



Die Zukunft des Sonnenschutzes
Antriebe Smart Home Ready

 **GEIGER**
Antriebstechnik

INTERVIEW: Schnuppertag mit Perspektive

OBJEKT: Blendschutz gegen Mitternachtssonne

TECHNIK: Tageslichttechnische Fassadenplanung



FORUM FASSADE

Fokus:
**Komplexe
Fassaden**

30. März 2017
Porsche Museum,
Stuttgart-Zuffenhausen

FORUM FASSADE 2017 ist die zweite gemeinsame Fachtagung von Flachglas MarkenKreis und FASSADE. Die Veranstaltung richtet sich an alle an der Planung und Ausführung von Fassaden Beteiligten: Planer, Berater, Techniker, Generalunternehmer, Systemhäuser und Fassadenbauer.

Fokus der diesjährigen Veranstaltung sind komplexe Fassaden. Mit dem Vortragsprogramm wird das Thema aus der Sicht der verschiedenen Beteiligten behandelt – vom normativen Umfeld bis zur Ausführung.

Weitere Informationen und Anmeldung unter www.forumfassade.com



Eine Veranstaltung von:

Nichts zu machen

Leider befinden wir uns ja noch immer in der dunklen Jahreszeit, in der natürliches Tageslicht Mangelware ist. Das führt schnell zu schlechter Laune und zur verzweifelten Suche nach Weihnachtsplätzchen-Resten oder angeknabberten Schokoladen-Nikoläusen, die zumindest kurzfristig das Gemüt erhellen.

Mit ganz besonderem Tageslichtmangel mussten sich die Kinder in der Schule meines Sohnes in der letzten Woche vor den Weihnachtsferien rumschlagen. Pünktlich zum gemütlichen Teil der Schulzeit, in der gerne nur noch rumgelungert und nicht mehr gelernt wird, ließen sich die Raffstoren an einer kompletten Seite des etwas marode anmutenden Gebäudes nicht mehr hochfahren. Das war ziemlich blöd, weil Kinder ja im Allgemeinen nicht besonders kompromissbereit sind, wenn es um ihre gefühlte Freiheit geht. „Wir sind hier im Knast“, lautete der einstimmige Tenor. „Das geht gar nicht, wir brauchen schulfrei“, waren sich alle einig. So einfach war das natürlich nicht. Und da auf die Schnelle kein Fachmann aufgetan werden konnte, hat der gute alte Hausmeister seinen Werkzeugkasten gezückt, damit man auch von außen wieder die in liebevoller Kleinarbeit erstellten Schneeflocken und Sterne an den Scheiben sehen konnte.

Als ich mittags vorfuhr, war die Schule noch immer ein Ort der nicht enden wollenden Dunkelheit. In den betroffenen Klassenzimmern hatten die findigen Lehrerinnen und Lehrer als Alternative zu dem Neonlicht mit Kerzen das Beste aus der Situation gemacht und für eine anheimelnde Atmosphäre gesorgt. Die Schüler lagen dementsprechend im Halbschlaf auf ihren Tischen. Vor der Schule war hingegen der Teufel los: Der Hausmeister hatte Verstärkung in Form der ortsansässigen Handwerker-Prominenz angefordert. Der eigentlich nie erreichbare Elektriker, der überpünktliche Schreiner und der immer schlecht gelaunte Gas-Wasser-Installateur unseres Heimatortes standen im Elend miteinander vereint vor den widerständigen Lamellen. Ihre Blicken verrieten jedoch wilde Entschlossenheit, diese Dinge wieder unter Kontrolle zu bekommen.



Bewaffnet mit irgendwelchen Skizzen, YouTube-Videos und diversen Hilfs-Quellen aus dem Netz versuchten sie, des Rätsels Lösung zu finden. Offensichtlich hatten sie sich bereits für das Ausschlussprinzip entschieden: „Also, die Aufzugsbänder sind intakt. Diese sogenannten Wendeschnurhalter und Leiterkordeln auch“, konnten sie feststellen.

Kurzfristig waren sie sich einig: „Es muss an den Motoren liegen.“ Dann konnte der Schreiner mit seinem geschulten Auge jedoch entdecken, dass so manche Lamelle doch hin und wieder noch zuckte. Letztendlich bestand kein Konsens darüber, ob überhaupt alle Raffstoren auf die gleiche Weise bedienbar sind. „Es könnten theoretisch auch irgendwelche Kurbelgetriebe, -gelenkplatten oder -stangen defekt sein“, gab der Gas-Wasser-Installateur sein frisch erworbenes Wissen aus einem Forum-Beitrag preis. „Hier steht noch etwas über Sechskantstifte und Kardangelenke“, brachte sich der Elektriker nach der Sichtung eines weiteren SOS-Plans aus dem Internet ein. Letztendlich überschattete Ratlosigkeit den ursprünglichen Tatendrang.

An den folgenden Tagen fristeten die Fensterbasteleien weiterhin ein trostloses Dasein hinter heruntergelassenen Raffstoren. Am letzten Schultag hatte jemand einzelne Elemente hochgedrückt und mit so einer Art Kofferband befestigt. Ich gehe davon aus, dass das bald bei allen Fenstern so gemacht wird und es sich dabei um den zukünftigen Dauerzustand handelt, bis vielleicht irgendwann mal Asbest im Schulgebäude gefunden wird und dieses abgerissen werden muss. Aber dann können alle ortsansässigen Handwerker immerhin beim Neubau der Schule ihrer eigentlichen Berufung folgen und ihr Gewerk meisterhaft umsetzen.

Beste Grüße
Maren Meyerling

m.meyerling@verlagsanstalt-handwerk.de

Zentrale Hausautomation

Für mehr Komfort
und Sicherheit



Mit der Centro von elero kann die Haustechnik komfortabel per Tablet und Smartphone bedient werden – sowohl zu Hause als auch von unterwegs. Fensterkontakte, Bewegungsmelder und Feuchtesensoren von eldat sind schnell und einfach eingebunden und sorgen für mehr Sicherheit rund ums Haus.

 **BAU 2017**

Halle C2 · Stand 412

16.-21. Januar · München

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



www.elero.de



Seite 18



Seite 20

- **Editorial**
 - Nichts zu machen3

- **Titelstory**
 - Rollläden und Jalousien als Kombielement6

- **Branche**
 - Innovativ, sympathisch und erfolgreich.....8
 - Schnuppertag mit Perspektive.....10
 - Wechsel im R+T-Team.....11
 - Neue Geschäftsführung.....12
 - R+S-Handwerk begrüßt Klarstellung.....12
 - Umstrukturierung im Kundenzentrum13
 - Klar Schiff machen13
 - Ein halbes Jahrhundert bergauf14
 - Standort mit Zukunft – Grund zum Feiern.....15
 - Partnerschaften leben vom gekonnten Zusammenspiel16
 - Spielend geschützt17

- **Objekte**
 - Allianz Tower, Istanbul:
Gläserner Obelisk mit nachhaltiger Gebäudetechnik18
 - WTO Gebäude, Genf:
Lichtdurchfluteter Sonnenschutz20
 - Wohnanlage, Bergen:
Blendschutz gegen Mitternachtssonne22
 - Alphatower, Graz:
Ein wegweisender Turm mit Charakter24

- **Technik**
 - Qualitative und quantitative
tageslichttechnische Fassadenplanung26
 - Millionenfach im Einsatz für mehr Sicherheit32
 - Erweiterte Motorenfamilie33
 - Kein DCF77-Signal? GPS schafft Abhilfe34
 - Unkompliziertes Einstellen
dank Smartphone-Intelligenz34
 - Einbruchschutz – Prävention durch
„richtige“ Rollläden35

- **Produkte**
Aktuelle Produktneuheiten36-45

- **Markt**
Für ein intelligentes Zuhause mit smartem Sonnenschutz46
Auszeichnung für Raum-Controller46
Renommierten Branchenpreis erhalten47
Auszeichnung für handgeführten Scanner47
Immer am Puls der Zeit48
„Sonnenschutz Rundum – Automatisch – Praktisch – Gut“48
Jahrbuch Fenster + Fassade49
„Check-Up für Tore und Schranken“49
Hohe Sympathiewerte beim Endverbraucher50

- Messen und Veranstaltungen 51
- Inserenten- und Unternehmensverzeichnis 56
- Rückblick..... 58
- Impressum 58



Geiger

Zum Titel

Da Geiger nahezu sämtliche Antriebsteile selbst in Deutschland fertigt und die Produktionskette unter Qualitätskontrollen hält, zeichnen sich Geiger-Motoren generell durch eine außerordentliche Zuverlässigkeit und Langlebigkeit aus.

Starten Sie erfolgreich in das Jahr mit dem neuen Katalog 2017



Fordern Sie noch heute den neuen Katalog 2017 an!



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



Bei der Erweiterung einer Doppelhaushälfte im Ruhrgebiet wählte der Eigentümer Kombielemente, die mit Hilfe eines speziellen Systemkastens nahezu unsichtbar in das Gebäude integriert sind.

Doppelhaushälfte, Ruhrgebiet:

Rolläden und Jalousien als Kombielement

Wird ein Sonnenschutz von Anfang an bei Sanierung oder Neubau eingeplant, lassen sich auch ausgefallene Wünsche verwirklichen. Bei der Erweiterung einer Doppelhaushälfte im Ruhrgebiet wählte der Eigentümer Kombielemente aus Rollläden und Raffstoren, die mit Hilfe eines speziellen Systemkastens von MHS nahezu unsichtbar in das Gebäude integriert sind. Die Einbindung der elektrischen Sonnenschutzantriebe von Geiger in eine SmartHome-Lösung bietet den Bauherren vielfältige Funktionen und besonderen Komfort.

Die Doppelhaushälfte stammt aus den 1950er Jahren und liegt auf einem 700 Quadratmeter umfassenden Grundstück mit großzügigem Garten. Aufgrund der guten Bausubstanz investierte der Bauherr nach dem Kauf bevorzugt in die Haustechnik: Eine neue Fußbodenheizung wurde installiert und die Elektrik vollständig erneuert. Um das Gebäude an die Familienbedürfnisse anzupassen, erweiterte der Eigentümer die Wohnfläche um einen 50 Quadratmeter großen Anbau an der Hausrückseite. Der eingeschossige Neubau ist nach modernsten energetischen Vorgaben in Holzbauweise errichtet. Eine fast durchgehende Glasfront mit Schiebetür öffnet

den Raum zum Garten und lässt morgens die Sonne in den Ess- und Wohnbereich. An der Fassade repräsentiert eine Lattung aus Lärchenholz das natürliche Baumaterial. Innen sind die tragenden Pfosten der Glaswand und die hölzerne Deckenkonstruktion sichtbar.

Doppelter Sonnenschutz, keine Kompromisse

Die mehr als 5 Meter breite und 2,20 Meter hohe Verglasung erfordert einen gut zu steuernden Sonnenschutz. Um nicht die Entscheidung zwischen Rollläden oder Raffstore treffen zu müssen, setzt die Bau-

herrenfamilie auf eine Kombination aus beiden Systemen. „Mit den Rollläden schützen wir uns vor den Blicken der Nachbarn und haben eine zusätzliche Sicherung gegen Einbrüche. Die Raffstoren setzen wir ein, um Sonne und Tageslicht im Anbau gezielt zu steuern“, erklärt der Hausbesitzer. So lassen sich die Vorteile beider Sonnenschutzsysteme ohne Kompromisse nutzen.

Vier separat zu steuernde Kombielemente aus eloxiertem Aluminium verschatten abschnittsweise die Glasfront. Die gewählten einbruchhemmenden Rollläden liegen direkt am Fenster. Außen davor sind die Raffstoren gesetzt. Sie werden durch seitliche Schienen sicher geführt. Beide Sonnen-

schutzelemente sind gemeinsam in nur einem Aufsatzkasten des Rollladenkastenherstellers MHS Baunormteile verbaut. Der spezielle Aufbau des Isy Rapid Kombi-Kastens integriert Rollladen und Raffstoren in einem fertigen System, das auf der Verglasung sitzt und vom Fenstermonteur installiert wird. Jeder Kombikasten wird auf das Fenster aufgestülpt und seitlich befestigt.

Da der Sonnenschutz bereits während der Planung des Anbaus berücksichtigt wurde, konnten die Elemente sowohl energetisch als auch optisch nahtlos in den Bau eingebunden werden: Die Aufsatzkästen sind von außen unsichtbar in die Fassade integriert. Im Wohnraum schließen sie bündig mit den tragenden Pfosten der Holzkonstruktion ab. Werden Raffstoren oder Rollladen in Parkposition gefahren, liegt der Sonnenschutz vollständig verdeckt.



Die Einbindung der elektrischen Sonnenschutzantriebe in eine SmartHome-Lösung bietet den Bauherren vielfältige Funktionen und besonderen Komfort.



Geiger (4)

Um nicht die Entscheidung zwischen Rollladen oder Raffstore treffen zu müssen, setzt die Bauherrenfamilie auf eine Kombination aus beiden Systemen.

schonen Behänge und Montagesysteme für eine lange Nutzungsdauer.

