihnachten im reichweitenstarken Vorabendprogramm vertreten sein wird. Flankiert wird der Spot durch gezielte Online-Werbung inklusive Key Visual und eige-



**Informativ und humorvoll:
Der aktuelle TV-Spot des Unternehmens.**

Somfy

ner Landingpage. Für Fachpartner schnürt Somfy außerdem ein attraktives „Rundum-Sorglos-Aktionspaket“. Zusätzliche Werbemittel wie Anzeigenvorlagen, Deckenhän-

ger, Poster und andere sollen die Sicherheitskampagne vor Ort unterstützen.

www.somfy.de

Vernetzter Sonnenschutz in der Praxis

Wie lässt sich der Sonnenschutz einfach und sinnvoll in Smart-Home-Lösungen integrieren? Und was bringt das dem Nutzer im Alltag? Das zeigt Geiger Antriebstechnik in seinem neuen Smart-Home-Showroom in Bietigheim-Bissingen. Sonnenschutz-Fachhandwerker können vor Ort selbst er-

fahren und ausprobieren, wie Rollläden und Raffstoren mit Geiger Air-Antrieben im vernetzten Haus „mitdenken“. Der smart integrierte Sonnenschutz hebt nicht nur den Bedienkomfort, sondern verbessert auch die Sicherheit und die energetische Bilanz eines Gebäudes.

Alle im Smart-Home-Showroom installierten technischen Komponenten kommunizieren über einen Miniserver Go von Loxone. Raffstoren und Rollläden sind mit Präsenzmeldern, Rauchmeldern, Überwachungskameras und einem Media-Server vernetzt. Die Geiger Air-Antriebe der Sonnenschutzelemente sind optimal auf die Smart-Home-Lösung des Entwicklungspartners Loxone abgestimmt. Bidirektionaler Funk und die integrierte Mesh-Technologie erhöhen Bediensicherheit und Reichweite der Antriebe.

Mit Smartphone, Tablet und Bedienschalter lassen sich alle Produkte steuern und in verschiedenen Gebäudesituationen ausprobieren: Mit Hilfe von GPS-Daten erkennt der Sonnenschutz zum Beispiel Sonnenstand und Himmelsrichtung und hält automatisch sommerliche Hitze ab. Auf Knopfdruck können tageslichtabhängige Lichtszenen abgerufen werden, die Beleuchtung und Sonnenschutz sinnvoll verbinden. Auch Alarmsituationen lassen sich testen: Gibt zum Beispiel der Rauchmelder einen Alarm, fahren alle Behänge sofort nach oben und machen die Fluchtwege frei.



Geiger

Der neue Showroom in Bietigheim-Bissingen.

www.geiger.de

Erneut mit Auszeichnung bedacht

Aluprof, einer der führenden Entwickler von Aluminiumsystemen, erhielt vom Zentrum für Branchenanalysen (CAB) zum achten Mal in Folge die Auszeichnung als Marktführer Polens. Das Unternehmen gewann in den Kategorien Aluminiumsysteme und Fensterschutzgitter.

Gleich in zwei Kategorien setzte sich in der zwölften Ausgabe des Votums der Spezialist für Fenster-, Türen-, Fassaden-, Rollladen- und Torsysteme aus Aluminium gegen die heimische Konkurrenz durch. Die Auszeichnung nahm Handelsdirektorin Margaret Wojtasik während der feierlichen Zeremonie in Warschau bereits am 19. Oktober entgegen und sagte: „Der Titel des Marktführers macht uns sehr stolz. Wir freuen uns sehr über diese Auszeichnung, die wir mittlerweile zum achten Mal in Folge für uns beanspruchen dürfen. Aluprof ist weltweit mit dem Anspruch aktiv, Kunden die mög-

lichst beste Lösung für ihre individuellen Herausforderungen zur Verfügung zu stellen. Dafür arbeiten alle unsere Mitarbeiter – ob in Polen oder auch Deutschland, Belgien und außerhalb Europas – jeden Tag daran, neue Innovationen zu entwickeln und optimalen Service zu gewährleisten.“

Die Wahl zum Marktführer zählt in Polen zu den renommiertesten Branchenanalysen, welche die Vertriebsentwicklungen der Marktteilnehmer im Vorjahr in 20 Kategorien berücksichtigt. Dabei setzte sich Aluprof gegen mehrere Hundert weitere Unternehmen des Landes durch. Aluprof zählt dabei zu den konstantesten Unter-



Tomasz Grela ist der CEO des Unternehmens.

nehmen. So entwickelt sich das Unternehmen mittlerweile auch auf internationalen Märkten dynamisch weiter. Außerhalb Polens setzt das Unternehmen sowohl in Deutschland als auch verstärkt in Belgien seine proaktive Kommunikation weiter erfolgreich fort. Auch in der ersten Hälfte des Jahres 2016 verzeichnete der Aluminiumspezialist wieder starke Zuwächse. Verantwortlich dafür ist vor allem ein hervorragendes Exportergebnis mit einer Steigerung von 34 Prozent.

Im Inland legte der Aluminiumspezialist solide um 8 Prozent zu.

www.aluprof.eu

Erfolgreiche Zusammenarbeit seit fast 50 Jahren

45 Jahre Partnerschaft konnten die Firmen Wichterich Kunststoff-Fensterbau GmbH & Co. KG aus Euskirchen und die profine Gruppe mit ihrer Marke Kömmerling feiern. 1852 durch Schreinermeister Bernhard Wichterich gegründet, wird der Familienbetrieb seit rund zwanzig Jahren in der nunmehr sechsten Generation von Michael Wichterich und Thomas Wichterich geführt. Die ehemalige Schreinerei ist heute ein moderner Meisterbetrieb, der das HKH Qualitätszeichen trägt. Ab Ende der 1970er Jahre forcierte der Vater der beiden Geschäftsführer, Albert Wichterich, den Bau von Kunststoff-Fenstern, die mittlerweile mit modernster EDV-Steuerung und handwerklicher Sorgfalt gefertigt werden.

für Ihre Verbundenheit mit unserem Hause. Es macht uns sehr stolz, seit so vielen Jahren Partner eines Fachbetriebes zu sein, der handwerkliche Qualität auf das Beste mit Innovation und dem Servicegedanken

verbindet“, so Dirk Holzki, Verkaufsleiter Deutschland Nord der Profine Group, bei der Übergabe der Jubiläumssurkunde.

www.profine-group.com

Spezial-Produkte für das Weltunternehmen

Aus dem Programm von Kömmerling stellt Wichterich neben Fenstern und Haustüren auch Hebe-Schiebetüren sowie Falt-Schiebe- und Parallel-Schiebe-Kipp-Türen her. Darüber hinaus bietet der Fachbetrieb Bauherren ein umfangreiches Produktsortiment an Vordächern, Wintergärten, Insektenschutz und Rollladenanlagen. „Wir danken der Firma Wichterich ganz herzlich



Ein großes Dankeschön für jahrelange Treue und Zuverlässigkeit richteten Dirk Holzki, und Friedhelm van den Berg von Profine (l.) an die beiden Geschäftsführer des Unternehmens, Michael und Thomas Wichterich.

Mehr Netto vom Brutto



Andrea Jüschke: „Intelligente Vergütungssysteme, bei denen die Finanzbehörde steuerliche Spielräume zulässt, bedürfen einer guten steuerlichen, aber eben auch arbeitsrechtlichen und lohnrelevanten Beratung.“

jeden Mitarbeiter relevant oder auch gar interessant! Und da sowohl steuerlich als auch arbeitsrechtlich viele Vorschriften zu beachten sind, raten wir immer dazu, einen Steuerberater mit ins Boot zu holen, der exakt auf diese Thematik spezialisiert ist. Sonst kann der vermeintliche steuerliche Vorteil sich schnell ins Gegenteil verkehren.“

Hartmut Geiler, ebenfalls Partner bei Ritter + Partner, ergänzt: „Um die steuerlichen Vorteile für jede Rechtsform, Unternehmensgröße, Art der Mitarbeiter und Gehaltsstufe richtig zu berechnen, bedarf es einer Spezialsoftware, die diese Risiken bereits berücksichtigt und rechtlich abgesicherte Ergebnisse liefert. Wer also darüber nachdenkt, das Thema Lohnoptimierung einzusetzen, sollte seinen Steuerberater fragen, ob er auf dieses Thema spezialisiert ist und mit der dafür vorgesehenen Software arbeitet.“

Ist der geeignete Steuerberater einmal gefunden, lassen sich jedoch erstaunliche Lohn- und Gehaltsoptimierungen erreichen – und das selbst für Teilzeit-Beschäftigte. So können Arbeitgeber ihren zukünftigen Lohnaufwand reduzieren, haben kaum Verwaltungstechnischen Aufwand bei der Abrechnung und können ihre wertvollsten Mitarbeiter durch mehr Netto vom Brutto halten und neue Bewerber durch attraktive Gehaltsmodelle für sich gewinnen.

www.ritter-stb.de

Die meisten Unternehmen sind derzeit mit einer relativ guten Auftragslage gesegnet. Allerdings kehrt sich für viele Betriebe dieser Segen gerade in einen Fluch um, denn die Aufträge können mangels Personal nicht alle abgearbeitet werden. Besonders im Handwerk und den technischen Berufen stellt dies ein handfestes Problem dar: Es wird immer schwerer, gutes Personal zu halten, weil der Personalmarkt mit vielen Jobangeboten lockt. Gar neues Personal zu gewinnen, erscheint vielen Betrieben daher im Moment schier unmöglich. Wer seine Lohnspirale nicht ins Unermessliche drehen möchte, hat daher nur eine Chance: intelligente Vergütungssysteme, die dem Mitarbeiter mehr Netto vom Brutto verschaffen.