Beide hier verwendeten Antriebe verfügen über die Air-Funktechnologie von Geiger. Damit lassen sie sich per Funk in das SmartHome-System des Geiger-Partners Loxone einbinden. Über einen zentralen Miniserver können damit nicht nur der Sonnenschutz, sondern auch zahlreiche weitere Haustechnik-Systeme verkoppelt und sinnvoll gesteuert werden. „Die SmartHome-Technik bietet einen sehr großen Komfort“, erklärt der Bauherr. „Abends um 22 Uhr fahren zum Beispiel alle Rollläden automatisch herunter. So haben wir nicht nur den besten Sichtschutz, sondern auch einen guten Einbruchschutz – selbst, wenn wir abends noch unterwegs sind.“ Auch andere Sicherheitsfunktionen lassen sich realisieren: Geben die Rauchmelder

im Haus Alarm, fahren sämtliche Sonnenschutzelemente hoch und das Licht geht an. So werden im Notfall Fluchtwege geöffnet und zusätzlich beleuchtet.

Je nach Wunsch lassen sich die Raffstoren ebenso programmieren. „Die Lamellen in eloxiertem Silber reflektieren das Sonnenlicht. Durch die Veränderung des Winkels können wir das Tageslicht sehr gezielt im Anbau steuern“, sagt der Bauherr. So kann selbst bei hochstehender Sonne über die Reflexion noch Sonnenlicht ins Haus gelenkt werden. Sämtliche Sonnenschutzelemente sind nicht nur über den Miniserver programmierbar, sondern selbstverständlich per Handsender oder bequem per Smartphone-App auch von unterwegs beliebig zu steuern.

www.geiger.de

Feinfühlig Sonnenschutzantriebe

Jedes Fensterelement ist mit zwei elektrischen Antrieben von Geiger ausgestattet und kann separat bedient werden. Als Raffstoreantrieb wird der GJ56 Air und für die Rollläden der Rohrmotor Geiger Solid-Line Air eingesetzt. Die Rollläden sind zusätzlich mit einer Hochschiebesicherung als Einbruchhemmung ausgestattet. Da Geiger nahezu sämtliche Antriebsteile selbst in Deutschland fertigt und die Produktionskette unter Qualitätskontrollen hält, zeichnen sich Geiger-Motoren generell durch eine außerordentliche Zuverlässigkeit und Langlebigkeit aus. Zusatzfunktionen wie die automatische Hinderniserkennung, die Soft-Abschaltung an den Endlagen und der Festfrierschutz gewährleisten nicht nur überdurchschnittlichen Komfort, sondern



Die gewählten einbruchhemmenden Rollläden liegen direkt am Fenster, außen davor sind die Raffstoren gesetzt. Sie werden durch seitliche Schienen sicher geführt.

Innovativ, sympathisch und erfolgreich



Friedrich W. Petrat steht für die Entwicklung des Produktes zur Marke.

Mit einer Vielzahl an Produktinnovationen und Aktivitäten hat Duette Wabenplissee auch im Jahr 2016 wieder für viel Aufmerksamkeit im Markt gesorgt. Wir sprachen mit Friedrich W. Petrat, Geschäftsführer Hunter Douglas Deutschland, um sowohl einen Rück- als auch einen Ausblick zu erhalten.

RTS: Was waren die größten Produktinnovationen des vergangenen Jahres?

Friedrich W. Petrat: Wir haben zwei große Produktinnovationen präsentiert. Zum einen fordert der Markt individuelle Dessins. Deshalb haben wir Stoffe mit hohem individuellem Charakter entwickelt. Als Beispiel möchte ich hier Duette Montana nennen, ein wertiges Allover-Dessin in Naturoptik, das aus der Crushoptik abgeleitet wurde. Es schenkt jedem Raum Struktur und unterstreicht den Wohlfühl-Look. Die zweite riesengroße Innovation ist das transparente Duette Batiste Sheer.

RTS: Was ist die Besonderheit dieser transparenten Qualität? Wo sehen Sie die Vorzüge?

Friedrich W. Petrat: In 64 Millimeter Breite gab es bereits transparente Qualitäten, aber nicht in der stark nachgefragten schmalen Wabe. Uns ist es gelungen, ein transparentes Gewebe in 25 Millimeter Wabenbreite mit den gleichen energieeffizienten Vorzügen wie das Original Duette Wabenplissee zu entwickeln, also der Energieeffizienz im Sommer wie im Winter und der Verbesserung der Raumakustik. Das war eine unglaubliche Herausforderung, produkttechnisch eine absolute Meisterleistung, eine überragende Innovation. Das neue transparente Duette Batiste Sheer vereint all diese Vorzüge mit Transparenz. Und unterschiedliche Transparenzen im Raum sorgen für ein Wohlfühlklima und bringen eine Vielzahl weiterer Vorzüge.

In Kombination mit den blickdichten Geweben und den abdunkelnden Qualitäten sind eine Vielzahl ganz individueller Lösungen und Lichtsteuerungen möglich. Jede gewünschte Lichtstimmung, jeder gewünschte Sicht- und Sonnenschutz, vom geschützten Ausblick bis zum perfekten Sicht-

schutz, alles ist möglich. Einzigartige Vorteile bietet die Kombination mit abdunkelnden Qualitäten, die Tag-Nacht-Lösung, für Schlafzimmer, Kinderzimmer und Bildschirm-Arbeitsplätze. Aufgrund der innenliegenden Technik gibt es keine störenden Lichtpunkte, so dass auch tagsüber eine hervorragende Abdunkelung möglich ist. Das ist ein hoher Komfort. Dem Fachhandel eröffnet das alles eine Vielzahl neuer Themen und anspruchsvoller Einsatzgebiete. Darüber kann er sehr hochwertig verkaufen. Das erfordert auch gute Beratung. Hier hebt er sich ab.

RTS: Mit einer breit angelegten Endverbraucherkampagne und begleitenden Maßnahmen versuchen Sie den Fachhandel zu unterstützen. Gibt es hier schon Erkenntnisse, ob und wie sich diese Anstrengungen niederschlagen?

Friedrich W. Petrat: Ja sicher. Wir bekommen natürlich ein Feedback von unseren Kunden, wir merken es an den zunehmenden Besucherzahlen der Duette Website und natürlich

auch an wachsenden Umsätzen. Aber das ist nicht alles. Der Fachhandel erkennt und honoriert unsere Anstrengungen, ihn zu unterstützen. So erhielten wir zum Jahresbeginn von den Lesern einer bedeutenden deutschen Fachzeitschrift die Auszeichnung zum Unternehmen des Jahres in der Kategorie „Beste Marke“. Hier wurden die intensiven Marketingaktivitäten gewürdigt. Und das kommt jetzt auch beim Endkunden an. Einer repräsentativen Studie* können wir ganz aktuell entnehmen, dass nach einem relativ kurzen aber intensiven Werbeauftritt über 1,5 Jahre Duette Wabenplissee bei den Bauherren und Renovierern eine Markenbekanntheit von 6,1 Prozent erzielt. Im Vergleich zu anderen Marken ist dies ein beachtliches Ergebnis. Bei den Hausplanern, die sich aktuell mit dem Bau eines Hauses beschäftigen, liegt der Wert sogar bei 17,4 Prozent. Das zeigt, dass die Markenbildung auf einem guten Weg ist und die Markenbekanntheit wächst. Dabei wird Duette von den Markenkennern mit 77,1 Prozent als sympathisch eingestuft – der höchste Werte unter den abgefragten Marken im Bereich Sonnenschutz. Und hier schließt sich dann auch der Kreis zum Duette Fachhandel.

RTS: Das bedeutet, dass die Endverbraucher-Kampagne fortgeführt wird?

Friedrich W. Petrat: Wir bereiten eine neue Endverbraucher-Kampagne vor, die noch mehr Endverbraucher zum Fachhandel führen soll. Aber man darf den Erfolg nicht nur auf die Kampagne reduzieren. Es ist das Zusammenspiel einer Vielzahl an Aktivitäten, die cross-mediale Vernetzung, die den Erfolg bringt. So sind wir mittlerweile Partner von Europas größter Wohnzeitschrift *Schöner Wohnen* und von *Living at Home*. Hier erwarten wir viel, das wird uns weiter stärken und auch eine Vielzahl am Wohnen interessierter Endkunden auf

Somfy macht das Zuhause smart

 TaHoma®

Mit intelligenter Hausautomatisierung von Somfy steuern Ihre Kunden Rollläden, Sonnenschutz, Tore und viele andere Produkte ganz bequem per Tablet und Co. – auch von unterwegs.

www.somfy.de



Die transparente Wabe in 25 Millimeter Breite ist die herausragende Innovation des Unternehmens.



In Kombination mit den blickdichten und abdunkelnden Geweben generieren sich ein Vielzahl an Vorzügen.

unsere Website und darüber wieder zum Fachhandel führen. Nicht zu vergessen die Vielzahl an Kontakten, die über die kontinuierliche PR erzielt werden.

RTS: Und nun noch ein abschließendes Wort zu den Produktneuheiten: Was ist 2017 geplant?

Friedrich W. Petrat: Wir präsentieren eine Vielzahl an Neuheiten. Im Rollobereich haben wir die Anregungen vom Markt aufgegriffen, viele technische Möglichkeiten modifiziert und durch neue Innovationen ergänzt. Im Jalousienbereich haben wir diverse Neuheiten und bei Duette Wabenplissee werden wir das Thema Transparenz weiter ausbauen und auch das Thema individuelle Gestaltung vertiefen. Und wir wer-

den uns auch weiter um das Thema Energieeffizienz bemühen. Denn auch hier hat uns die PBM 2016* aufschlussreiche Informationen gegeben. Energie sparen war insgesamt bei den Hausbauern, Hausplanern und Renovieren mit 68,7 Prozent das bedeutendste Kriterium. Aber genauso wichtig wie die Produktneuheiten und Innovationen sind die zugehörigen Marketingkonzepte.

Das ist eine große Aufgabe, von der unser Erfolg entscheidend abhängt und zunehmend mehr abhängen wird und das kann ich nicht oft genug zum Ausdruck bringen!

RTS: Vielen Dank für das Gespräch!

www.duette.de

* (PBM 2016 – Befragung von 1000 Bauherren und Renovierern durch Ipsos, Hamburg, im Auftrag des Fachschriften-Verlages, Fellbach)

 **BAU 2017** Besuchen Sie uns in
16.-21. Januar · München **Halle B3, Stand 526**

somfy Building happiness.®

Schnuppertag mit Perspektive



Braun (2)

sich schnell, wer interessiert und geschickt war. Anschließend habe ich den Berufsvorstellungsfilm von BR 3 Alpha gezeigt und bei einer abschließenden Brotzeit haben sich bereits die ersten gemeldet, die an einer Ausbildung interessiert sind. Die Betreuerin konnte dies auch bestätigen und fragte, ob wir dafür Praktika anbieten können, was ich selbstverständlich befürworten konnte. In dieser Woche hatte ich bereits die erste Anfrage für ein Vorstellungsgespräch.

In dem Unternehmen fand ein Erkundungstag für unbegleitete jugendliche Flüchtlinge statt.

Das Unternehmen Rolladen Braun aus Weiding hat in Kooperation mit der Jugendbildungsstätte Waldmünchen einen Erkundungstag für unbegleitete jugendliche Flüchtlinge in seinem Betrieb organisiert. Die jungen Menschen absolvieren derzeit ein Berufsintegrationsjahr, in welchem sie neben dem Erwerb von Deutschkenntnissen auch den Zugang zu der deutschen Kultur erhalten sollen. Wir finden dieses Engagement großartig und haben deshalb Georg Braun als einen der Geschäftsführer darum gebeten, uns etwas über seine Eindrücke dieses Tages zu berichten.

RTS: Was hat Sie auf die Idee gebracht, die jungen Menschen zu sich in den Betrieb einzuladen?

Georg Braun: Die Handwerkskammer Niederbayern/Oberpfalz hat in ihrem Berufsbildungszentrum in Cham einen Praxistag zur Vorstellung von handwerklichen Ausbildungsberufen für junge Flüchtlinge organisiert. Dabei bekamen die jungen Menschen die einzelnen Berufe vorgestellt und anschließend durften sie diese in der Praxis ausprobieren. Anschließend wurden interessierte Unternehmer zu einer Informationsveranstaltung eingeladen und danach konnten die Unternehmer bei einer kleinen Messe ihre Ausbildungsstellen anbieten. Da mich das sehr interes-

siert, habe ich mir die Vorträge angehört und anschließend für den Beruf Rollladen- und Sonnenschutz-Mechatroniker gewonnen. Bei einem Gespräch mit der Betreuerin habe ich ihr angeboten, dass es besser wäre, wenn die Jugendlichen direkt zu uns ins Unternehmen kommen könnten. Dann würde ich die Firma vorstellen, wir können einen Betriebsbesichtigung machen und anschließend ein kleines Praktikum.

RTS: Wie war die Resonanz auf den Beruf des Rollladen- und Sonnenschutzmechatronikers?

Georg Braun: Bei dem Praktikum durften die Jugendlichen an einem Musterständer einen Rollladen mit Gurtzug aus- und wieder einbauen. Dabei zeigte

RTS: Meinen Sie, dass die Sprachbarriere nach dem Berufsintegrationsjahr so weit überwunden ist, dass eine erfolgreiche Ausbildung stattfinden kann?

Georg Braun: Die Betreuerin sagte, dass die Jugendlichen in ihren 1-1,5 Jahren in Deutschland bereits sehr gute Fortschritte gemacht haben und sie auch schon vereinzelt bayrisch lernen. Im Juli 2017 sollte diese Gruppe ihren Mittelschul-Abschluss machen und danach könnten sie eine Ausbildung beginnen. Die ersten Sprachindrücke, die ich bei dem Rundgang gewinnen konnte, waren noch schwerfällig – aber dies ist normal und das kennen wir auch, wenn wir uns selbst in einer anderen Sprache un-

terhalten wollen. Die Erfahrung in anderen Betrieben hat gezeigt, dass sie sehr schnell lernen, wenn keine andere Person ihrer Muttersprache im Betrieb ist und darum sehen auch wir das zuversichtlich. Auch die Erfolge in der Berufsschule sind laut Aussagen anderer Kollegen anfangs zwar sehr schwer, aber nach etwa einem Jahr können sie gut mithalten.

RTS: Sehen Sie eine Chance, dem in unserer Branche herrschenden Fachkräftemangel zumindest teilweise mit der erfolgreichen Integration von geflüchteten Menschen entgegenzuwirken?

Georg Braun: Der Fachkräftebedarf ist eine große Herausforderung für uns alle und dabei haben wir die Aufgabe alle Möglichkeiten zu nutzen. Die Integration von Flüchtlingen ist dabei nur ein Baustein, der uns helfen könnte. Aus meiner Sicht haben die jungen Flüchtlinge bessere Chancen, weil sie sich leichter anpassen können und auch schneller lernen als ältere Flüchtlinge. Zudem sind die jungen Flüchtlinge auch mehr bereit sich kulturell zu integrieren, was den älteren sehr schwer fällt. Engagierte Betriebe haben somit eine Chance, hier einen kleinen Teil der zukünftigen Fachkräfte zu bekommen.

RTS: Haben Sie Erfahrungen damit, was eventuelle bürokratische Hürden betrifft?

Georg Braun: Persönlich habe ich noch keine Erfahrungen mit den bürokratischen Hürden, aber entscheidend ist erstmal, dass die Jugendlichen volljährig sind und dass sie offiziell als Flüchtlinge anerkannt sind. Somit wäre eine 3+2 Regelung (3 Jahre Ausbildung + 2 Jahre Arbeit als Geselle) für die Betriebe möglich und eventuell auch länger.

RTS: Vielen Dank für das Gespräch!

www.braun-online.de



An Musterständen durfte praktisches Geschick gezeigt werden.

Wechsel im R+T-Team

Nach knapp zehn Jahren bei der Messe Stuttgart und im Team der R+T, Weltleitmesse für Rollläden, Tore und Sonnenschutz, widmet sich die Senior Projektleiterin Melanie Brenner einer ganz neuen, „kleinen“ Aufgabe und begibt sich ab Januar 2017 in eine zweijährige Elternzeit. Philipp Götz ist ihr Nachfolger.

ten Jahren möchte ich mich ganz herzlich bei allen Ausstellern und Partnern bedanken.“ Ihre Aufgaben wird zukünftig Philipp Götz, Senior Projektreferent, übernehmen und gemeinsam mit dem Team um den Abteilungsleiter Sebastian Schmid die Weltleitmesse für Rollläden, Tore und Sonnenschutz organisieren. Er



Messe Stuttgart

Ab Januar geht Melanie Brenner für zwei Jahre in Elternzeit. Philipp Götz organisiert nun an ihrer Stelle gemeinsam mit dem Team um Abteilungsleiter Sebastian Schmid die Weltleitmesse für Rollläden, Tore und Sonnenschutz.

Die R+T ist seit dem Umzug auf das neue Messegelände in Stuttgart von enormem Wachstum geprägt und findet das nächste Mal vom 27. Februar bis 3. März 2018 statt. „Die Zusammenarbeit mit den Ausstellern sowie dem gesamten R+T-Messteam hat mir unglaublich viel Spaß gemacht und war immer sehr angenehm“, sagt die scheidende Senior Projektleiterin Melanie Brenner und fügt hinzu: „Dafür und für das entgegengebrachte Vertrauen in den letz-

ten Jahren möchte ich mich ganz herzlich bei allen Ausstellern und Partnern bedanken.“ Ihre Aufgaben wird zukünftig Philipp Götz, Senior Projektreferent, übernehmen und gemeinsam mit dem Team um den Abteilungsleiter Sebastian Schmid die Weltleitmesse für Rollläden, Tore und Sonnenschutz organisieren. Er war 2011 zunächst im Bereich der Marktforschung tätig und wechselte ein Jahr später zum Projektteam der Fachmesse „IT & Business“. Philipp Götz: „Ich freue mich sehr auf die zukünftige Zusammenarbeit mit dem Team der R+T. Gerne bringe ich meine Ideen ein, um unsere Weltleitmesse erfolgreich mitzugestalten und unseren Besuchern und Ausstellern den bestmöglichen Service zu bieten.“

www.messe-stuttgart.de

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



comceo-Antriebe – die neue Generation

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

Vorteile und Funktionen

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



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

SELVE

Technik, die bewegt

www.selve.de

Neue Geschäftsführung

Die Elero GmbH aus Beuren hat sich zum Jahreswechsel 2017 in der Führungsetage neu aufgestellt. Der bisherige geschäftsführende Gesellschafter Jochen Lütkemeyer ist zum Jahresende aus dem Unternehmen ausgeschieden. Seine Nachfolge in der Elero-Geschäftsführung hat zum 1. Januar 2017 Enzo Viola angetreten.

Über fünf Jahre leitete Jochen Lütkemeyer die Geschäfte der Elero. Er war im September 2011 von der Fibro GmbH zu dem Beurener Unternehmen gewechselt – zur selben Zeit, als die italienische Nice Group für 25,8 Millionen Euro 80 Prozent der Anteile von Elero erworben hatte. „Jochen Lütkemeyer hat als Geschäftsführer von Elero hervorragende Arbeit geleistet“, sagt Nice-Geschäftsführer Roberto Griffa. „Er hat das Unternehmen in damals schwierigen Zeiten konsolidiert, die Produktqualität gesteigert und die Produk-



Nach fünf sehr erfolgreichen Jahren hat Jochen Lütkemeyer das Unternehmen auf eigenen Wunsch verlassen.

tionsabläufe optimiert.“ Jochen Lütkemeyer habe erfolgreich Innovationsprozesse gemanagt

und Elero zur Premium-Marke für Automatisierungslösungen im Bereich Sicht- und Sonnen-

schutz in der Nice Group entwickelt.

Damit sieht Jochen Lütkemeyer seinen Auftrag bei Elero als erfüllt an: „Für die nächste Phase der Weiterentwicklung in weniger stürmischen Zeiten bin ich nicht mehr der Richtige.“ Durch den Wechsel in der Führungsspitze werden neue Impulse ermöglicht. Als Nachfolger konnte der gebürtige Baden-Badener Enzo Viola gewonnen werden. Der 45-jährige studierte Wirtschaftsingenieur war zuletzt Mitglied der Geschäftsführung beim Ulmer Hersteller Magirus und hat zum 1. Januar 2017 bei der Elero GmbH begonnen. „Enzo Viola hat die Eigenschaften, die jetzt benötigt werden und passt genau in das Anforderungsprofil der Weiterentwicklung“, lobt Jochen Lütkemeyer seinen Nachfolger.

www.elero.de

R+S-Handwerk begrüßt Klarstellung



Christoph Silber-Bonz: „Damit bekennt sich die CDU zum Meisterbrief als qualifikationsgebundenen Berufszugang im Handwerk.“

Der Bundesverband Rollläden + Sonnenschutz e.V. (BVRs) begrüßt die Stärkung des Meisterbriefs. Ein entsprechender Antrag wurde mit großer Mehrheit auf dem Bundesparteitag der CDU Deutschland beschlossen. Eine Arbeitsgruppe soll die Wiedereinführung der Meisterpflicht für neu gegründete Unternehmen für die im Zuge der Handwerksreform betroffenen 53 Berufe prüfen. „Damit bekennt sich die CDU zum Meisterbrief als qualifikationsgebundenen Berufszugang im Handwerk“, begrüßte Christoph Silber-Bonz, Hauptgeschäftsführer des BVRs, den Beschluss.

Dem Parteitag zufolge soll die CDU/CSU-Bundestagsfraktion Handlungsoptionen prüfen, um die Neuregelungen in der neuen Wahlperiode zu erreichen. Ziel ist die Stärkung

des Meisterbriefs als sichtbares Qualitätsmerkmal für den Kunden und damit verbunden eine Verbesserung des Verbraucherschutzes. Durch eine bundesweite Einführung des Berufsabiturs, Zugangsmöglichkeiten für Meister zu Master-Studiengängen sowie erhöhte Leistungen beim Meister-BAföG soll das Handwerk für Führungsnachwuchskräfte attraktiver werden. „Aus Sicht der Innungsbetriebe des Rollläden- und Sonnenschutztechniker-Handwerks hätte ich mir zwar gewünscht, dass die Wiedereinführung der Meisterpflicht für die zulassungsfreien Gewerke als eindeutigeres Ziel formuliert worden wäre, aber zumindest die Richtung stimmt“, so Christoph Silber-Bonz.

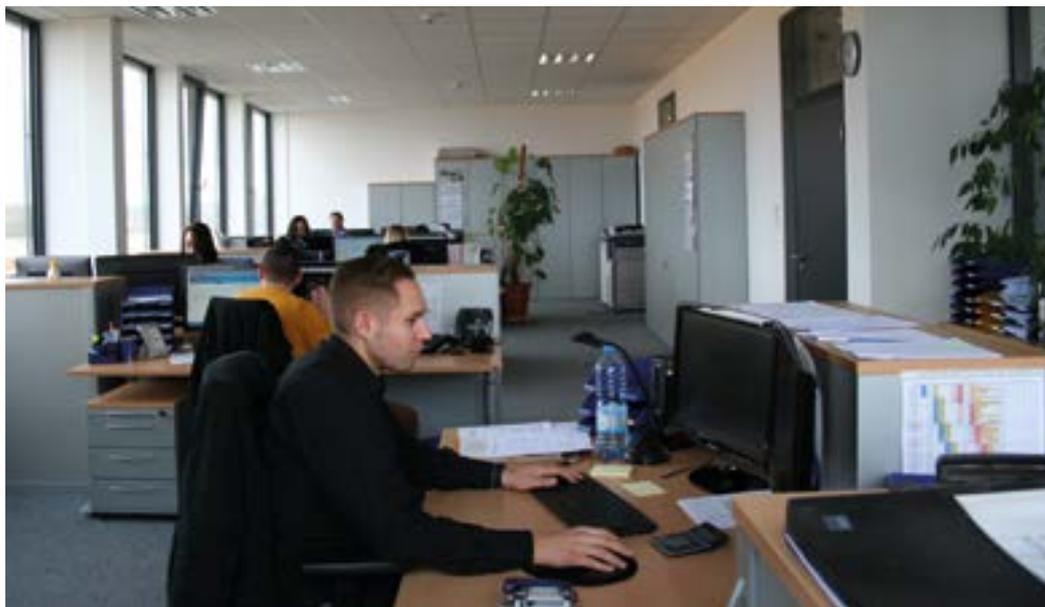
www.rs-fachverband.de

Umstrukturierung im Kundenzentrum

Mit dem Umzug in die neuen Räume am Standort in Lisdorf, bündelt Lakal die Kundendienstabteilungen und bietet dadurch noch mehr Kundennähe. Die Spezialisten von Lakal erbringen in Zukunft die technische Beratung, den technischen Service und das Auftragsmanagement im Vertriebsinnendienst aus einer Hand.

„In vielen Fällen führt dies dazu, dass unsere Kunden nur noch einen Ansprechpartner für ihr Projekt haben werden“, erläutert Alexander Koch, Leiter des Kundenzentrums von Lakal. „Diese Betrachtung aus der Sicht der Kunden macht unseren Service in Zukunft noch passgenauer und schneller – im Interesse der Unternehmen und der Bauherren.“

Wirksam wurde die Neuorganisation zum 1. Oktober



Die Bündelung aller Kundendienstabteilungen bietet noch mehr Kundennähe.

2016. Alle drei Bereiche sind jetzt einheitlich erreichbar. „Das Ziel ist, Kundenanfragen schnell und kompetent zu be-

arbeiten“, so Alexander Koch. „Die neue Struktur erhöht unsere Erreichbarkeit und wird nach unserer Überzeugung den

Kontakt mit unseren Kunden weiter vereinfachen.“

www.lakal.de

Klar Schiff machen



Gaben den Start frei für die Abbrucharbeiten (v. r.): Dan Schmitz (Geschäftsführender Gesellschafter), Michael Gerling (Technische Leitung) und Klaus Wuchner (Leitung Vertrieb).

Markilux Platz schaffen für Neues geschieht immer mit einem lachenden und einem weinenden Auge. So sieht man dies bei Markilux im Hinblick auf den Abbruch des bisherigen Ausstellungs- und Schulungsgebäudes an der Hansestraße. Tausende Teilnehmer technischer Schulungen haben über die Jahre hinweg in diesem Gebäude Lehrgänge besucht und bis vor rund 10 Jahren beherbergte der, nun stark in die Jahre gekommene, Flachbau den damals einzigen, eigenen Schau- raum von Markilux.

Bis Dezember 2016 wurde die Fläche nun geräumt. Das anspruchsvolle Ziel ist es, bis Ende 2017 an gleicher Stelle Vertrieb und Technik von Markilux in einem neuen Bürogebäude mit Ausstellungs- und Schulungszentrum wieder zusammenzubringen.

www.markilux.com

Ein halbes Jahrhundert bergauf



Nach der Gründung im Jahr 1966 feierte die Vertriebsniederlassung in Steinhagen nun ihr 50-jähriges Bestehen.