In Zeiten guter Auftragslage entwickelt sich der Personalmarkt zum Arbeitnehmermarkt: Gute Mitarbeiter können höhere Löhne und Gehälter verlangen. Doch dieses System ist nicht endlos steigerbar, da die Margen der Unternehmen nicht in gleicher Höhe mitwachsen. Um gute Mitarbeiter dennoch zu halten und Bewerbern attraktive Anreize zu offerieren, bietet der Staat daher intelligente Vergütungssysteme mit alternativen Lohnbausteinen, die steuer- und abgabefrei sind.

Diese Lohnoptimierungsmodelle erlauben es dem Arbeitgeber, seinen Mitarbeitern finanzielle Anreize oder zusätzliche Benefits aus den Bereichen Sport, Versicherungen oder Warenbezug zu bieten, so dass der Arbeitnehmer mehr Nettogehalt oder einen entsprechenden Gegenwert aus seinem Brutto beziehen kann. Diese intelligenten Vergütungssysteme sind branchenübergreifend und unabhängig von Tarifbindungen einsetzbar. Einen Haken haben Sie jedoch:

Sie sind für den Arbeitgeber hinsichtlich Vielfalt, Anwendung und Möglichkeiten relativ unübersichtlich.

Andrea Jüschke, Partnerin der Ritter + Partner Hamburg Steuerberatungsgesellschaft mbB aus Hamburg, erklärt, worauf Arbeitgeber achten sollten: „Intelligente Vergütungssysteme, bei denen die Finanzbehörde steuerliche Spielräume zulässt, bedürfen einer guten steuerlichen, aber eben auch arbeitsrechtlichen und lohnrelevanten Beratung. Nicht jedes Modell lohnt sich für jeden Betrieb und nicht jeder Lohnbaustein ist für

Über die Kanzlei

Die Ritter + Partner Hamburg Steuerberatungsgesellschaft mbB mit Sitz in Hamburg-Harburg hat sich auf die Beratung von mittelständischen Unternehmen und Angehörigen der freien Berufe spezialisiert. Ein weiterer Schwerpunkt ist die Betreuung von Kapitalgesellschaften und Mandanten mit Immobilienvermögen. Die Mandanten werden in allen steuerlichen, rechtlichen, betriebswirtschaftlichen und prüfungsrelevanten Fragestellungen beraten und in den Bereichen Rechnungswesen, Steueroptimierung, dem Jahresabschluss und der Buchhaltung unterstützt. Zudem bietet die Kanzlei Coaching in puncto Unternehmensgründung oder -Nachfolgeregelungen an.

Dabei legt die Kanzlei Wert auf eine ganzheitliche und vorbeugende Betreuung, was bedeutet, dass die Mitarbeiter der Kanzlei auch proaktiv Möglichkeiten der Steueroptimierung oder aufkommende Risiken von sich aus bei den Mandanten ansprechen. Im Fokus der beiden Partner,

Andrea Jüschke und Hartmut Geiler, steht zudem die permanente Erreichbarkeit für die Mandanten, da dies die Voraussetzung für eine zeitnahe und zuverlässige Beratung des Kunden darstellt.

Die Kanzlei hat es sich zudem zur Aufgabe gemacht, aus dem für viele Mandanten lästigen Steuer-Thema den bestmöglichen Nutzen für den Kunden herauszuarbeiten und stellt für seine Kunden verständliche Auswertungen mit konkreten Handlungsvorschlägen zusammen, die persönlich besprochen werden. Auf Wunsch ist zudem ein sogenannter SOS-Ordner erhältlich, der im Ernstfall beim Ausfall von Führungskräften garantiert, dass auf alle finanziellen und rechtlichen Informationen und Passwörter schnell zugegriffen werden kann. Des Weiteren hat sich die Kanzlei auf intelligente Vergütungssysteme für Mitarbeiter spezialisiert, was gerade in Zeiten des Fachkräftemangels von den Mandanten ein gern in Anspruch genommenes Themengebiet darstellt.

Aufstiegs-BAFöG

Nicht nur Studenten können eine Ausbildungsförderung erhalten. Für eine ganze Reihe von Berufsabschlüssen gibt es das sogenannte „Aufstiegs-BAFöG“ – bisher „Meister-BAFöG“ genannt – mit dem der Staat Fortbildungsmaßnahmen fördert. Im August 2016 haben sich hier einige Regeln geändert. Die D.A.S. Rechtsschutz Leistungsbüro GmbH (D.A.S. Leistungsservice) hat die wichtigsten Informationen zum Aufstiegs-BAFöG zusammengestellt.

Aufstiegs-BAFöG bezeichnet die Förderung nach dem Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetz (AFBG). Mit dem zum Beispiel Studenten gewährten BAFöG hat diese Förderung wenig zu tun – sie hat ihre eigene Rechtsgrundlage. Mit dem Aufstiegs-BAFöG fördert der Staat die Vorbereitung auf über 700 Fortbildungsabschlüsse. Dabei geht es nicht nur darum, Meister zu werden, sondern beispielsweise auch Fachwirt, Techniker oder Erzieher. Der Staat fördert Fortbildungen privater und öffentlicher Träger, unabhängig davon, ob diese in Voll- oder Teilzeit stattfinden. Wichtig ist, dass der erhoffte Abschluss vom Niveau her über einer Facharbeiter-, Gesellen- oder Gehilfenprüfung oder einem Berufsfachschulabschluss liegt. Die Fortbildung muss auf eine öffentlich-rechtliche Prüfung nach dem Berufsbildungsgesetz, der Handwerksordnung oder einen gleichwertigen Abschluss vorbereiten.

Wer kann die Förderung bekommen?

Das Alter spielt bei der Vergabe der Förderung keine Rolle. Natürlich müssen aber die Zulassungsvoraussetzungen für die jeweilige Fortbildung oder Prüfung erfüllt sein. Auch Studienabbrecher oder Abiturienten ohne Erstausbildungsabschluss können seit August die Aufstiegs-Förderung für Fortbildungen erhalten. Das gilt immer dann, wenn sie Berufspraxis haben und die jeweilige Prüfungsordnung dem nicht entgegensteht. Auch wer bereits einen Bachelor-Abschluss hat, kann für eine neu beginnende Fortbildung ab sofort die AFBG-Förderung bekommen.

Was hat sich geändert?

Die Förderung besteht aus einem einkommensunabhängigen Beitrag zu den Fortbildungskosten und bei Vollzeitmaßnahmen



Ergo Group [2]



Die Fortbildung muss auf eine öffentlich-rechtliche Prüfung nach dem Berufsbildungsgesetz, der Handwerksordnung oder einen gleichwertigen Abschluss vorbereiten.

zusätzlich einem einkommensabhängigen Beitrag zum Lebensunterhalt. Sie setzt sich aus nicht rückzahlbaren Zuschüssen und zinsgünstigen KfW-Darlehen zusammen. Zum 1. August 2016 wurden die Förderungen erhöht. Der Basisunterhaltsbetrag für

Vollzeit-Fortbildungen stieg von 645 Euro auf 708 Euro, der Zuschussanteil um sechs Prozent. Zum Basisbeitrag kommt noch ein Erhöhungsbeitrag hinzu. Dieser beträgt seit August für den Teilnehmer 60 Euro. Ist der Teilnehmer verheiratet oder lebt in einer eingetragenen Lebenspartnerschaft, kommen noch 235 Euro für den Partner dazu, sowie ggf. weitere 235 Euro für jedes Kind. Unabhängig vom Einkommen fördert der Staat die Lehrgangskosten mit einem Maßnahmebeitrag, der jetzt statt maximal 10 226 Euro höchstens 15 000 Euro beträgt. Die Förderung von Materialkosten für ein Meisterstück liegt bei bis zu 2000 Euro. Angehoben wurden auch die Freibeträge für das bei der Berechnung der einkommensabhängigen Anteile anzurechnende Einkommen und Vermögen (Basisvermögensfreibetrag 45 000 Euro, Einkommensfreibetrag für den Teilnehmer nun 290 Euro pro Monat). Weitere Änderungen betreffen zum Beispiel die Einführung eines elektronischen Antragsverfahrens und die Verringerung der Zahl der Teilnahmenachweise.

www.das.de

Optimaler Service für Handwerk und Mittelstand

Handwerk und Mittelstand sind der Motor der deutschen Wirtschaft. Neben dem eigentlichen Kerngeschäft fallen bei Selbstständigen jedoch täglich auch viele organisatorische Aufgaben an, die Ressourcen binden. Unternehmer könnten ihren Erfolg ohne zusätzlichen Aufwand noch steigern, wenn sie bei kaufmännischen Tätigkeiten auf professionelle Unterstützung bauen würden. Genau diesen Service bietet die Deutsche Verrechnungsstelle mit den Produkten „Dv Abrechnung“ und „Dv Factoring“ branchenübergreifend mit großem Erfolg bereits seit einem Jahr an. Dabei übernimmt sie für Selbstständige das Rechnungs- und Forderungsmanagement und ermöglicht das Übertragen von Forderungen. Volker Geyer, zufriedener Kunde und Geschäftsführer von Aperto – Handwerk & Wohnen, sagt: „95 Prozent aller Handwerksbetriebe bekommen hier einige ihrer größten Probleme gelöst. Das Rechnungsmanagement ist einfach, unkompliziert und bietet eine gute Übersicht. Durch punktgenaue Mahnschreiben oder Factoring tritt in kürzester Zeit eine spürbare Liquiditätsverbesserung ein.“

Das bisher einmalige Angebot der Deutschen Verrechnungsstelle überzeugt vor allem durch seine innovativen Produkte und die herausragende Servicequalität. Im März wurde das Unternehmen vom Beratungshaus YouGov dafür als „Kunden-Innovation



Neben dem eigentlichen Kerngeschäft fallen bei vielen Selbstständigen auch viele organisatorische Aufgaben an.