Vor kurzem lud Hörmann rund 300 Gäste in die Niederlassung Steinhagen ein. Gefeierte wurde das 50-jährige Jubiläum des Vertriebsstandortes im Rahmen eines Oktoberfestes. In Lederhosen und Dirndl amüsierten sich Mitarbeiter und Kunden bei zünftigem Speis und Trank und Spielen wie „Hau den Lukas“.

1966 gründete Hörmann die Niederlassung Steinhagen, um eine neue Vertriebsstruktur für die Region aufzubauen. Die Mitarbeiter der Niederlassung waren fortan Ansprechpartner für die regionalen Hörmann Kunden und steuerten den Verkauf und Versand der Hörmann Produkte. Im Rahmen seiner Vertriebsstrategie setzt der Tor- und Türhersteller nach wie vor

auf ein dezentrales Konzept und verfügt in Deutschland aktuell über 14 regionale Vertriebsniederlassungen. Auch, um den Kunden stets nah zu sein und flexibel auf Marktgegebenheiten reagieren zu können.

Zur Gründung der Niederlassung 1966 waren die Räumlichkeiten noch sehr klein. Heute sind dort rund 70 Mitarbeiter beschäftigt. Diesen Zuwachs verdankt die Niederlassung unter anderem der starken Erweiterung des gesamten Hörmann Produktprogramms und dem Wachstum im Objektgeschäft. Das stetige Umsatzwachstum in den 1990er-Jahren führte damals zur Entscheidung, neu zu bauen. 1996 wurde der fertiggestellte Neubau bezogen.

Hörmann (2) stehen unserer Niederlassung Steinhagen, gemeinsam feiern können.“ Axel Becker und Lothar Rendel würdigten unter anderem das langjährige, erfolgreiche Bestehen der Schulungsräume mit Produktausstellung, die viele Jahre für die Weiterbildung der Kunden genutzt wurde, bis diese Rolle im Jahr 2015 das neu erbaute Hörmann Forum ein paar Hundert Meter weiter übernahm.

Heute werden die ehemaligen Ausstellungsräumlichkeiten in der Niederlassung anderweitig genutzt: Seit diesem Sommer befindet sich hier das Hörmann Montagezentrum, in dem sowohl Kunden als auch eigene



Dort, wo sonst der Verkauf und Versand gesteuert wird, wurde das 50-jährige Bestehen der Niederlassung Steinhagen gefeiert.

Mit der Jubiläumsfeier bedankte sich Hörmann jetzt bei treuen Kunden, aktuellen und ehemaligen Mitarbeitern sowie deren Partnern. Alle Gäste wurden von Christoph Hörmann, persönlich haftender Gesellschafter der Hörmann Gruppe, Axel Becker, Geschäftsleiter Marketing/Vertrieb International, und Lothar Rendel, Niederlassungsleiter in Steinhagen, begrüßt und herzlich willkommen geheißen. Christoph Hörmann betonte in seiner Rede die große Freude über langjährige zuverlässige Kundenbeziehungen. „Wir freuen uns sehr, dass wir über all die Jahre wunderbare Kontakte pflegen und wir dieses für uns sehr wichtige Ereignis, das 50-jährige Be-

Mitarbeiter umfassend zum Thema Einbau und Wartung der Produkte geschult werden. Die Gründe für diese Entwicklung nannte Axel Becker: „Wir möchten gewährleisten, dass unsere Produkte sach- und fachgerecht montiert werden. In unserem Montagezentrum können wir Monteure und eigene Servicetechniker hierzu optimal ausbilden.“

Die Erlöse aus einer Tombola und den Spielen „Hau den Lukas“ und „Nagelbalken“ wurden zu einem guten Zweck gespendet. Die Attraktionen wurden von allen Gästen so gut angenommen, dass der Scheck am Ende höher als erwartet ausfiel.

www.hoermann.de



KMGLITE

Bewährte Schließkraftmesstechnik

- ▷ einfach
- ▷ günstig
- ▷ zuverlässig

Ideal für ASR A1.7

www.kmg-lite.de

GTE Industrieelektronik
Tel.: 02162-3703-0



Standort mit Zukunft – Grund zum Feiern

Mit einem offiziellen Empfang und einer Mitarbeiterveranstaltung feierte die Warema Sonnenschutztechnik GmbH im sächsischen Limbach-Oberfrohna Ende November 2016 ihren 25. Geburtstag. Das Tochterunternehmen der Warema Renkhoff SE mit rund 420 Mitarbeitern hat sich seit der Gründung zu einem wesentlichen Standbein des Marktheidenfelder Unternehmens entwickelt.

Im Beisein des Oberbürgermeisters der Stadt Limbach-Oberfrohna, Dr. Jesko Vogel, sowie weiteren Vertretern der Lokalpolitik, blickte die Vorstandsvorsitzende der Warema Gruppe, Angeliqe Renkhoff-Mücke, in ihrer Ansprache auf die Anfänge des Unternehmens kurz nach der politischen Wende 1991 zurück: „Die Gründung der Warema Sonnenschutztechnik GmbH war ein wichtiger Schritt in der Geschichte von Warema“, berichtete sie. Zum damaligen Zeitpunkt habe das wachsende Unternehmen am Stammsitz im bayerischen Marktheidenfeld mit einem Mangel an Fachkräften gekämpft und die Arbeitspotenziale in Limbach-Oberfrohna gut nutzen können. „Mein Vater freute sich außerdem, mit dieser Entscheidung einen Beitrag zum Wiederaufbau zu leisten“, so die Tochter des Gründers der Warema Gruppe.

Gut aufgestellt

Zu Beginn waren 17 Mitarbeiter beschäftigt. Sie fertigten in einer angemieteten Halle der Firma Bremshydraulik Rolllädenpanzer für das Mutterunternehmen. Bald wurde jedoch großzügig eigenes Bauland mit einer Fläche von 63000 Quadratmetern im neu geschaffenen Gewerbegebiet Ost von der Stadt erworben. Damit war Warema das erste Unternehmen, das sich dort ansiedelte. 1992 begann der Bau eines modernen Produktions- und Bürogebäudes und damit auch die Spezialisierung der Fertigung auf



Beim Betriebsrundgang (v. l.): Bernd Schobner (Wirtschaftsförderer), Kristin Zeiner (Stadt Limbach-Oberfrohna), Dr. Christian Rickauer (Bürgermeister a. d.), Angeliqe Renkhoff-Mücke, Thorsten Spanger (Geschäftsführer IHK Chemnitz) und Nils Ketter.

innenliegenden Sonnenschutz, wie Rollos, Jalousien, Vertikal-Jalousien und Faltdores. Neben der Produktion sind auch die Entwicklung von innenliegendem Sonnenschutz sowie das auf diese Produkte spezialisierte Kundencenter in Limbach-Oberfrohna verankert. Im Laufe der Zeit wurden zur Unterstützung des Stammwerkes außerdem immer mehr Raffstoren in Limbach-Oberfrohna gefertigt. Der Vertrieb der Produkte erfolgt vorwiegend über Fachhandelspartner in Deutschland und Europa. Täglich verlassen rund 2000 Packstücke das Werk und werden vorwiegend mit dem ei-

genen Fuhrpark an die Kunden ausgeliefert.

Kontinuierliche Standorterweiterungen

Prägend für die weitere Entwicklung des Standorts war die Investition von 16 Millionen Euro des Mutterunternehmens in einen Erweiterungsbauprojekt 2011/2012. Damit wurde die Produktions-, Lager- und Bürofläche auf 22000 Quadratmeter verdoppelt. Weitere fünf Millionen Euro wurden in neue Maschinen und Anlagen investiert. Spätestens nach der strategischen Entscheidung der



Im Laufe der Zeit wurden zur Unterstützung des Stammwerkes immer mehr Raffstoren in Limbach-Oberfrohna gefertigt.

Unternehmensleitung 2015, die gesamte Produktion von Raffstoren schrittweise vom Stammsitz in Marktheidenfeld nach Limbach-Oberfrohna zu verlagern, hat das sächsische Tochterunternehmen einen neuen Wachstumsimpuls erhalten. Seither werden kontinuierlich neue Mitarbeiter eingestellt. Die Warema Sonnenschutztechnik GmbH ist über die Jahre hinweg zu einem der wichtigsten und größten Arbeitgeber der Stadt geworden. „Ich bin stolz darauf, wie sich die Warema Sonnenschutztechnik GmbH in den vergangenen 25 Jahren entwickelt hat. Heute stellt sie einen wesentlichen Pfeiler unseres Erfolgs dar“, so Angeliqe Renkhoff-Mücke.

Von der Leistungsfähigkeit des Unternehmens konnten sich die Gäste im Anschluss selbst ein Bild machen. Geschäftsführer der Warema Sonnenschutztechnik, Nils Ketter, erklärte bei einem Betriebsrundgang: „Nahezu jedes unserer Produkte ist eine Maßanfertigung, produziert nach den Wünschen der Kunden und entsprechend der individuellen Einbausituationen. Wir haben den Anspruch, mit unseren Produkten Qualitäts- und Innovationsführer der Branche zu sein – egal, ob im privaten Wohnbereich oder im modernen Bürogebäude.“

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. „Mit unseren Sonnenschutzlösungen kann der Energieverbrauch für Heizung, Klimaanlage und Kunstlicht in Privathäusern sowie in Geschäftsgebäuden deutlich reduziert werden, so dass sich die Energieeffizienz erhöht und der CO₂-Ausstoß verringert. Gleichzeitig kreieren wir mit innovativer Technik eine angenehme Wohlfühlumgebung“, so Nils Ketter.

www.warema.de

Partnerschaften leben vom gekonnten Zusammenspiel

Partnerschaften brauchen Balance, Mut zur Entwicklung und immer wieder neue Impulse, damit sie langfristig funktionieren. Das gilt für das Private ebenso wie für das Geschäftsleben. Gerade in einer globalisierten Welt ist das gekonnte Miteinander von Partnern entscheidender denn je, will ein Unternehmen am Markt bestehen. Dieser Meinung ist auch Markilux. Denn seit mehr als 40 Jahren arbeitet der Markisenexperte eng mit ausgewählten Fachbetrieben zusammen, um seine Markisen zum Endkunden zu bringen.

„Wir haben uns darauf spezialisiert, individuelle Designmarkisen und exquisite Markisentücher herzustellen. Auf diesem Gebiet sind wir absolute Experten. Es ist unser Kerngeschäft. Deshalb setzen wir für den Verkauf und die Montage der Produkte seit Jahren ebenfalls auf Experten – unsere Partner im Fachhandel. Das ist Teil unseres Erfolgsrezeptes“, sagt Klaus Wuchner, Leiter für Vertrieb und Marketing bei Markilux. Für ihn ist eine gut funktionierende Partnerschaft im Geschäftsleben immer eine Win-Win-Situation, die es gilt, im Gleichgewicht zu halten. Jeder Partner bringe sein Portfolio in die Beziehung ein. Doch nur, wenn beide Anteile miteinander harmonierten, könne daraus langfristig ein tragfähiges Geschäftsmodell wachsen.

Technik und Design

Klaus Wuchner sieht die Rolle von Markilux in diesem Zusammenspiel vor allem darin, sich mit seinen Qualitätsmarkisen als Marke für Kunden etabliert zu haben, die guten Service und Beratung schätzen. „Darüber hinaus bieten wir unseren Partnern eine Menge: Hierzu zählen prämierte Designs, professionelle Unterstützung am Point of Sale, kontinuierlicher technischer Vorsprung sowie repräsentative Schauräume und hochwertige Schulungen“, be-

schreibt Klaus Wuchner das Engagement in die Kooperation mit dem Fachhandel. Entscheidend sei aber für ihn vor allem, den Endkunden mit maßgefertigten, verlässlich funktionie-

Geschultes Personal

Auch diese müssten aber ihren Teil dazu beitragen, damit der Endkunde nach dem Kauf zufrieden mit seiner Wahl sei



Das Unternehmen arbeitet seit Jahren mit qualifizierten Fachhändlern als Partnern zusammen. „Beide Seiten bringen ein sich ergänzendes Portfolio an Produkten und Leistungen in die Geschäftsbeziehung ein, die immer eine Win-Win-Situation sein sollte“, so Klaus Wuchner.

renden und optisch überzeugenden High-End-Produkten Made in Germany zu begeistern. Dabei spiele smarte Technologie, mit der sich Produkte per Tablet oder Handy steuern lassen, eine immer größere Rolle. All das sichere durch zufriedene Kunden ebenso den Erfolg der Fachpartner.

und bleibe. Geschultes Personal, das im Verkaufsgespräch die Wünsche des Kunden sofort erkennt und individuell berät, ist hierbei genauso wichtig wie präzise und zuverlässig arbeitende Monteure. Schließlich will der Endkunde nach dem Kauf eine perfekt montierte Markise an der Wand vorfin-

den. Und das möglichst, ohne Zeit hierfür investieren zu müssen oder viel von der Installation mitzubekommen. Dies erfordert einen herausragenden, sensiblen Kundenservice, der ein Rundum-Sorglos-Paket einschließt und sofort zur Stelle ist, wenn ein Produkt doch einmal gewartet werden muss.

Neue Impulse

Klaus Wuchner und sein Team gehen bei der Auswahl ihrer Partnerbetriebe mit Augenmaß vor und verlassen sich auf ihre jahrelange Erfahrung. „Die Fachbetriebe, mit denen wir zusammen arbeiten, sind selbst im Markt gut positioniert. Sie machen regelmäßig durch Werbung auf sich und ihr Produktportfolio aufmerksam. Und sie haben in einen eigenen attraktiven Händler-Schauraum investiert, der die Produkte optimal präsentiert und der sich im besten Fall auf unsere Markisen konzentriert“, sagt Klaus Wuchner. Im Wechselspiel all dieser Faktoren ist ein gut laufendes Partnerschaftsmodell gewachsen, bei dem jede Partei sich ihrer Aufgabe und Verantwortung bewusst ist. Man darf allerdings auf diesem gemeinsamen Weg nicht stehenbleiben. Vielmehr braucht es immer wieder neue Ideen und Impulse, um sich gegenseitig weiter zu bringen, sowie das Bestreben, stets das Beste zu wollen. „Wir arbeiten heute mit rund 1200 Handwerksbetrieben in ganz Europa zusammen, die die Partnerschaft mit uns schätzen und auch die Zukunft mit uns gestalten möchten. Darauf sind wir stolz und es motiviert uns, für dieses gemeinsame Ziel weiter viel zu tun“, betont Klaus Wuchner.

www.markilux.com

Spielend geschützt

Wetterschutz-Experte Weinor hat einem Kindergarten in Budapest mit Markisen ausgeholfen. Ab sofort können die Kleinen UV-geschützt im Freien spielen.

Am Donau-Ufer von Ungarns Hauptstadt Budapest sind prächtige Gebäude zu sehen, die Touristen sind beeindruckt vom Budaer Burgviertel, Gellértbad, Parlamentsgebäude und von der Staatsoper. Doch bewegt man sich etwas abseits der innenstädtischen Attraktionen bietet sich gelegentlich ein anderes, nicht so glänzendes Bild. Viele Gebäude sind renovierungsbedürftig, es fehlt oft an Geld, um eigentlich notwendige bauliche Maßnahmen zu ergreifen.

Kein Geld für Sonnenschutz

Auch ein Kindergarten in einem Budapester Vorort litt unter fehlenden finanziellen Mitteln. In diesem Fall war es zunächst ein Vater, der den Weinor-Fachpartner Szimpex Shading Technology aus Budapest um Unterstützung bat. Er erzählte, dass die Kinder im Sommer nicht nach draußen gehen könnten, weil es dort zu heiß wird. Und zudem gefährde das UV-Licht die Haut der Kleinen. Die kommunalen Behörden sahen sich nicht in der Lage, einen Sonnenschutz zu finanzieren, also wandte sich der Vater an Szimpex.

Schnell Spender gefunden

Die Geschäftsführer des Markisen-Fachbetriebs schauten sich daraufhin die Situation vor Ort an und sagten der Leiterin der integrativen Einrichtung, in der Kinder mit Behinderungen gemeinsam mit gesunden Kindern betreut werden, kurzerhand ihre Unterstützung zu: Die Kosten für einen effektiven Sonnenschutz sollten durch Spenden eingeholt werden. So taten sich Szimpex und Weinor zusammen, um das Projekt zu finanzieren. Auch Weinor zö-



Die Zöglinge eines Budapester Kindergartens können nun geschützt unter Markisen spielen.

gerte keine Sekunde, sich zu beteiligen. „In Deutschland fördern wir über unseren Verein Sonnen-Sprosse Kinder und Jugendliche im Rahmen von nachhaltigen Bildungsprojekten. Insofern haben wir spontan entschieden, auch den Kindergarten in Budapest zu unterstützen“, erzählt Thilo Weiermann, Geschäftsführer von Weinor. Auch einige private

Spenden kamen noch dazu. So war schnell für die notwendige Finanzierung gesorgt.

Selbstgemalte Bilder als Dankeschön

Rechtzeitig nach dem Ende der Sommerferien im September waren die Weinor-Markisen dann montiert. Die Kids staunten nicht schlecht, erweitert sich

ihr Aktionsradius doch nun bei sonnigem Wetter bis in den Außenbereich, ohne dass die Eltern Angst um die Gesundheit ihrer Kinder haben müssen. Zum Dank gab es dann für die Sponsoren Markisenbilder, exklusiv gemalt von den Kindern der Betreuungseinrichtung in der Budapester Vorstadt.

www.weinor.de



Als Dankeschön malten die Kinder für die Spender Markisenbilder.

Allianz Tower, Istanbul:

Gläserner Obelisk mit nachhaltiger Gebäudetechnik

Der 185,5 Meter hohe Allianz Tower in Istanbul ist das erste LEED Platin zertifizierte Hochhaus in der Türkei. Die gläserne Gebäudehülle, die ein wesentliches Element eines komplexen ganzheitlichen Klimakonzeptes darstellt, wurde aus technischen, wirtschaftlichen und ästhetischen Gründen auf der Basis der Elementfassade Schüco UCC 65 SG erstellt.



Der Allianz Tower in Istanbul ist ein 185,5 Meter hohes, 40-geschossiges Bürohaus neuester Bautechnik.

Der 40-geschossige Büroturm Allianz Tower in der Metropole Istanbul liegt im asiatischen Teil, der durch den Bosphorus von der europäischen Seite mit der Altstadt getrennt ist. Den kulturellen Bezug suchten die New Yorker Architekten Fxfohle konsequenter Weise in der geometrischen osmanischen Motivik. Das Konzept strebt dabei eine moderne Synthese von Kultur und Klima an. Die skulptural-kantige Form des Gebäudes nimmt Bezüge zu den berühmten kappadokischen Feenkaminen Anatoliens auf. Mehrere integrierte Gärten und der große „Sky Garden“ auf der Gebäudespitze verankern das Gebäude in regionaler Natur und Landschaft. Ein weithin sichtbares Gestaltungselement mit lokalem baukulturellem Bezug sind die über das Gebäude je nach Himmelsrichtung asymmetrisch und unterschiedlich dicht verteilten Sonnenschutzpaneele in brillantgoldener Färbung.

Differenzierte Nachhaltigkeitsbewertung

Der Entwurf für den Allianz Tower strebte die höchste LEED Zertifizierung in Platin an und orientierte sich in allen relevanten Aspekten an den Anforderungen dieses differenzierten und weltweit anerkannten Rating Systems für Green Buildings. Energie- und Wasser-Effizienz, Raum- und Standortqualität, Einsatz nachhaltiger Materialien aus der Region und zahlreiche weitere Bewertungskriterien fanden individuell Berücksichtigung und führten letztlich mit 81 von 110 möglichen Punkten zu einer für Hochbauten hervorragenden Gesamtbewertung.

Objektspezifisch individualisiert

Bei der Bauform für die vorgehängte hinterlüftete Glasfassade trafen technische, optische und ökonomische Anforderungen zusammen. Die Wahl fiel auf eine Elementfassade auf Basis der Schüco Fassade UCC 65 SG – einen leistungsstarken, flexiblen Systembaukasten für Elementfassaden. Als

wesentlicher Vorteil gegenüber alternativen Sonderkonstruktionen erwies sich beim Allianz Tower die Möglichkeit, sich im Hinblick auf Windlasten, Regendichtigkeit, Sicherheit und weitere technische Anforderungen in einem Systemumfeld zu bewegen, das ausschließlich Komponenten bereithält, die von renommierten Prüfinstituten getestet wurden.

Abgesehen von den vielfältigen Standard-Komponenten konnte im Rahmen eines „Customizing“ unter anderem auch die Montage der Elemente vereinfacht werden. So sorgen an den Kontaktpunkten der geneigten Fassaden spezielle CNC-gefertigte Verbindungselemente für höchst präzise



Den Kontrast zu den reflektierenden Sonnenschutzverglasungen bilden feststehende Sonnenschutz-Paneele mit brillantgoldenen, transluzenten Flächen.

Anschlüsse. In Bereichen mit Fassadeneigungen größer als 16 Grad übernehmen speziell angefertigte Dichtungsprofile die Drainage. Sonderlösungen gab es auch bei den doppelschaligen Sicherheitsglas-Aufbauten, die aus Gründen des erhöhten Sonnenschutzes sowie der Wärmedämmung eine Low-E-Beschichtung sowie ein keramisches Punktraster in den Glasaufbau integrieren.

Auch aus optischer und wirtschaftlicher Sicht überzeugte die Schüco Elementfassade Bauherren und Architekten. Ein wesentlicher ästhetischer Aspekt war die flächenbündige äußere Ansicht einer Ganzglasfassade in Kombination mit schmalen Profilansichten von nur 110 Millimetern im Innenbereich. Die Elementbauweise gewährleistete darüber hinaus eine rationelle Fertigung und Montage und stellt im Servicefall den problemlosen Austausch einzelner Verglasungseinheiten sicher.

www.schueco.de

Die Kombination von senkrechten und geneigten Fassadenflächen prägt das geschliffene Design des obeliskförmigen Büroturms.





Serge Ferrari/Photos: Johannes Marburg, Genf (4)

Der Innenhof wurde mit einer opulenten, ellipsoiden Glaskuppel überdacht.

WTO Gebäude, Genf:

Lichtdurchfluteter Sonnenschutz

Innerhalb einer umfassenden Sanierung des Centre William Rapport in Genf, in dem seit 1995 die WTO (World Trade Organization) untergebracht ist, wurde der Innenhof mit einer opulenten, ellipsoiden Glaskuppel überdacht. Als effektives Wärmeschutzschild fungieren dabei großformatige Screens aus Soltis 92 von Serge Ferrari, die für einen hoch wirksamen Wärmeschutz bei gleichzeitig hohem natürlichen Lichteintrag sorgen.

Das stetige Wachstum der Behörde mit einer steigenden Zahl an Mitarbeitern und einem höheren Bedarf an Konferenzsälen führte zu dem Entschluss, das Centre William Rapport ab dem Jahr 2011 grundlegend zu sanieren und zu erweitern, um die Zukunft zu sichern. Einer dieser Transformationsprozesse beinhaltet die Renovierung der bestehenden Büro- und Konferenzflächen und die Umgestaltung des

1000 Quadratmeter großen Nordhofs als Begegnungszone und informellen Meetingbereich vor den Konferenzräumen.

Anspruchsvolle Anforderungen

Das Glasdach wurde in Form eines Ellipsoids konstruiert, mit einem Tragwerk, in dem 104 Felder entstanden. „Das muss man sich in etwa wie einen auseinander-

geschnittenen American Football vorstellen, was die enorme Herausforderung mit sich brachte, dass keines dieser Felder eine plane Geometrie aufwies, sondern in allen Ecken über die Diagonale versetzt lag. Der innenliegende Sonnenschutz wurde dabei der Stahlkonstruktion angepasst und ist über die horizontale Diagonale versetzt angeordnet“, erklärt Marc Kästli, Geschäftsführer von Kästli Storen. Als System setzte

das Sonnenschutz-Unternehmen das System Sunlux 4500 ein, bei dem durch eine Gegenzuganlage die Sonnenschutzscreens immer unter Spannung gehalten werden.

Eine einwandfreie Aufwicklung über die versetzte Diagonale wurde durch die besondere Dimensionsstabilität und geringe Materialdicke des eingesetzten Premium-Sonnenschutzmaterials Soltis 92 gewährleistet, die aus der patentierten Précontraint-Technologie von Serge Ferrari resultiert. Bei dieser speziellen Beschichtungstechnik wird das Material während des gesamten Herstellungsprozesses von allen Seiten vorgespannt, so dass es während und nach der Montage perfekt in Form bleibt. So ist auch bei großen Formaten und anspruchsvollen Geometrien, wie hier bei einer Größe von 350 x 270 Zentimetern und in Biegung, eine optimale Aufwicklung ohne Verziehen oder Durchhängen garantiert.



Großformatige Screens sorgen für einen hoch wirksamen Wärmeschutz bei gleichzeitig hohem natürlichem Lichteintrag.

ums mit einer möglichst hohen Zufuhr an natürlichem Licht erhalten bleiben sollte.

Auch gestalterisch überzeugten die Sonnenschutzscreens von Serge Ferrari: Sie erzeugen in Kombination mit den weiß getünchten Hofmauern ein helles, sympathisches Raumgefühl und sorgen für eine lichtdurchflutete Atmosphäre – bei optimalem thermischen und visuellen Komfort für die Delegierten ohne störende Blendwirkung.

www.sergeferrari.com



Das Glasdach wurde in Form eines Ellipsoids konstruiert, mit einem Tragwerk, in dem 104 Felder entstanden.

Wirksames Schutzschild

Neben den technischen Eigenschaften, wirken die Sonnenschutzscreens von Serge Ferrari auch als hoch wirksames Schutzschild gegen den Wärmeeintrag. So wird der Glashauseffekt des riesigen Atriumdachs minimiert. Das Material Soltis 92 in Weiß (92-2044) reduziert bei einer 3-fach Verglasung in der Innenanwendung bis zu 34 Prozent des Wärmeeintrags, lässt durch die Mikroperforierung aber gleichzeitig eine hohe Menge an natürlichem Licht in das Rauminnere. Ein essentieller Beitrag, um diesen speziellen Ort der Begegnung weiterhin als lichtdurchflutetes Erlebnis wirken zu lassen, da der Charakter der Innenhofsituation mit dem Aufbau des Atri-



Eine einwandfreie Aufwicklung über die versetzte Diagonale wurde durch die besondere Dimensionsstabilität und geringe Materialdicke des eingesetzten Premium-Sonnenschutzmaterials gewährleistet.