2016“ ausgezeichnet. „Wir sind davon überzeugt, kleine und mittelständische Betriebe mit unseren Produkten langfristig zu entlasten. Die Auszeichnung, die Entwicklung und vor allem unsere zufriedenen Kunden haben dies mehr als bestätigt“, freut sich Jens Kassow, Geschäftsführer der Deutschen Verrechnungsstelle.

Um liquide zu bleiben, können Unternehmer mit „Dv Factoring“ Rechnungen und Forderungen übertragen. Das Besondere: Die Deutsche Verrechnungsstelle bie-

tet Factoring branchenübergreifend auch kleinen Unternehmen an, denen der Zugang zum Markt bisher häufig verwehrt blieb. Das macht unabhängiger von der Zahlungsmoral der Kunden. Ein zusätzlicher positiver Effekt ist eine mittelfristige Verbesserung des Ratings, die neue finanzielle Spielräume schafft und hilft, Finanzierungskosten zu senken.

Solides Rechnungs- und Mahnwesen

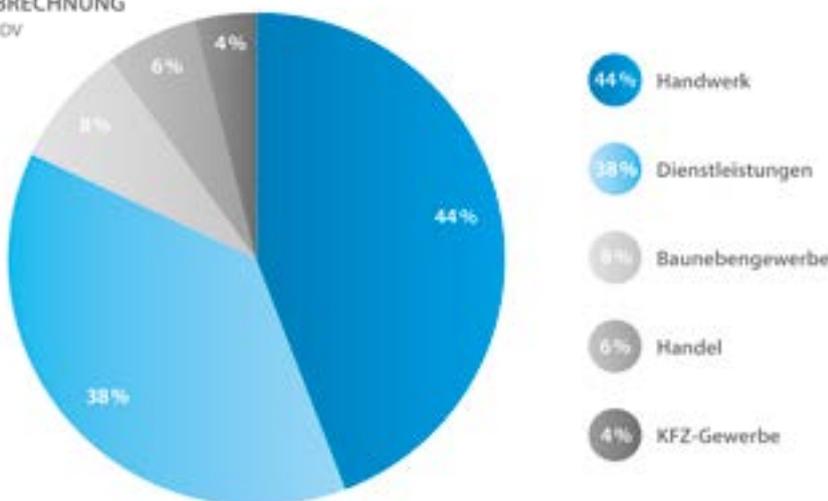
Um finanzielle Engpässe beim Zahlungseingang zu vermeiden, greifen viele Handwerker und Mittelständler auf „Dv Abrechnung“ zurück. Jens Kassow erklärt: „Der Aufwand für Selbstständige wäre enorm, denn jede dritte an uns übermittelte Rechnung (35 Prozent) gelangt in das Mahnverfahren.“ Mit Erfolg: Viele Un-

ternehmer erhalten meist schon nach der Zahlungserinnerung ihr Geld. Weniger als ein Prozent (0,85 Prozent) der ursprünglich übermittelten Rechnungen werden dem Inkasso zur weiteren Bearbeitung weitergeleitet. Weiterer Vorteil: Durch die Deutsche Verrechnungsstelle als Bindeglied zwischen Betrieb und Abnehmer werden die Rechnungen häufig schneller beglichen.

Besserer Überblick

Eine Auslagerung der Buchhaltung spart nicht zuletzt auch einfach Zeit und Nerven. Viele Selbstständige erledigen die administrative Arbeit oft noch händisch. Eine professionelle Software ist meist zu teuer oder zu komplex. „Genau hier setzen wir mit unserem ‚Dv Online-Portal‘ an. Es ist ähnlich einfach und sicher wie das Online-Banking und der Zugang ist dazu noch völlig kostenfrei“, erklärt Jens Kassow. Großes Plus: Mit dem „Dv Online-Portal“ haben Unternehmer ihre dort hochgeladenen Rechnungen oder offenen Mahnungen jederzeit und von überall im Blick und geben ihre Daten somit nicht aus der Hand. Beratung, Produkte und Serviceleistungen der Deutschen Verrechnungsstelle sind exklusiv über zertifizierte Vermögensberater der Unternehmensgruppe Deutsche Vermögensberatung erhältlich.

TOP-BRANCHEN DV ABRECHNUNG
Quelle: DV



Diese Branchen nutzen den Service des Forderungs- und Rechnungsmanagements.

www.deutsche-verrechnungsstelle.de

Solares Heizen

Wie jedes Jahr in der kalten Jahreszeit wird auch jetzt wieder in vielen Haushalten der Rechenstift angesetzt: Wieviel Strom, Öl, Gas brauchen wir zum Heizen? Wo können wir sparen? Und schon beginnt die Suche nach Einsparungspotenzial. Selten wird dabei leider mal ganz einfach an die Sonne gedacht.

Viele mehr oder weniger wertvolle Ideen werden jedes Jahr zu Beginn der kalten Monate angedacht. Dabei ist die Antwort so natürlich wie simpel: Einfach die Sonne zum richtigen Zeitpunkt ins Haus lassen und wieder aussperren, sobald man genug davon hat. Mit dynamischem Sonnenschutz geht das ganz unkompliziert und sicher. Johann Gerstmann, Sprecher des Bundesverbandes Sonnenschutztechnik: „Wer seine Gläser nicht verbaut, sondern nur bei Bedarf mit einem Rollladen, einem Raffstore, einer Markise oder einem Fensterladen beschattet, kann seine eigenen vier Wände kostengünstig und effizient beheizen.“

Konkret bedeutet das: Zeitgemäße Gebäude wie Passiv- oder Niedrigstenergiehäuser erhalten bis zu 50 Prozent ihrer Heizwärme aus der Kraft der Sonne. Und das ohne CO₂-Austoß. Allerdings nur dann, wenn nicht nur am Schreibtisch mit der Sonne gerechnet wird, sondern dies auch in der Praxis so gelebt wird. „Je energieeffizienter die Bauweise, desto wichtiger ist es, die solaren Gewinne auch wirklich Tag für Tag zu nutzen: Leider weist der Energieausweis nur den Wärmebedarf aus, den man kaufen muss und nicht jenen, der gratis von der Sonne kommt“, so Johann Gerstmann. Am besten eignet sich dafür eine Kombination aus ganz normalem guten Wärmeschutzglas und dynamischem Sonnenschutz: Während der Sonnenstunden wird dieser weggefahren, die Wärme strömt ins Haus und trägt zu einer behaglichen Innenraumtemperatur bei. Nach Sonnenuntergang werden die Sonnenschutzvorrichtungen geschlossen, mit dem Vorteil, dass die Fenster zusätzlich gedämmt werden. Bei alten Fenstern reduziert dies den Wärmeverlust um bis zu 40 Prozent, bei modernen immerhin auch noch um bis zu 10 Prozent. Zudem wird so in den kühleren Nachtstunden die Temperatur der Glasflächen höher gehalten, und unangenehme Zugserscheinungen werden vermieden.