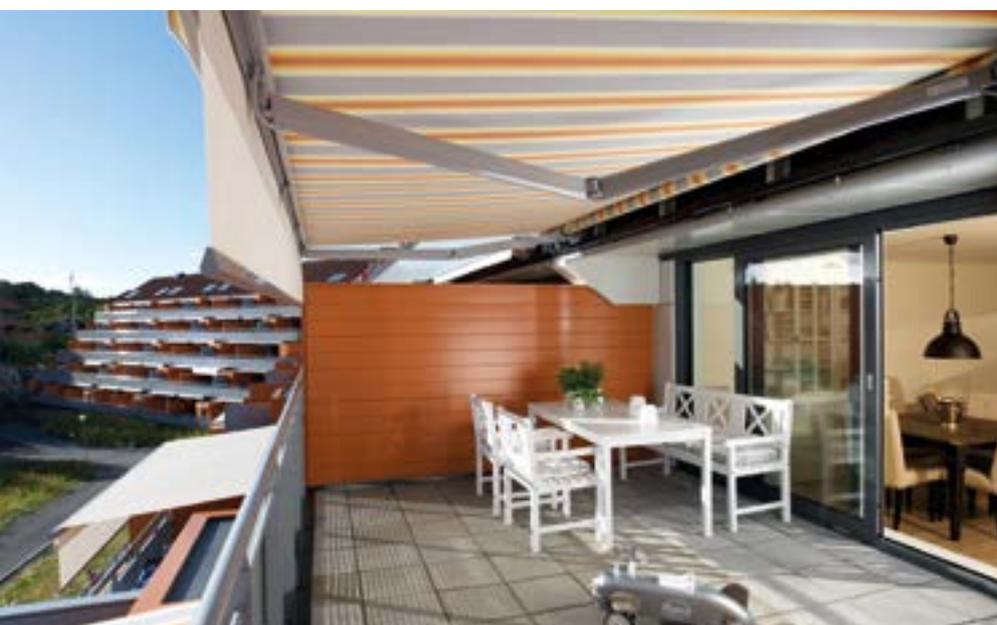
Ein Wohnquartier im norwegischen Bergen wurde mit 140 Design-Markisen ausgestattet.



Wohnanlage, Bergen:

Blendschutz gegen Mitternachtssonne

Auch im hohen Norden ist Weinor mit seinen Produkten präsent. Eine Wohnanlage im norwegischen Bergen wurde mit 140 offenen Gelenkarm-Markisen der Serie Livona ausgestattet.



Die designprämierte offene Markise überzeugt durch ihre puristische, Stoff betonende Optik.

Die skandinavischen Länder sind für ihre hohen Ansprüche in puncto Design bekannt. Nicht zuletzt deshalb entschied man sich bei der Sanierung einer dreiteiligen Wohnanlage im norwegischen Bergen für die puristische Markise Livona, bei der viel Stoff zu sehen ist.

Zuverlässiger Sonnenschutz

Die Maßnahme, die 140 Wohneinheiten mit Markisen auszustatten, hat vor allem mit dem nordischen Sommer zu tun. In Bergen geht die Sonne im Frühsommer erst nach 23 Uhr unter, bis 1 Uhr ist es noch dämmerig und um 4 Uhr morgens geht sie schon wieder auf. Viel Licht also, vor allem schräg einfallendes. Deshalb wurden alle motorgesteuerten Livona auch mit Volant Plus Senkrecht-Markisen ergänzt. So können sich die Bewohner jederzeit vor der blendenden Sonne schützen. Und weil die Design-

TECHNISCHES SONNENSCHUTZ-GEWEBE FÜR DIE ARCHITEKTUR



SUNWORKER-SONNENSCHUTZTÜCHER REGULIEREN LICHT UND HITZE UND ENTSPRECHEN DEN ANFORDERUNGEN FÜR NACHHALTIGE ENTWICKLUNG UND ENERGIEEINSPARUNG. SIE BIETEN GUTE DURCHSICHT NACH AUßEN UND HERVORRAGENDEN BLENDSCHUTZ FÜR EIN OPTIMALES WOHLBEFINDEN.

DIE SUNWORKER-KOLLEKTION UMFASST 4 VARIANTEN:

- **SUNWORKER:** OPTIMALE LICHT- UND SICHTVERHÄLTNISSE, TOP-WÄRMESCHUTZ
- **SUNWORKER OPAQUE:** VERDUNKLUNGS-MATERIAL ALS ALTERNATIVE ZUM ROLLLADEN
- **SUNWORKER CRISTAL:** DAS WASSERDICHTHE UND LICHTDURCHLÄSSIGE TUCH
- **SUNWORKER OPEN:** VERBESSERTER LICHT- UND SICHTKOMFORT



www.dickson-constant.com



Der per Handsender ausfahrbare Volant Plus schützt vor der schräg stehenden nordischen Sonne.



Durch die Markisen haben alle Bewohner der Anlage ein angenehmes Klima auf ihrem Balkon.

Markise mit einem Motor ausgerüstet ist, ersparen sich die Nutzer auch das Kurbeln. So lässt sich die Mitternachtssonne gut geschützt genießen.

Anders Bo Hededam, Weinor Sales Manager für Skandinavien, freut sich über

das gelungene Projekt: „Die erfolgreiche Planung und Durchführung zeigen, dass Weinor auch im Bereich Großaufträge ein professioneller Partner ist.“

www.weinor.de



Auch die Innenräume heizen sich durch den kombinierten Sonnenschutz von oben und vorne nicht mehr so auf.

Alphatower, Graz:

Ein wegweisender Turm mit Charakter

Graz ist eine der am schnellsten wachsenden Städte Österreichs. Einer aktuellen Prognose des Grazer Referats Statistik gemäß wird die steirische Landeshauptstadt in gut fünf Jahren gar die 300 000-Einwohnermarke knacken. Aktuell sind es noch rund 280 000. Bis 2034 – so weit gehen die Prognosen der Statistik Austria – werden etliche Bezirke um bis zu 25 Prozent wachsen. Kein Wunder also, dass sich zahlreiche öffentliche wie private Bauträger schon seit längerem um die Schaffung von zusätzlichem – insbesondere leistbarem – Wohnraum bemühen.

So zum Beispiel die 6B47 Real Estate Investors. Der international agierende Immobilienentwickler mit Sitzen in Wien, Warschau und Düsseldorf hatte sich bereits vor einigen Jahren in das ehemalige Studentenwohnheim am Hafnerriegel 53 im Bezirk Jakomini verguckt. Am 21. April des vergangenen Jahres war es dann soweit. Nach umfassender Sanierung durfte 6B47-Vorstand Sebastian Nitsch mit folgenden Worten das nunmehr unter dem klangvollen Namen Alphatower firmierende Wohngebäude eröffnen: „Mit dem Alphatower haben wir leistbares Wohnen auf höchstem Niveau geschaffen. Die Wohnungen sind für jedermann erschwinglich und durch die zentrale Lage besonders attraktiv.“

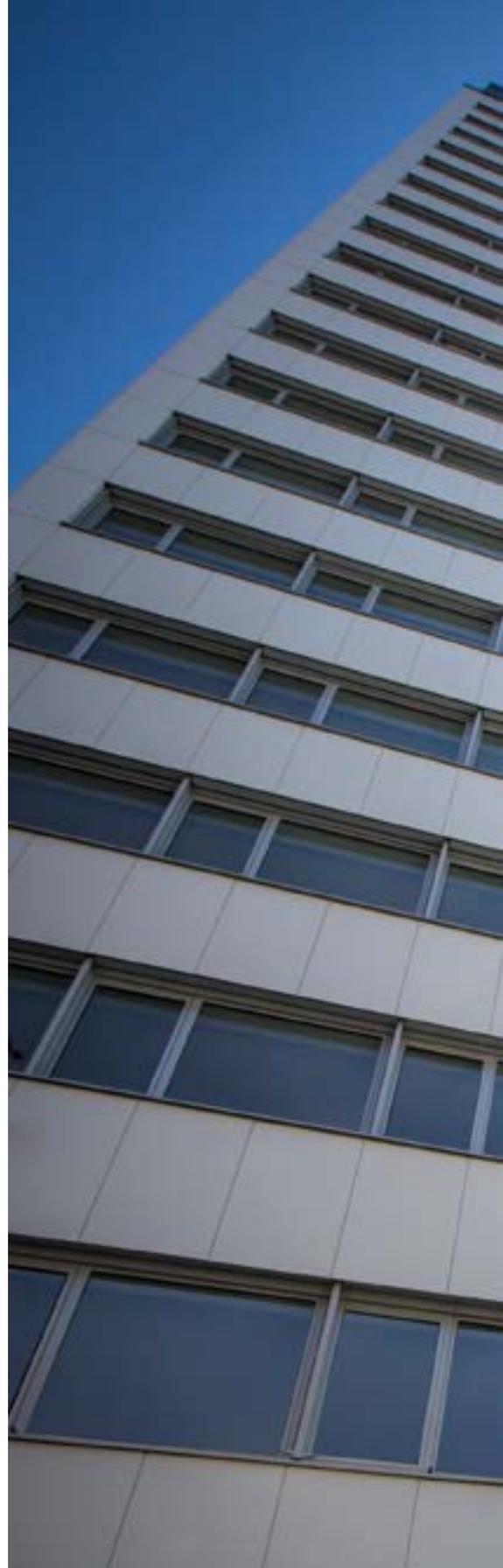
Vom Riegel zum Turm

1964 als erstes Grazer Wohnhochhaus dieser Größenordnung fertig gestellt, war der Turm über Jahrzehnte hinweg als kultiges Studentenwohnheim am Hafnerriegel stadtbekannt. Knapp 50 Jahre nach der Errichtung zeichnete das 2013 schlussendlich leer stehende Gebäude jedoch ein trauriges Bild. Wenig repräsentativ und technisch in die Jahre gekommen war eine Umnutzung daher unumstößlich geworden. Also entschied man sich vor drei Jahren für eine umfassende Sanierung. Mit der Bauaufgabe betraut wurden die ortsansässigen Planer Architektur Consult ZT GmbH. „Die Neuorientierung des Hochhauses sollte in jedem Fall unter größtmöglicher Erhaltung der Charakteristik des Gebäudes erfolgen, um der Denkmalswürdigkeit gerecht zu werden“, so die Architekten. Und sie hielten Wort. Denn wiewohl das Gebäude nach

zeitgemäßem technischen Standard saniert und umgebaut wurde, steckt auch im nunmehrigen Alphatower noch so einiges, das an den einstigen Hafnerriegel erinnert. So wurde die Gebäudestruktur größtenteils erhalten, nach der Sanierung wurden gar die ursprünglichen Fenster- und Fassadenteilungen wieder aufgenommen. Außerdem wurde die Bestandsfassade thermisch saniert und als hinterlüftete Plattenfassade ausgeführt, wodurch ihr Erscheinungsbild im Wesentlichen der vorherigen Steinplattenfassade entspricht. Neu sind indes eine zweigeschossige Dachaufstockung mit vier Penthouse-Wohnungen sowie ein eingeschossiger Zubau, der den Gartenbereich zur Straße abschirmt und einen Müllraum sowie gedeckte Fahrradabstellflächen beherbergt.

Frischzellenkur mit technischer Finesse

Obwohl der Turm an der Ecke Hafnerriegel/Karl-Maria-von-Webern-Gasse schon lange kein Studentenwohnheim mehr ist, war es Bauherren und Planern wichtig, nicht nur verschiedene Wohnformen, sondern auch eine gesellschaftliche Durchmischung zu erzielen. So verteilen sich nun – anderthalb Jahre nach der offiziellen Fertigstellung – verschiedene Wohnformen wie Studenten-Apartments, 2- und 3-Zimmer-Mietwohnungen, 4-Zimmer-Maisonetten und die etwas exklusiveren Penthouse-Wohnungen mit eigenen Terrassen auf insgesamt 20 Stockwerke. Die 77 Wohneinheiten auf einer Gesamtfläche von 5384 Quadratmetern wurden zwar allesamt einer Frischzellenkur unterzogen,



die ungewöhnliche Gebäudetypologie mit viertelgeschossig versetzten, um ein zentrales Stiegenhaus herum angeordneten Wohnungen wollten die Architekten allerdings erhalten. Und das nicht ohne Grund: Denn durch eine planerische Finesse konnte das Gebäude sein äußerliches Erscheinungsbild im Wesentlichen beibehalten, den zeitgenössischen Anforderungen an den

In der Frontansicht zeigen sich die imposanten Dimensionen des Gebäudes und der Glaselemente gleichermaßen.

Helmut Lünghammer/Somfy

KNX Sonnenschutzsteuerungen von Somfy entschieden. „Das System bietet eine verdrahtete Technologie, bei der zahlreiche Motor-Controller für den Antrieb der Sonnenschutzstoren zu einem KNX Building Controller für die übergeordnete Steuerung zusammenlaufen“, erklärt Christian Rabe, der für Großprojekte bei Somfy zuständig ist, die Grundidee. „Die Raffstoren fahren erst dann in eine Schattenposition, wenn die Innentemperatur zu sehr ansteigt oder das Sichtvermögen durch Blendungen, Reflexionen oder Spiegelungen der einfallenden Sonne zu stark beeinträchtigt wird“, so Christian Rabe weiter. Sollten die Bewohner allerdings einmal eine andere Stellung als die automatische wünschen, stellt das für Animeo kein Problem dar. Von ihren lokalen Bedienstellen aus unterbrechen die Mieter schlichtweg den Automatikmodus. „Einzige Ausnahme: Es handelt sich um einen sicherheitsrelevanten Befehl, wie beispielsweise bei Windalarm. In diesem Fall schaltet sich die Automatik dann zu einem späteren Zeitpunkt wieder von selbst ein“, erklärt Christian Rabe.