Starr versus flexibel

Johann Gerstmann: „Die alten Rezepte funktionieren einfach nicht mehr: Viele Planer bauen Häuser mit meist großen südorientierten Fenstern und wirken der sommer-



Wer den Licht- und Wärmeeintrag wirklich perfekt dosieren will, automatisiert ihn und kann sich so sicher sein, dass sein Heim rund ums Jahr wohltemperiert und fein belichtet ist.

lichen Überwärmung durch Überdachungen, Auskragungen und Vorbauten entgegen. Die hoch stehende Sommer Sonne wird in diesen Entwürfen abgeschattet und die tiefe Winter Sonne in die Gebäude gelassen. Solange viel Wärme über schlecht gedämmte Fassaden und Fenster verloren ging, reichte die eingefangene Sonnenwärme nicht aus, diese Verluste wettzumachen – von Überwärmungsrisiko keine Spur. Heute errichtet man energieeffiziente Neubauten oder sanierte Bestandsgebäude thermisch, und diese Entwicklung ist unumkehrbar! Die Wärmeverluste der Gebäudehülle betragen nur noch ein Zehntel gegenüber früher, und die Wärmegewinne durch die Sonne sind durch größere Glasflächen deutlich höher. Durch die nun positive Energiebilanz von Verglasungen können von Süd-West bis Süd-Ost orientierte Räume auch im Winter, aber vor allem in der Übergangszeit überwärmen und unbehaglich werden.“ Dann hilft laut Johann Gerstmann nur eines: Häufiger lüften – was jedoch die Raumluft sehr trocken macht. Starre Beschattungen helfen daher weder beim Energiesparen noch bei der Tageslichtnutzung, da sie den freien Lichteinfall drastisch reduzieren. Hier sieht der Experte ebenfalls Aufklärungsbedarf: Mit der richtigen Menge an Tageslicht kann der Aufwand von Kunstlicht untertags um 30 Prozent bis 80 Prozent reduziert werden. Gerade jetzt in der kalten Jahreszeit ist das ein doppelter Bonus. Zum einen spart man so Energie und damit Geld, und zum anderen wirkt sich natürliches Licht besonders positiv auf unsere Gesundheit aus: Kunstlicht ermöglicht uns zwar auch bei fehlendem Tages-

licht das Sehen, es kann jedoch nichts Positives für unseren Biorhythmus oder zur Vitamin- und Hormonbildung beitragen. Johann Gerstmann warnt daher auch vor einem unüberlegten Einsatz von Sonnenschutzgläsern: „Diese Gläser funktionieren ganz anders als herkömmliche Verschattungen. Letztere reduzieren die Lichteintrittsfläche und dimmen somit das einfallende Licht auf ein vom Nutzer gewünschtes Maß. Sonnenschutzglas hingegen verändert die spektrale Zusammensetzung des Lichtes so, dass die energiereichen Spektren gekappt werden. Das lässt sich mehr oder weniger schon beim Erscheinungsbild erkennen, beispielsweise an blauem oder grünem Glas. Nicht erkennen lässt sich jedoch, dass damit auch die biologische Wirkung von Tageslicht verändert wird. Darüber hinaus erhöhen Sonnenschutzgläser im Normalfall den Kunstlichtbedarf in der dunkleren Jahreshälfte deutlich und schmälern den solaren Eintrag bzw. den Wärmeeintrag fürs passive Heizen. Das ist weder gut für den Geldbeutel noch fürs Gemüt.“

Wer den Licht- und Wärmeeintrag wirklich perfekt dosieren will, automatisiert ihn und kann sich so sicher sein, dass sein Heim rund ums Jahr wohltemperiert und fein belichtet ist. Eine Sonnenschutzanlage ist heute mehr denn je ein Teil der Haustechnik wie auch die Heizung, die Beleuchtung oder die Komfortlüftung. Die verfügbaren Steuerungen sind so weit perfektioniert, dass die Benutzer möglichst selten auf einen Bedientopf drücken müssen, ohne dabei vom System entmündigt zu werden.

www.bvst.at

Neue Kampagne rückt deutschen Fachhandel in den Fokus



Während der Messe können deutschsprachige Fachbesucher von zahlreichen Vorteilen, speziellen Programmen und Vergünstigungen profitieren.

Messe Frankfurt/Jochem Günther
 führerin JOI-Design. „Speziell die Führungen geben Gelegenheit, sich mit Kollegen und Geschäftspartnern aus der Branche hierzu auszutauschen.“

Frankfurter Stöffche

Frankfurt hat mehr zu bieten als eine spektakuläre Skyline – die Heimat der Messe Frankfurt steht für einen gut vernetzten, einfach erreichbaren und zentralen Treffpunkt mit vielen Sehenswürdigkeiten und natürlich kulinarischen Köstlichkeiten. Ganz in diesem Sinne lädt die Heimtextil zum „Frankfurter Stöffche“ ein. Der Abend steht im Zeichen des gemütlichen Beisammenseins und des Austauschs und findet am Dienstag, dem ersten Messetag, nach Messeschluss in der Halle 5.1 statt. Besucher aus allen Bundesländern können einen erfolgreichen Messetag hier gemeinsam mit Ausstellern, Partnern und Verbänden ausklingen lassen, geknüpfte Kontakte bei einem Glas Ebbelwoi, Bier oder Wasser festigen und sich auf die hessische Gastfreundschaft freuen – mit leckeren Spezialitäten aus der Region und guter Musik.

Bedarfsgerechtes Ordern

Speziell für Facheinzelhändler, Raumausstatter und Handwerker stellt die Heimtextil den „Anbieter für den Fachhandel“ zusammen. In diesem Katalog sind die Aussteller aufgelistet, bei denen auch kleinere Mengen und Stückzahlen geordert werden können – von Gardinen, Deko- und Möbelstoffen bis hin zu hochwertigen Produkten aus Bad, Küche oder rund um den Tisch. Der Katalog liegt bei allen Informationstheken auf der Messe kostenfrei aus oder kann im Netz heruntergeladen werden.

Persönlich, vielseitig und ganz nah dran: Mit der neuen Kampagne „Meine Heimtextil“ richtet sich die Leitmesse für Wohn- und Objekttextilien gezielt an Fachbesucher aus dem deutschsprachigen Raum. Die Heimtextil ist die wichtigste Veranstaltung der Branche und findet vom 10. bis 13. Januar 2017 in Frankfurt am Main statt. Von großen Marktführern über innovative mittelständische Unternehmen bis hin zu vielversprechenden Neuzugängen sind alle dabei. Als erste Veranstaltung des Jahres bildet die Heimtextil den Auftakt für das kommende Jahr. Sie ist der ideale Ort, um Kontakte zu knüpfen und auszubauen, um Trends zu entdecken, sich inspirieren zu lassen und um einen Überblick der gesamten Branche zu erhalten und zu ordern. Speziell für die deutschsprachigen Besucher startet die Messe im Rahmen der neuen Kampagne „Meine Heimtextil“ die Themenseite www.meineheimtextil.de. Hier erleben Besucher schon Monate vor der Messe, was die Heimtextil ausmacht: Ein professioneller Austausch, Meinungen aus der Branche, Interviews

sowie Trends und Inspiration. Dabei zeigt „Meine Heimtextil“ den deutschsprachigen Fachbesuchern, welche attraktiven Vorteile sie durch ihren Heimvorteil auf der Messe erhalten.

„Wir möchten den deutschsprachigen Fachhandel einladen, die Heimtextil neu zu entdecken und vielleicht auch mit alten Vorurteilen aufzuräumen“, sagt Olaf Schmidt, Bereichsleiter Textilmessen bei der Messe Frankfurt. „Wir hören aufmerksam auf die Wünsche unserer Besucher und entwickeln die Leitmesse kontinuierlich weiter. Unser Angebot hier ist weltweit einmalig und mit „Meine Heimtextil“ wollen wir zeigen, dass unsere Messe nicht nur weiter-, sondern auch zusammenwächst. Dabei ist es uns ein besonderes Anliegen, dass die Heimtextil bei aller Größe und Internationalität insbesondere den Heimatmarkt fest im Blick hat.“

Alle Vorteile auf einen Blick

Während der Heimtextil können deutschsprachige Fachbesucher von zahlreichen Vor-

teilen, speziellen Programmen und Vergünstigungen profitieren: Ihnen stehen zum Beispiel kostenlose Fachvorträge, geführte Themenrundgänge oder inspirierende Trendschauen zur Verfügung. Raumausstatter und Bettenfachhändler können darüber hinaus an den kostenfreien Besucherprogrammen „Heimtextil Insider“ beziehungsweise „Bed’n Excellence“ teilnehmen und profitieren so von Hotelzimmern zu reduzierten Preisen, Zugang zu dem jeweils eigenen Lounge-Areal oder von dem Gepäck- und Garderobenservice. Alle Vorteile für deutsche Fachbesucher sind auf der neuen Themenseite www.meineheimtextil.de zu finden. Darüber hinaus erhalten Besucher hier Inspiration und Einblicke in aktuelle Trends. Meinungen und Interviews von Branchenkollegen regen zum Austausch an: „Durch den Termin so früh im Januar hat sich die Heimtextil zum idealen Treffpunkt entwickelt, um gleich für das beginnende Jahr den kompletten Überblick zu textilen Trends zu entdecken,“ sagt Corinna Kretschmar-Joehnk, Geschäfts-

www.meineheimtextil.de

Top Angebote für Handwerker

Treffpunkt Handwerk – unter diesem Motto bündelt die BAU, Weltleitmesse für Architektur, Materialien und Systeme, seit Jahren ihre spezifischen Angebote für Handwerker. Auch 2017 werden Handwerker aus allen Gewerken und Branchen wieder auf ihre Kosten kommen.

Architekten und Handwerker diskutieren auch auf der BAU 2017 wieder am Stammtisch auf dem Stand des Zentralverbands Deutsches Baugewerbe (ZDB) im Eingang Ost. Die Konradin Mediengruppe und der ZDB haben spannende Themen und hochkarätig besetzte Diskussionsrunden zusammengestellt.

Auf das Trainingscamp des Nationalteams des Deutschen Baugewerbes dürfen sich die Besucher der BAU schon jetzt freuen. Die besten Nachwuchshandwerker demonstrieren ihr Können in verschiedenen Disziplinen und trainieren so für die kommende Berufsweltmeisterschaft „World Skills“ in Abu Dhabi. Das Nationalteam besteht aus den besten deutschen Mauern, Fliesenlegern, Stuckateuren und Zimmerern. Die Teammitglieder qualifizieren sich über die Deutschen Meisterschaften bzw. über Contests. Auf der BAU 2017 wird ein vorläufiger WM-Kader trainieren. Die Teammitglieder üben die beim internationalen Berufswettbewerb geforderten Tätigkeiten ihres Gewerks. Die Maurer erstellen Wände mit unterschiedlichen Steinen und bilden dabei verschiedene Motive ab. Die Fliesenleger fliesen Wände und Böden mit anspruchsvollen Motiven. Die Stuckateure erstellen Trockenbaukonstruktionen u.a. mit Stuckelementen. Die Zimmerer bauen eine Holzkonstruktion mit Dachstuhl. Das Nationalteam trainiert auf der BAU bereits zum dritten Mal. Schon in den Jahren 2013 und 2015 wurden in München die Grundsteine für spätere Weltmeistertitel gelegt. Fliesenlegermeister Björn Bohmfalk und Stuckateurmeis-



Architekten und Handwerker diskutieren auch auf der anstehenden Messe wieder am Stammtisch.

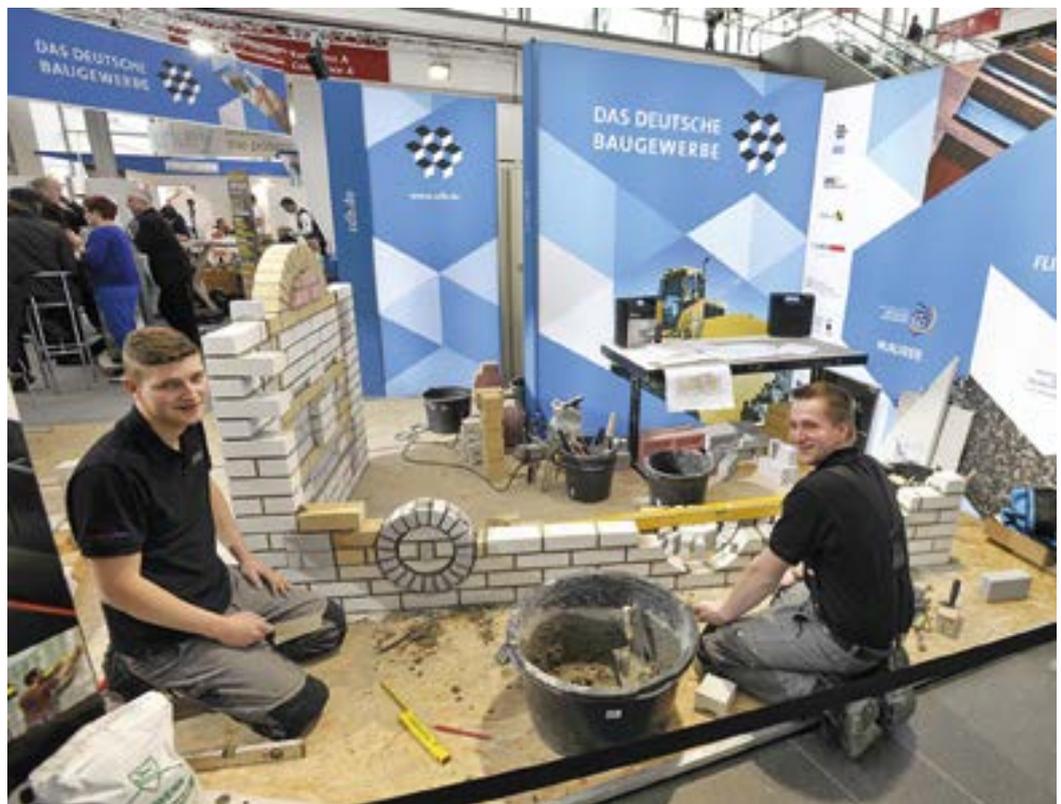
ter Andreas Schenk holten Gold bei WorldSkills 2013 in Leipzig, Zimmerer Simon Rehm wurde 2015 Weltmeister in Sao Paulo. Organisiert wird das Handwerkercamp im Eingang Ost vom ZDB, Zentralverband des Deutschen Baugewerbes.

Im Forum Treffpunkt Handwerk in der Halle B0 geben Ex-

perten Tipps und Hilfestellungen für den Berufsalltag. Jeden Tag gibt es Referate und Diskussionsrunden zu einer Vielfalt von Themen. Auch wenn die BAU die Weltleitmesse für Architektur ist: Ihre Basis ist doch das Bau- und Ausbauhandwerk. Annähernd 40 Prozent der Besucher kommen aus

dem Baugewerbe, vom Dachdecker bis zum Fliesenleger sind alle Branchen vertreten. Weitere Informationen zum Treffpunkt Handwerk gibt es auf der entsprechenden Website.

www.bau-muenchen.com/messe/rahmenprogramm/treffpunkthandwerk/index.html



Die besten Nachwuchshandwerker werden ihr Können in verschiedenen Disziplinen demonstrieren und so für die kommende Berufsweltmeisterschaft trainieren.

Erfolgreiche ITRS-Mitgliederversammlung

Präsident Rudolf-Wittrin verkündete es den knapp 150 Teilnehmern am 09. November in der Mitgliederversammlung des ITRS in Koblenz: Die Unternehmen der Zeltvermietungsbranche werden sich am nächsten Tag zur Fachgruppe Zeltvermietung organisieren. Somit deckt der ITRS die gesamte Wertschöpfungskette im Bereich der textilen Bautechnik ab.

Weiterhin begrüßte Präsident Rudolf-Wittrin sechs Firmen aus verschiedenen Branchen als neue Mitglieder: „Es freut mich sehr, dass weitere Aufnahmeanträge von Zeltvermietungsfirmen ebenfalls schon vorliegen. Es geht weiterhin aufwärts.“ So sahen es wohl auch die Anwesenden, die bei den Wahlen dem Präsidenten und seinen beiden Stellvertretern, Thomas Roman und Justus Schmitz, mit hervorragenden Ergebnissen ihr Vertrauen aussprachen.

Schatzmeister Frank Feuerherdt stellte sich nach 19 Jahren nicht mehr zur Wahl. Es kandidierte Lars Rippstein, der nach einer kurzen Vorstellung ebenfalls ein erstklassiges Resultat erzielte.

Wahlen gab es auch im Vorstand des Fördervereins KTex e.V. Nachdem Ulf Kattelman seinen Rückzug angekündigt



Insgesamt nahmen rund 150 Mitglieder an der Jahresversammlung des Verbandes teil.

hatte, kandidierte Natalino Labate, der einstimmig gewählt wurde.

Justus Schmitz, Vorsitzender des Ausschusses Kommunikation + Marketing, berichtete den Anwesenden von den vielen Aktivitäten im Bereich der Öffentlichkeitsarbeit, von der Modernisierung des Internetauftrittes, den Erfolgen in den sozialen Netzwerken sowie politischen Gesprächen. Wichtig sei, so Justus Schmitz, die positiven Aspekte der vielfältigen Produkte aller Branchen im

ITRS in den Fokus der Öffentlichkeit zu stellen.

Eine gute Tradition setzte sich auch in diesem Jahr fort. Präsident Rudolf-Wittrin freute sich, die Gäste des Bundesverbandes Rolladen + Sonnenschutz, Präsident Heinrich Abletshauer, den ehemaligen Präsidenten Georg Nüssgens sowie Hauptgeschäftsführer Christoph Silber-Bonz begrüßen zu dürfen.

Der zweite Tag der Mitgliederversammlung gehörte den Fachgruppen des ITRS. Alle

Vorstände berichteten von ihren derzeit laufenden sowie zukünftigen Aktivitäten.

Nach der Arbeit das Vergnügen: Die beiden Abendveranstaltungen wurden genutzt, um Geschäftliches zu besprechen, aber auch, um die Anstrengungen des Tages mit einem guten Essen auszugleichen.

www.itrs-ev.com



Am zweiten Tag berichtete auch der IVRSA aus seinen Fachausschüssen.