Auch vor Wind bestens gewappnet

Beim Alphatower in Graz hat das Elektro-Unternehmen Elin aus Unterpremstätten mit Projektleiter Hugo Enthammer auf die ganze Fassade verteilt insgesamt acht Windfühler installiert. Der Clou: Nur an den von Windalarm betroffenen Fassaden werden die Behänge in Abhängigkeit der Windrichtung hochgefahren. Alle anderen Fassadenteile bleiben beschattet. Ein großer Vorteil für das Gebäudemanagement ist zudem die nahtlose Einbindung in die Bustechnik auf KNX-Basis – so sind Sonnenschutz, Beleuchtung, Klimatisierung sowie Sicherheit gekoppelt und vollständig miteinander kompatibel. Auch nach knapp anderthalb Jahren Betrieb erfreut sich der Sonnenschutz bei den Bewohnern des Alphatower übrigens nach wie vor großer Beliebtheit, wie Projektmanager Michael Kaiser von der Grazer Interea GmbH berichtet: „Wir begleiten den Alphatower seit der Bauphase. Seit der Wiedereröffnung im April 2015 funktioniert der Sonnenschutz tadellos. Hier hat es nie Reklamationen gegeben.“ Eine rundum gelungene Gebäude-Neuorientierung also – vom Hafnerriegel zum Alphatower. Und übrigens: Um die Studierenden, die einst das kultige Hafnerriegel-Wohnheim bevölkerten, muss man sich ebenfalls keine Sorgen machen. Die sind nämlich schon vor einiger Zeit in die sanierte Hauptpost in der Neutorgasse übersiedelt.

www.somfy.de

Brandschutz aber dennoch gerecht werden. Neben Druckbelüftungsanlagen, die auf engstem Raum untergebracht wurden, musste das Gebäude mit einer Hochdruckvernebelungsanlage ausgestattet werden. So konnte das zentrale Stiegenhaus beibehalten und musste nicht auf mehrere Stiegenhaustürme um das Gebäude herum zurückgegriffen werden.

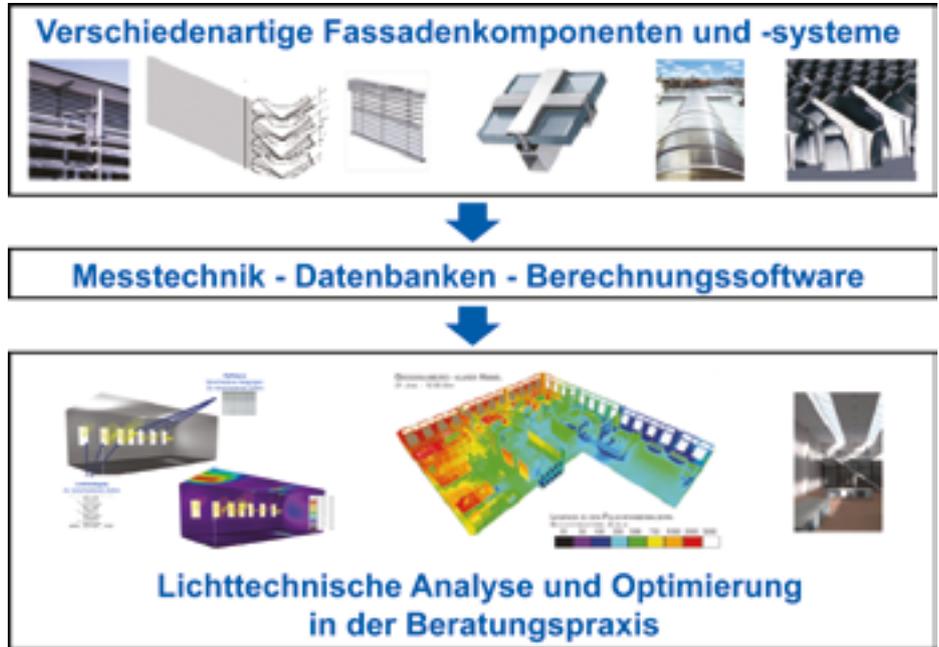
Vorbild in Sachen Sonnenschutz

Doch nicht nur in puncto Brand-, insbesondere in Sachen Sonnenschutz weiß der Alphatower Graz zu überzeugen. Damit so viel angenehmes Licht wie möglich in die knapp 80 Wohneinheiten gelangt, hat man sich bei dieser Bauaufgabe für die Animeo

Qualitative und quantitative tageslichttechnische Fassadenplanung

Im Bereich von Fassaden und Dachoberlichtern herrschte bezüglich deren tageslichttechnischen Auswirkungen auf das Gebäude lange Zeit Planungsunsicherheit. Es fehlten Systemdaten und geeignete Planungs- und Beratungssoftware. Dies führt zu planerischen Fehlentscheidungen und Potentiale der Fassadentechnik werden nicht im möglichen Umfang genutzt. Basierend auf den Ergebnissen eines Verbund-Forschungsvorhabens wird nun Planern die Möglichkeit gegeben werden, die Tageslichtnutzung über lichtdurchlässige Fassadensysteme physikalisch richtig und einfach anwendbar mit Hilfe der Software DiaLux Evo zu planen. Eine entsprechende Datenschnittstelle ermöglicht die Berechnung auch für andere Programme. Fassadensysteme und Dachoberlichter werden in einem weiterentwickelten Goniophotometer lichttechnisch vermessen. Auf den Messdaten arbeitende Algorithmen ermöglichen eine Berechnung des Tageslichts in Menge und Richtung im Innenraum in Abhängigkeit der Außenbeleuchtung. Die Messdaten bilden auch die Grundlage für die Erstellung von elektronischen Produktkatalogen, in denen Hersteller ihre Fassadensysteme oder Dachoberlichter mit den relevanten technischen und marketingbezogenen Informationen für den Planer hinterlegen können (vgl. Leuchtenbranche). Die Lichtplanungssoftware DiaLux Evo ermöglicht damit die richtige Berechnung des verfügbaren Tageslichts. Unterschiedliche Systemausführungen können direkt miteinander verglichen und optimiert werden. Basierend auf den Ergebnissen der Tageslichtplanung kann eine ergänzende Kunstlichtplanung durchgeführt werden, die energetisch optimal auf die vorhandene Architektur abgestimmt ist.

Die wesentliche regenerative Energiequelle zur Senkung der Energieverbräuche für Beleuchtung stellt das Tageslicht dar. Weltweit entfallen circa 19 Prozent des gesamten Stromverbrauchs auf den Betrieb von Beleuchtungsanlagen. Im Gebäudebereich, der in Deutschland für ca. 40 Prozent des Gesamtenergieverbrauchs verantwortlich zeichnet, kann die Beleuchtung bei Nichtwohnbauten ohne Weiteres 30 Prozent des Primärenergiebedarfs von Gebäuden



Fraunhofer-Institut (19)

Abbildung 1: Durch entsprechende Messtechnik, Datenbanken und Berechnungssoftware werden lichtdurchlässige Fassadensysteme bewertbar.

ausmachen. Der Fassadentechnik kommt hierbei hinsichtlich einer gesamtenergetisch effizienten und biologisch wirksamen Lichtversorgung von Innenräumen eine maßgebliche Bedeutung zu. Im Bereich der Lichttechnik von Fassaden herrschte allerdings lange Zeit Planungsunsicherheit. Es fehlen Fassadensystemdaten und geeignete Beratungssoftware. Dies führt zu planerischen Fehlentscheidungen. Potentiale der Fassadentechnik werden nicht genutzt.

Das von der Deutschen Bundesstiftung Umwelt (DBU) geförderte Verbund-

Forschungsvorhaben von Fraunhofer IBP, DIAL, Hochschule Rosenheim, Ratec Licht in Zusammenarbeit mit sechs Herstellern von Fassadensystemen und Dachoberlichtern setzte, wie in Abbildung 1 dargestellt, hier an [1].

Für die Planerschaft werden kostenfreie, einfache – aber umfassende – Berechnungs- und damit Analyse- und Optimierungsmöglichkeiten für die objektbezogene Fassadenplanung zur Verfügung gestellt. Die drei unterschiedlichen Forschungs- und Entwicklungsschwerpunkte Messtechnik, Algorithmik und Workflows und Bedienkonzepte werden hierzu in einem neuartigen Planungsprozess für Fassaden integriert.

Konkret wurden die Projektschwerpunkte in der Erhebung von Systemdaten, der Entwicklung von Berechnungsalgorithmen inklusive offener Datenstrukturen und Integration derselben in die frei verfügbare Lichtplanungssoftware DiaLux mit einer weltweiten Verbreitung von etwa 500 000 Anwendern, der Modellierung und Implementation planungspraktischer Workflows, der Entwicklung von Datenbankkomponenten und Daten Management Tools sowie der Vali-

Messtechnik	<ul style="list-style-type: none"> • Erweiterung Goniophotometer • Vermessung repräsentativer, lichtdurchlässiger Fassadenkomponenten
Algorithmen	<ul style="list-style-type: none"> • Fassadentechnischer Algorithmus • Lichtausbreitung in Gebäudestrukturen
Datenformate und Schnittstellen	<ul style="list-style-type: none"> • Formate • Schnittstellen
Workflow und Bedienoberflächen	<ul style="list-style-type: none"> • Praxisorientierte Workflows • Grafische Bedienoberfläche • Systemauswahl- und Ausgabedialoge
Validierung, Qualitätssicherung	<ul style="list-style-type: none"> • „Intermodell Comparison“ • Vergleich mit Referenzdatensätzen • Plausibilisierungen

Abbildung 2: Eine Übersicht über die Teilprojekte.

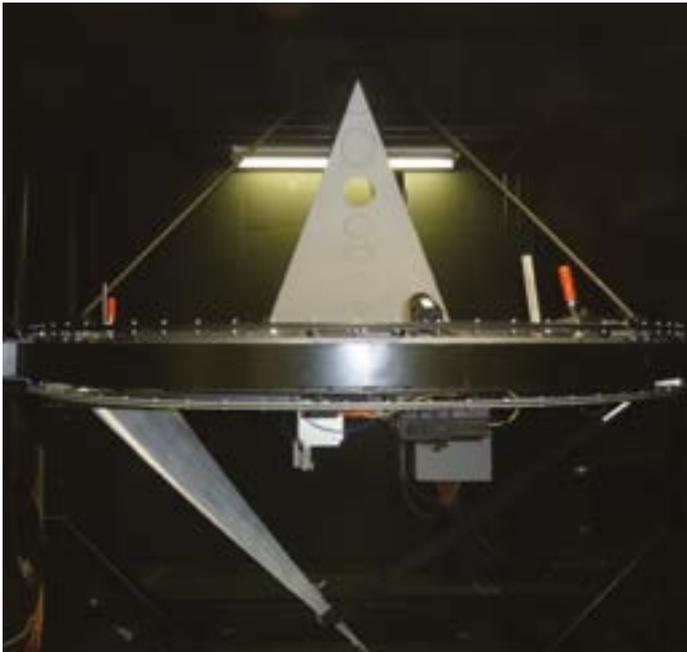


Abbildung 3: Eine fotografische Aufnahme des Goniophotometers.



Abbildung 4: Die Positioniereinrichtung für drehbare Lamellenraffstore.

dierung und Qualitätssicherung gelegt (Abbildung 2).

Am Markt wird durch das Projekt Vergleichbarkeit unterschiedlicher Fassadenlösungen geschaffen. Dadurch, dass Hersteller ihre Produkte besser verstehen lernen, ist zu erwarten, dass weitere Innovationen in der Fassadentechnik durch das Projekt angestoßen werden. Im Planungsmarkt kann es zu einer wahrnehmbaren Differenzierung unterschiedlicher planerischer Lösungen und Qualitäten kommen. Besonders im Lichte der Energiewende kann das mittels einer innovativen tageslichttechnischen Fassadenplanung erschließbare Effizienzpotential als ein signifikanter Baustein für ein nachhaltiges Energiekonzept und eine signifikante Entlastung der Umwelt genutzt werden.

Messtechnik

In diesem Arbeitspaket wurde eine umfangreiche, planungspraktisch relevante Sammlung an Systemdatensätzen erstellt.

Um umfangreich, zeiteffizient und kostengünstig messen zu können, wurde zunächst ein am Fraunhofer IBP bestehendes Messverfahren inklusive bestehender Messeinrichtung [2] erweitert. Die Anlage, vgl. Abbildung 3, kann nun orts aufgelöst sowohl die Transmission als auch die Reflexion von Fassadenkomponenten aufzeichnen (Streuindikatoren des Leuchtdichtekoeffizienten, auch als BRTDF bezeichnet).

Die bisher nur monochromatisch aufzeichnende Messeinrichtung wurde um ortsauflösende Farbmessstechnik und $c(\lambda)$ (circadiane Wirkungskurve) Gewichtung der Spektren erweitert. Somit können z. B. auch farbige Verglasungs- und Sonnenschutzsys-

teme in ihrer spektralen Wirkung evaluiert werden. Dies ist in der architektonischen Bewertung der Fassadengestalt von hoher Bedeutung. Des Weiteren können Effekte in der Raumbelichtung wie „Colourbleeding“ (Farbverfälschung des einfallenden Tageslichts) durch die Fassade dargestellt und analysiert werden. Durch die $c(\lambda)$ gewichtete Messung können Fassadensysteme zukünftig besser in ihrer Wirkung auf den circadianen Rhythmus des Menschen in Gebäuden bewertet werden. Um aufwendige Umrüstvorgänge, z. B. bei unterschiedlichen Winkelstellungen der Lamellen von

Raffstoren, zu vermeiden, wurde eine Positioniereinrichtung entwickelt (Abbildung 4).