Talentierte „Textil-Bauer“ gesucht

Die Tectextil, internationale Leitmesse für Technische Textilien und Vliesstoffe, organisiert erneut den Studentenwettbewerb „Textile Strukturen für neues Bauen“. Studierende der Fachrichtungen Bauingenieurwesen, Produktdesign und verwandter Bereiche sowie Young Professionals sind eingeladen, Ideen zum Bauen mit Textilien oder textilarmierten Werkstoffen zu entwickeln. Das internationale Netzwerk Tensi-Net sponsert die bereits 14. Ausgabe des Wettbewerbs mit Preisgeldern in Höhe von insgesamt 8000 Euro. Anmelde-schluss ist der 26. Februar 2017. Die fachlich-wissenschaftliche Betreuung übernimmt weiterhin Prof. Dr. Dr. E.h. Dr. h.c. Werner Sobek, Leiter des Instituts für Leichtbau Entwerfen und Konstruieren (ILEK) der Universität Stuttgart. Partner des Wettbewerbs ist erstmalig auch Architonic, die füh-

rende Online-Plattform für Architektur und Design. Im Rahmen der Tectextil 2017 werden die ausgezeichneten Arbeiten vom 9. bis 12. Mai 2017 während der offiziellen Preisverleihung und in einer Sonderschau den internationalen Ausstellern und Fachbesuchern präsentiert. Mit dem Wettbewerb möchte die Tectextil innovative und praxistaugliche Beispiele zum Bauen mit Textilien oder textilarmierten Werkstoffen aufzeigen sowie Studierende und Berufseinsteiger besonders fördern.

Informationen zum Wettbewerb

Entwürfe können zu allen Bereichen des textilen Bauens eingereicht werden. Das Thema ist frei wählbar. Ein Schwerpunkt ist „Wiederverwertbarkeit und Recycling“. Es werden betreute und unbetreute Arbeiten ange-



Die internationale Leitmesse für Technische Textilien und Vliesstoffe, organisiert erneut den Studentenwettbewerb.

nommen. Eine unabhängige internationale Fachjury aus namhaften Vertretern der Lehre, renommierten Architekten (textiles Bauen) und Ingenieuren bewertet die eingereichten Arbeiten. Vorsitzender der Jury ist Prof. Dr. Dr. E.h. Dr. h.c. Werner Sobek. Auf die Gewinner warten Preisgelder in Höhe von

insgesamt 8000 Euro, gesponsert durch den Verband Tensi-Net. Preise werden in folgenden Kategorien vergeben: Makroarchitektur, Mikroarchitektur, Materialinnovation, Umwelt und Ökologie, Composites und Hybridstrukturen.

www.tectextil-student.com

Teamwork zählt

Exzellente Planung und perfekte handwerkliche Umsetzung: Mit dem Geplant+Ausgeführt-Preis ehrt die Internationale Handwerksmesse herausragende Beispiele ausgezeichneten Teamwork von Handwerkern und Architekten/Innenarchitekten. Bis 19. Januar 2017 können sich Handwerker und Architekten/Innenarchitekten gemeinsam für diesen Preis bewerben. Eine Auswahl der eingereichten Projekte und natürlich die der Gewinner werden vom 8. bis 14. März 2017 im Rahmen der Internationalen Handwerksmesse auf dem Messegelände München vorgestellt, zu der jedes Jahr über 130000 Besucher kommen.

Hausbesitzer, Bauherren, Vertreter von Kommunen und Unternehmen nutzen die Internationale Handwerksmesse, um die richtigen Partner für den Bau, Ausbau, Umbau, die Sanierung

oder die Modernisierung ihrer Immobilien zu finden. Für viele der rund 130000 Besucher ist die Ausstellung Geplant+Ausgeführt dabei wichtige Ideen- und Inspirationsquelle. Denn dort werden in Bildern, Grundrissen und Beschreibungen bemerkenswerte Bauprojekte aus Deutschland, Österreich, der Schweiz und Italien präsentiert. Das Spektrum reicht von Privathäusern und Bürogebäuden über Museen, Hotels, Praxen und Kanzleien bis hin zu Kulturzentren und Kirchen. Was sie eint: Sie alle stehen für die gelungene Zusammenarbeit von Handwerkern und Architekten/Innenarchitekten.

„Geplant+Ausgeführt war 2012 der erste Preis, der das Teamwork von Handwerkern und Architekten/Innenarchitekten in den öffentlichen Fokus gerückt hat“, sagt Dieter Dohr,



Vorsitzender der Geschäftsführung der GHM Gesellschaft für Handwerksmessen mbH, die die Internationale Handwerksmesse veranstaltet. Im März 2017 gastiert die Ausstellung zum sechsten Mal auf der Messe und zum sechsten Mal werden die besten Projekte mit Preisen geehrt. „Geplant+Ausgeführt ist inzwischen zu einer Marke geworden, ein Preis, auf den die Gewinner zu Recht sehr stolz sind“, sagt Prof. Lydia Haack, Architektin, Stadtplanerin und 2016 die Vorsitzende der Fachjury. Auch hier steht die Zusammenarbeit im Mittelpunkt, denn darüber, welche Projekte vorgestellt und aus-

gezeichnet werden, entscheidet eine Jury, bestehend aus Vertretern aus Architektur/Innenarchitektur und Handwerk. Unterstützt wird der Wettbewerb vom Bund Deutscher Architekten (BDA), dem Bund Deutscher Innenarchitekten (BDIA), der bayerischen Architektenkammer, der Handwerkskammer für München und Oberbayern, dem Bayerischen Handwerkstag, dem Zentralverband des Deutschen Handwerks, der Kammer der Architekten Bozen, Aut. Architektur und Tirol sowie der Initiative Architektur Salzburg.

www.ihm.de/geplant-ausgefuehrt

Hochkarätiges Informations- und Weiterbildungsangebot



Messe Frankfurt/Jochan Günther

Messe-Führungen und ein Vortragsprogramm liefern wertvollen Input und Gelegenheiten zum Netzwerken.

Ob Wandbekleidung, Bettwäsche, Sonnenschutz – aus dem Objektgeschäft sind hochwertige Heimtextilien, die neben dekorativen vor allem auch höchsten funktionalen Anforderungen gerecht werden müssen, nicht wegzudenken. Die Heimtextil – weltgrößte Fachmesse für Wohn- und Objekttextilien in Frankfurt – bietet einen umfassenden Überblick über das aktuellste Angebot an Objekttextilien für Hotel, Interior Design und Innenarchitektur. Vom 10. bis 13. Januar 2017 finden Architekten, Innenarchitekten, Hoteliers und Interior Designer in Frankfurt nicht nur die international größte Auswahl an Objekttextilien. Unter dem neuen Titel „Interior.Architecture.Hos-

pitality“ fasst die Heimtextil auch ein hochkarätiges Weiterbildungs- und Informationsangebot für diesen Anwendungsbereich zusammen.

Die Besucher erwartet eine spannende Mixtur aus neuen Impulsen für Ihre Planungen sowie erfahrene Partner für ihre Bau- und Interior-Projekte. Messe-Führungen und ein Vortragsprogramm speziell für Architekten, Innenarchitekten und Hoteliers liefern wertvollen Input und Gelegenheiten zum Netzwerken.

Messeführungen

Als erste Anlaufstelle und Treffpunkt für alle Interessierten lädt der Salon Interior.Architecture.

Hospitality ein. Von hier aus starten auch die Messe-Führungen speziell für Architekten, Innenarchitekten und Hotelentscheider unter dem Titel „Tours Interior.Architecture.Hospitality“. Bei diesen Rundgängen zeigen bekannte Architekten und Branchenexperten ausgewählte Anbieter von Objekttextilien.

Die Allgemeine Hotel- und Gastronomie-Zeitung (AHGZ) organisiert eine Trendtour über die Heimtextil, die sich speziell an Hoteliers richtet. Am 12. Januar führt die bekannte Innenarchitektin Corinna Kretschmar-Joehnk zu ausgewählten Ausstellern im Objektbereich und steht Hoteliers Rede und Antwort. Begleitet wird die Expertentour darüber hinaus von Arno Schwalie, Geschäftsführer und Area Vice President der Radisson Blu und Park Inn by Radisson Hotels in Zentral- und Südeuropa.

Im Rahmen des „AIT-Trendscoutings“ suchen rund 30 Architekten und Innenarchitekten neueste Branchentrends und Materialneuheiten aus den Gruppen Objekttextilien, textile Raumtrennungs- oder Sonnenschutzsysteme, Wandbeklei-

dungen, Tapeten oder Möbel, die auf der Heimtextil zu sehen sind. Eine Fachjury wählt aus diesem Angebot die Gewinner des AIT-Trendscoutings aus. Die Preisverleihung mit anschließendem Get-together findet am Mittwoch, 11. Januar, um 17 Uhr im Saal Europa der Halle 4.0, statt. Für Innovationsinteressierte bieten die Trendscouts am Donnerstag, 12. Januar um 11 Uhr darüber hinaus eine Führung zu den preisgekrönten Ausstellern an.

Speziell an Innenarchitekten richten sich die Messeführungen, die der Landesverband Hessen des Bundesverbands Deutscher Innenarchitekten (BDIA) im Rahmen der Heimtextil anbietet. Sie finden jeweils am Dienstag, Mittwoch und Donnerstag statt.

Fachvorträge und Weiterbildung

In dem speziellen Vortragsprogramm zum Objektgeschäft, den „Lectures Interior.Architecture.Hospitality“, sprechen international renommierte Architekten und Hotelexperten über ihre Arbeit.

In Kooperation mit der Architekturzeitschrift AIT widmet sich ein Vortrag dem Thema „Temporär, individuell, innovativ – Hybride Hotelwelten als Vision“ (Donnerstag, 12. Januar). Er behandelt neue Wohnkonzepte, bei denen Service-Appartments als temporäres und individuell gestaltetes Wohnen auf Zeit mit familiärer Atmosphäre und luxuriösen Serviceleistungen verknüpft werden.

Ebenfalls am Donnerstag, 12. Januar, informiert eine Vortragsreihe in Zusammenarbeit mit dem Hotelforum über aktuelle Branchenthemen aus der Hotellerie. Unter dem Titel „Die Bedeutung der Inneneinrichtung für den Markenauftritt eines Hotels“ werden unterschiedliche Hotelkonzepte in Kurzpräsentationen vorgestellt, mit dabei sind u.a. das Li-

Redaktion und Anzeigenteam bedanken sich bei allen Lesern und Inserenten. Wir wünschen frohe Weihnachten und ein erfolgreiches neues Jahr 2017.

RTS Magazin
Rollladen · Tore · Sonnenschutz

bertine Lindenberg in Frankfurt am Main, das neue Roomers in Baden Baden und das geplante erste 25h Hotel in Frankreich. Danach stellen sich alle Referenten in einer Podiumsrunde den Fragen des Publikums.

Unter dem Titel „Minimal, optimal, flexibel – Minimal-Wohnen als Konzept der Zukunft?“ geht ein AIT-Vortrag am Messesamstag, 11. Januar, auf kompakte, flexible und intelligente Wohnwelten ein, die die wesentlichen Funktionsbereiche auf minimalen Raum bündeln und diskutiert Fragen zu aktuellen Wohnkonzepten und welche davon das nächste Jahrzehnt überdauern.

Der BDIA veranstaltet am 10. Januar einen Fortbildungstag für Innenarchitekten zum Thema „Trendorientiertes Farb-

und Materialdesign“. Hannes Bäuerle und Simone Ferrari gehen darin auf die Entstehung von Trends sowie deren Grenzen in der Gestaltung, speziell in Bezug auf Farbe und Material, ein. Das Seminar ist kostenpflichtig.

Preisverleihungen und Sonderpräsentationen

Zum vierzehnten Mal wird anlässlich der Heimtextil der Innovationspreis Architektur + Textil Objekt vergeben. Prämiert werden textile Produkte und Raumlösungen, die in besonderer Weise den Belangen von Architekten entsprechen. Die Auswahl der Preisträger erfolgt durch eine mit namhaften (Innen-)Architekten und Entscheidern besetzte Jury während der

Messe. Alle eingereichten Produkte werden auf einer Sonderfläche im Foyer 5.1/6.1 ausgestellt. Dort findet auch die Preisverleihung am 10.01.2017 um 17.00 Uhr statt.

Interior Design auf höchstem Niveau, ganzheitlich geplant vom Mobiliar bis zur Dekoration. Das prämiert der „Finest Interior Award:contract 2016“. Die Heimtextil ist offizieller Kooperationspartner des exklusiven Branchen-Awards. Eine Ehrenjury wählt aus den besten Nominierungen die Award-Gewinner aus insgesamt 16 Kategorien von „Hotel“ über „Bars“ und „Restaurants“ bis hin zu „Stores“, „Offices“ und „Public Buildings“. Die Preisträger werden im Rahmen einer Pressekonferenz am ersten Messetag vorgestellt.

Vielfältiges Angebot – klar strukturiert

Das riesige Produktangebot der Heimtextil ist klar gegliedert. Der „Guide Interior.Architecture.Hospitality“ enthält eine Übersicht aller Aussteller, die Objekttextilien bzw. Einrichtungslösungen für Hotels, Restaurants und andere Objekte anbieten. Signets an den Ständen dieser Aussteller weisen darauf hin. Als kostenloser Service liegt der Guide zur Mitnahme auf der Messe aus und ist darüber hinaus per Download auf der Heimtextil-Website abrufbar. Auch in der Online-Ausstellersuche lässt sich selbstverständlich gezielt nach Ausstellern für das Objektgeschäft suchen.

www.heimtextil.messefrankfurt.com

3. Essener Membranbau-Symposium



Wolfgang Rudolf-Wittrin referierte auf dem Membran-Symposium in Essen.

Bundesweite Beachtung findet mittlerweile das Essener Membranbau-Symposium des Instituts für Metall- und Leichtbau der Universität Duisburg-Essen unter der Leitung von Prof. Dr.-Ing. Natalie Stranghoner. Am 30. September war es wieder soweit: Vor ca. 160 Besuchern referierte auch ITRS-Präsident Wolfgang Rudolf-Wittrin, ein ausgewiesener Fachmann der Textilien Architektur.

Wohin geht es nun mit dem Membranbau? Wolfgang Rudolf-Wittrin spannte den Bogen zum Beginn der 1960-er Jahre durch Prof. Frey Otto. Der Nachweis wurde erbracht,

dass sich spektakuläre Leichtbaukonstruktionen durch die Verwendung hochwertiger, auf Zug gespannter Materialien verwirklichen lassen. Weiter ging es über die Entwicklung der Materialien, PVC-beschichtetes Polyestergewebe und Glas/PTFE hin zur heute eingesetzten ETFE-Folie. Der Vortrag wurde begleitet von hervorragenden Projekten, wie beispielsweise Überdachungen von Sportstadien oder Fußgängerpassagen, die weltweit Beachtung fanden.

Das Resümee des ITRS-Präsidenten: „Diese besondere Branche hat eine aussichtsreiche Zukunft, wenn...“, und diesen

Kritikpunkt konnte sich Wolfgang Rudolf-Wittrin nicht verkneifen: „Ja, wenn alle Beteiligten in der Wertschöpfungskette sich ihrer Verantwortung für eine qualitativ einwandfreie Umsetzung des jeweils übernommenen Pakets bewusst und bereit sind, in Forschung und Entwicklung, Aus- und Weiterbildung und natürlich in die Absicherung des erforderlichen hohen Qualitätsstandards zu investieren. Nur so lässt sich das Vertrauen in diese noch junge

Bauweise festigen und weiter ausbauen.“

Sehr wichtig sei auch die Bildung einer interdisziplinären Austauschplattform, um Zukunftschancen aus Entwicklungen auf der einen sowie Marktanforderungen auf der anderen Seite zielgerichtet umsetzen zu können, so Wolfgang Rudolf-Wittrin weiter. Nach 43 Jahren Erfahrung in der Branche ist er ein Fachmann, der es wissen muss.

www.itrs-ev.com



**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 (Sun silk, 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

ARGE erhält EPDs von der europäischen ECO Plattform



ARGE (3)

bisherigen Erfolge bei der Harmonisierung der europäischen EPD. So geht Europa bedeutende Schritte hin zu einem gemeinsamen Qualitätsstandard für lebenszyklusorientierte Daten von Bauprodukten.

In seiner Begrüßungsrede erklärte der Präsident der ECO-Plattform, Sven-Olof Ryding, dass mit der Festlegung von Qualitäts- und Verifikationsrichtlinien für eine gemeinsame Kern-EPD sowie mit ei-

ECO Generalsekretär Christian Donath (1. v. l.) diskutierte mit Vertretern der nationalen „Green-Label“ Organisationen über die gegenseitige Anerkennung der Umweltdaten für Bauprodukte.

Kürzlich konnte Joachim Kieker, Generalsekretär der ARGE (Europäischer Dachverband der Schloss- und Beschlagindustrie) die ersten neuen Environmental Product Declarations (EPD) im Empfang nehmen, die von allen Teilnehmerländern der ECO Plattform anerkannt werden.

Neben der ARGE reisten viele Bauproduktehersteller aus ganz Europa nach Brüssel, um an der Veranstaltung in der Solvay Bibliothèque teilzunehmen, wo alle ihre EPD in Empfang nehmen durften. Im Rahmen der Veranstaltung erhielten die Teilnehmer zudem Einblick in die



Joachim Kieker (M.) erhielt die ersten ECO EPD für Schloss- und Beschlagprodukte aus den Händen des ECO-Präsidiums.

Inserentenverzeichnis

ak-technik31	Gaviota27	MHZ Hachtel24	Simu..... Titelbild + Titelstory
Aliplast.....35	GTE41	Novoform3	Siral23
BFB.....63	Hunter Douglas 4. US	Selve.....15	Sunconfex.....39
Eurosun9	Lämmermann33	Serge Ferrari..... 2. US	TS Aluminium.....47
Exte11, 65	Leiner.....5	Servis Climax.....13

Unternehmensverzeichnis

Alukon 10, 37	Gaviota 50	Renson 46	Solarterrassen- und
Aluprof 53	Geiger 13, 52	Ritter+Partner 54	Carportwerke 42
Alpha Deuren 24	GKD 20	Rollcom 13	Somfy 32, 52
ARGE 64	Hella 14	Saint Gobain 35	Spengler & Meyer 14
A/U/F 49	Ift Rosenheim 29	Schlotterer 36	Teba 14
Baier 22	Interpane 34	Sefar 18	VFF 30
Beck+Heun 39	ITRS 60, 63	Selve 17, 48	Warema 26, 28, 45, 51
BVRS 12, 15, 16	Käuferle 41	Simu 6, 30	Wisniowski 38
BVST 57	KE 44	Solarlux 43	ZVR 16
Came 31	Markilux 17		
D.A.S. 55	Messe Frankfurt 58, 61, 61		
Deutsche Verrechnungsstelle 56	Messe München 59, 61		
Drutex 47	Messe Stuttgart 8		
Duette 44	Mobile X 28		
Elero 11	Novoform 40		
Elsner 32	Profine 53		
Flexalum 38	Rademacher 33		

Die nächste Ausgabe erscheint am 11. Januar 2017

Ihre Ansprechpartnerin:

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



Die „Solvey-Bibliothek“ in Brüssel bot einen stilvollen Rahmen für die Verleihung.

nem Auditverfahren für die Programmbetreiber große Erfolge erzielt wurden. Damit sei das Haupthindernis für die Harmonisierung der EPD beseitigt. Die anwesenden Vertreter einiger „Green Building Labels“ (Zertifizierungssysteme für nachhaltiges Bauen) die EPD in ihrer Gebäudebewertung verwenden, stellten den Mehrwert für Produkte mit einer ECO-EPD dar. Des Weiteren erläuterten die Gastgeber, dass die Daten der ECO-EPD zukünftig auch in die nationalen Datenbanken wie die ÖKOBAUDAT in Deutschland und Frankreichs INIES aufgenommen werden sollen.

Doch wofür werden EPD eigentlich genutzt? Die Anwendungen der EPD sind vielfältig. Ökobilanzierung (LCA), Zertifizierungssysteme für nachhaltiges Bauen, Datenbanken, öffentliche und private Beschaffung, Umweltlabel (Typ I), Umwelt-Kommunikation, Building Information Modelling (BIM). Sie alle verlangen Produktinformationen. Und alle diese Anwendungen verlangen bislang unterschiedliche Informationen in verschiedenen Datenformaten. Die Bereitstellung bedeutet einen enormen Aufwand für die Hersteller. EPD werden hingegen als Kombinationslösung gesehen. Sie liefern zunächst lediglich einen neutralen Datensatz. Im Rahmen der Erstellung der EPD stellt die Industrie dazu ihre produktspezifischen Da-

ten einmal zur Verfügung. Einmal in kompatiblen Datenbanken übernommen, können sie so mehrfach für verschiedene Anwendungszwecke genutzt werden. Zur Bewertung können dann Benchmarks oder spezielle Anwendungsszenarien herangezogen werden. Mit diesem Ansatz wird der Aufwand für die Bereitstellung von Daten für

fung können mit akzeptablem Aufwand seitens der Industrie Realität werden.

Aus den genannten Gründen sind die ECO-EPD der ARGE auch für die deutschen Hersteller der Schloss- und Beschlagindustrie wichtig. Wie die bereits existierenden nationalen EPD werden auch die ARGE-EPD den Mitgliedern des Fachver-

mittelfristig in deutscher Sprache zur Verfügung gestellt werden.

www.arge.org

Die ARGE

Die internationalen beziehungsweise europaweiten Interessen der Mitgliedsunternehmen unterstützt der Fachverband der Schloss- und Beschlagindustrie (FVSB) durch die Mitgliedschaft in der ARGE, dem europäischen Verband der Schloss- und Beschlaghersteller. Die ARGE koordiniert und vertritt die Interessen ihrer nationalen Mitgliedsverbände, beispielsweise als Ansprechpartner für die europäischen Organisationen wie das Europäische Komitee für Normung (CEN). Die ARGE übernimmt Aufgaben, die für nationale Verbände nur mit erheblichem Aufwand zu bewältigen wären und findet als paneuropäischer Branchenverband Gehör bei den Europäischen Institutionen. Die Erarbeitung von Europäischen „Verbands-EPD“ für insgesamt 14 Produkte wurde als Gemeinschaftsprojekt von den Mitgliedern finanziert und durchgeführt.



PRODUKTE UND LÖSUNGEN
RUND UM FENSTER UND TÜREN

FENSTERZUBEHÖR-SYSTEME

EXPRESS SORTIMENT

8 FARBEN SOFORT VERFÜGBAR

WWW.EXTE.DE

alle relevanten Anwendungsfälle erleichtert. Nachhaltiges Bauen und nachhaltige Beschaf-

bandes Schloss- und Beschlagindustrie (FVSB) in Kürze entgeltlich in englischer und

Was vor 40 Jahren aktuell war ...



Hüppe jetzt auch im Markisengeschäft

Auf Grund umfangreicher Marktuntersuchungen hat die Firma Justin Hüppe in Oldenburg jetzt Markisen in ihr Fertigungsprogramm aufgenommen.

Das Unternehmen, das im Bereich des variablen Sonnenschutzes (ARS 80 Außenraffstoren, Lunetta-Jalousien) größter Einzelhersteller der BRD ist, rechnet sich damit gute Chancen auch im dynamisch wachsenden Markt für Freilufttextilien aus.

Die neue Markise (DBGM-geschützt) wird als Gelenkarm-Typ angeboten, der sich durch weitestgehende Verwendung des Werkstoffes Aluminium auszeichnet.

Für den Handel ist in diesem Zusammenhang besonders interessant, daß sechs gängige Markisengrößen (Stofffarbe Orange) sofort ab Lager lieferbar sind, und daß sich die Markisen-Konstruktion durch eine besonders einfache Montage auszeichnet.

Als Stoffqualität wird in der Hauptsache Dolan von Hoechst eingesetzt. An Bedienungsmöglichkeiten bietet Hüppe Kurbelantrieb oder Elektrosteuern mit Drucktastenschalter an.

Rolläden müssen so sein —

federleicht laufend und dennoch stabil, wetterfest und dauerhaft, anspruchlos in der Wartung und dennoch bestechend blitzsauber noch nach vielen Jahren. Ein ideales zweckvoll eingesetztes Material für Rolläden mit solchen und weiteren hervorragenden Eigenschaften ist ALCAN-Aluminium.

ALCAN-Rolläden RS 2 rosten nicht, schrumpfen oder dehnen sich nicht, sie benötigen keinen Anstrich, keine Wartung. Ob Regen, Sonne oder Eis und Schnee — RS-2-Rolläden verformen sich nicht; sie bleiben über lange Jahre hinweg funktionssicher und zudem eine Zierde des Hauses. Auf den Werkstoff und die in einem Spezialverfahren eingebrannten 7 Farben gewährt der Hersteller eine Zehn-Jahres-Garantie.

Dank einfacher Konstruktion lassen sich die Hohlkammerstäbe, die geräuscharm und ohne Klappern in zwei seitlichen, mit Kunststoff gefütterten Aluminium-Führungsschienen laufen, ineinanderschoben. So verringert sich der Raumbedarf für den Rolladenpanzer enorm; für eine 2½ m hohe Tür beträgt der Durchmesser der Rolle nur wenig mehr als 20 cm. Wegen dieser Vorzüge und seines leichten Gewichtes ist der ALCAN-Aluminium-Rolladen RS 2 überall zu verwenden und leicht anzubringen, in Neubauten wie auch bei nachträglicher Montage in Altbauten. Er schließt nicht nur dicht und bewahrt die Innenräume vor Straßenlärm; er bewährt sich auch bei extremen Witterungsbedingungen. Aluminium besitzt ein hohes Maß an Reflexion: Die Sonnenstrahlen werden reflektiert. Der Raum bleibt auch an heißen Sommertagen angenehm kühl. Bei leichtem Anziehen gibt der Rolladen Schlitz frei für ein gedämpftes Tageslicht. Selbstverständlich ist er ohne zusätzliche Versteifung ausstellbar.

Rolläden RS 2 aus ALCAN-Aluminium haben sich seit vielen Jahren fast überall in Europa bewährt. In diesen fortschrittlichen Bauelementen vereinigen sich hohe Qualität und Wirtschaftlichkeit, die viel Ärger über Mängel und Reparaturen ersparen.

Hersteller: ALCAN Aluminium-Werke GmbH, Werk Stockstadt/Rh.

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)

Der Kalender 2017 fürs Handwerk ist da!

Germany's PowerPeople 2017



12 starke Frauen. 12 echte Männer
Handwerk hat Power. Und sieht gut aus.

handwerksblatt
de

IKK classic

SIGNAL IDUNA
gut zu wissen



NUR € 9,80

vh-buchshop.de

Mengenstaffel: ab 5 Expl. € 9,30
ab 25 Expl. € 8,80
ab 50 Expl. € 8,30
zzgl. Versandkosten

DUETTE® Batiste Sheer

Die neue transparente Qualität.

NEU!



DUETTE® LICHTSPIEL
bewegt erleben!


DUETTE®
Das Original Wabenplissee.

NEU: DUETTE® BATISTE SHEER

Das neue transparente Gewebe ermöglicht einen großartigen Ausblick. Ein moderner, textiler Look mit viel Atmosphäre und Behaglichkeit.

- Lichtschutz
- Sichtschutz
- Sonnenschutz
- Energiesparen
- Raumakustik

duette.de | duette.at | duette.ch

Das Original – nur mit diesem Clip!

DUETTE