Mittels der automatisierten Messanlage wurden über 30 Proben marktrepräsentativer Komponenten und Systeme der am Projekt beteiligten Unternehmen vermessen. Hierbei kommt ein neu entwickeltes, XML-basiertes Datenformat zum Einsatz (Abbildung 5), das neben den photometrischen Daten [3] weitere für die Simulation relevante Informationen, wie erforderliche Einbaueinrichtung (z. B. bei speziellen Sonnenschutzrastern) und Steuerkennlinien (z. B. Cut-off-Steuerung bei Lamellenraffstoren)

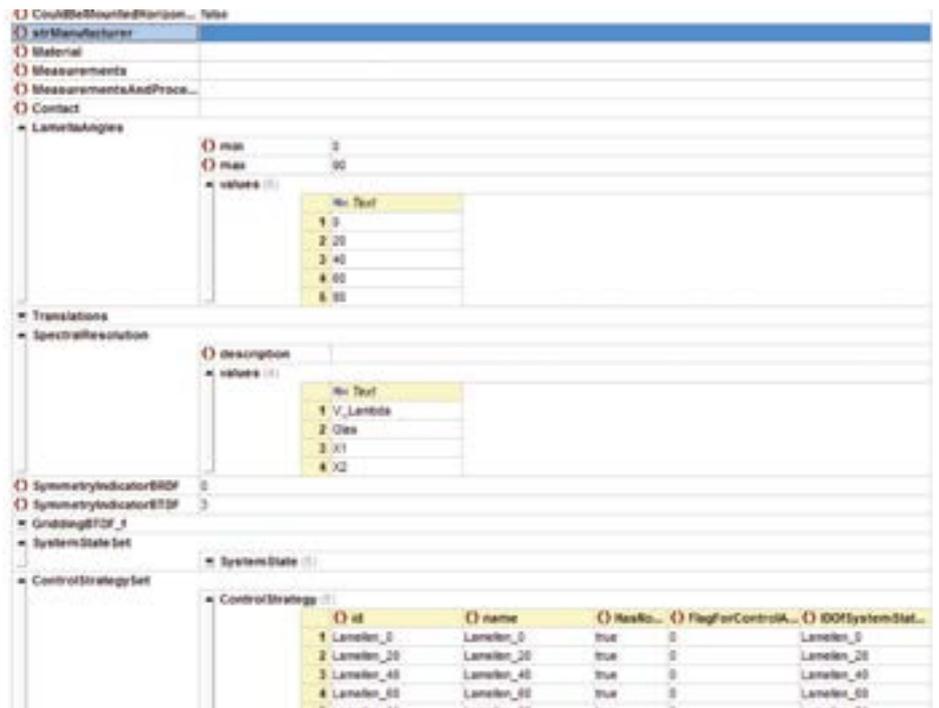


Abbildung 5: Ein Auszug einer Beispieldatei auf Basis des neuen XML-Datenformats zur Systembeschreibung.

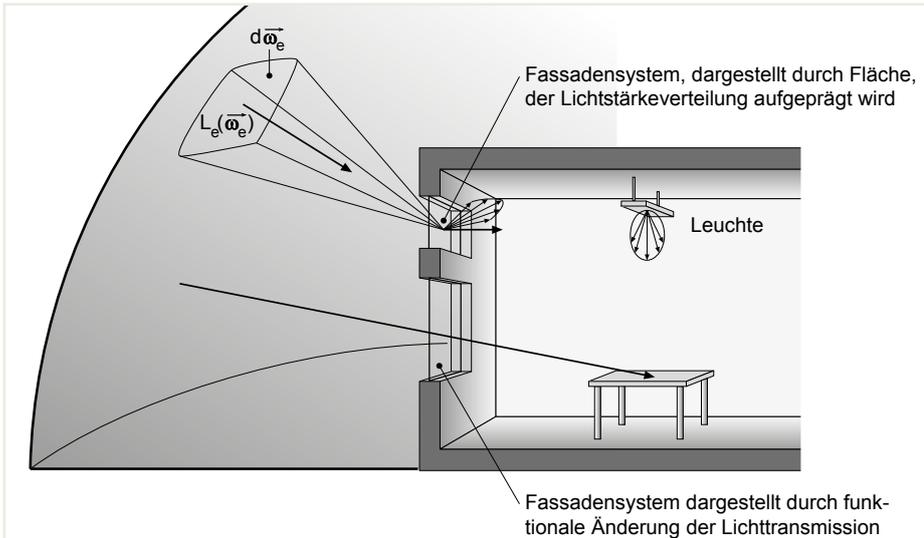


Abbildung 6: Die prinzipielle Darstellung der Errechnung der Raumbelichtungsverhältnisse mit Hilfe der Modellierung von Leuchten und Fassaden durch Lichtstärkeverteilungen.

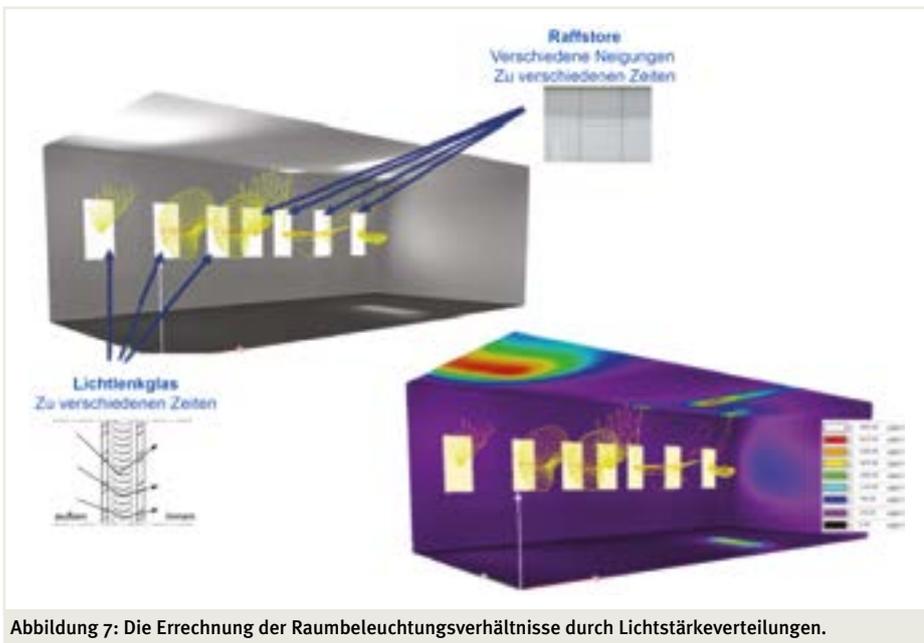


Abbildung 7: Die Errechnung der Raumbelichtungsverhältnisse durch Lichtstärkeverteilungen.

wurde die Software DiaLux Evo zur Berechnung der Lichtausbreitung in beliebigen Gebäudestrukturen um die erforderlichen Funktionen für die Nutzung der o. g. LVKs und erforderliche Funktionen zur fotorealistischen Darstellung der Fassadensysteme erweitert. Der Ansatz ist in den Abbildungen 6 und 7 illustriert.

Workflows und Bedienkonzepte

Ziel der Anwendung ist die Planung mit Systemdatensätzen ohne deutlichen Mehraufwand gegenüber der Kunstlichtplanung und bisherigen Tageslichtsimulationen. Dazu bedarf es einer einfachen und in den bekannten Planungsprozess integrierten Nutzerführung. Für eine schrittweise Planung bietet DiaLux Evo [5] ein solches System, welches sich in der Kunstlichtplanung bereits bewährt hat: Jeder Planungsschritt wird in einem dafür optimierten Modus durchgeführt, in welchem dem Anwender passende Werkzeuge und Hilfsmittel zur Verfügung stehen. So werden die Tageslichtplanung und die Simulation von tageslichtlenkenden und tageslichtverschattenden Systemen integraler



Abbildung 8: Die Integration der Tageslichtfunktionalität in die Software.

enthält. Das Format kann als Analogie zu dem für Leuchten genutzten eulumdat-Format verstanden werden.

Algorithmik

Ziel dieses Arbeitspaketes war die Bereitstellung der erforderlichen Algorithmen zur Berechnung der Lichtausbreitung von außen durch die Fassadensysteme ins Gebäudeinnere. Zum einen kommt ein fassadentechnischer Algorithmus zum Einsatz, der die Lichtstärkeverteilung (LVK) eines Fassadensystems unter den objektspezifischen speziellen Einstrahlbedingungen ermittelt. Hierzu wurde ein bestehendes Verfahren [4] dahingehend erweitert, dass unterschiedliche Kombinationen von Verglasungen und Sonnenschutz spektral bezüglich ihrer Transmission als auch Reflexion berechnet werden können. Zum anderen

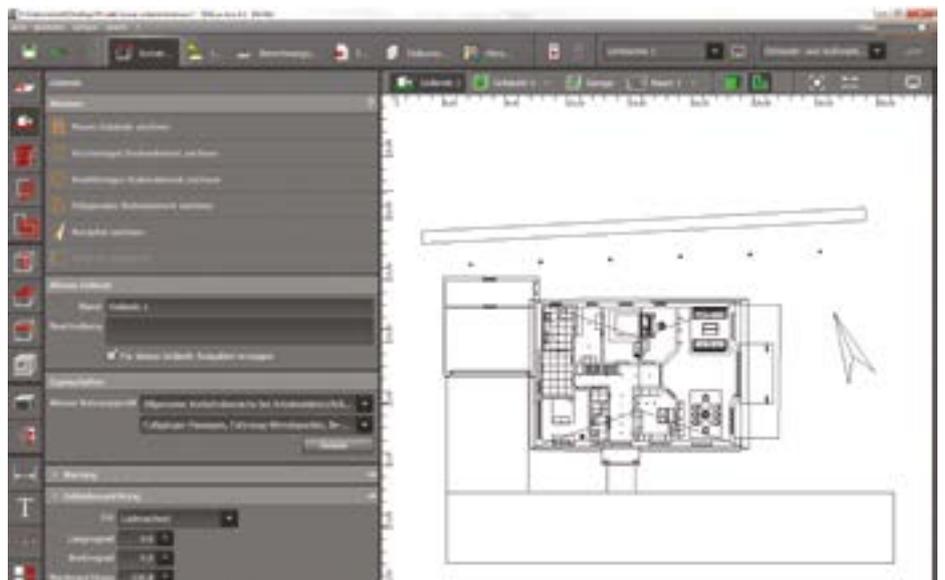


Abbildung 9: Der Ort und die Ausrichtung eines Gebäudes.



Abbildung 10: Ein Prototyp eines elektronischen Kataloges.



Abbildung 11: Die Konfiguration der Parameter für einen Lamellenbehang.

Bestandteil der Lichtplanung. Zurzeit existieren die Modi Konstruktion, Licht, Berechnung und Dokumentation. Die Planung der Fassadenelemente und die Eingabe der notwendigen Parameter erfolgt im Modus Konstruktion. Die tageslichtrelevanten Informationen zu Ort und Nordausrichtung wer-

den zusammen mit dem Gelände definiert. Die Fassadenelemente selbst finden sich an Gebäudeöffnungen wie Fenster und Oberlichter. Zur Auswahl der Elemente dient das schon bei der Leuchtauswahl verwendete und dem Planer bekannte Katalogsystem. Das für die Berechnung notwendige Himmelsmodell sowie Datum und Uhrzeit können an den Lichtszenen unter Berechnung definiert werden, so dass Simulationen an verschiedenen Tagen und Uhrzeiten planbar sind. Zur Ermittlung des Tageslichtquotienten wird automatisch eine Lichtszene mit dem CIE-Himmelsmodell „bedeckter Himmel“ angelegt. Die Berechnung selbst erfolgt zusammen mit dem Kunstlicht, kann aber voneinander getrennt evaluiert werden. Unter Dokumentation findet der Anwender schließlich Produktdatenblätter der verwendeten Fassadenelemente mit marketingrelevanten Informationen sowie lichttechnische Ergebnisse und Diagramme. Die Abbildungen 8 bis 12 illustrieren die Workflows und Bedienkonzepte.

Validierung und Qualitätssicherung

Die Validierung wurde sowohl sukzessive für die einzelnen Komponenten als auch für das Gesamtsystem durchgeführt.

Die Messanlage wurde für verschiedene Fälle getestet und validiert. Abbildung 13 und 14 zeigen exemplarisch die winkelabhängige, gerichtete hemisphärische Transmission τ_{D65} für die Grenzfälle „ideales Glas“, d. h. der offenen Apertur ohne Probe, und „lambertscher Diffusor“ (Plexiglas 060). Für das ideale Glas (offene Apertur) stellt sich die Lichttransmission nahezu konstant bei 1 ein. Das diffuse Plexiglas folgt genä-

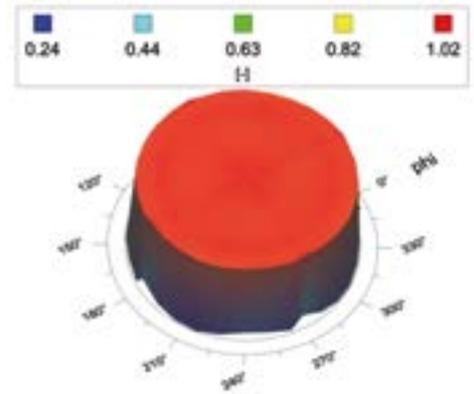


Abbildung 13: Eine gerichtete hemisphärische Transmission für ein ideales Glas (keine Probe in der Apertur).

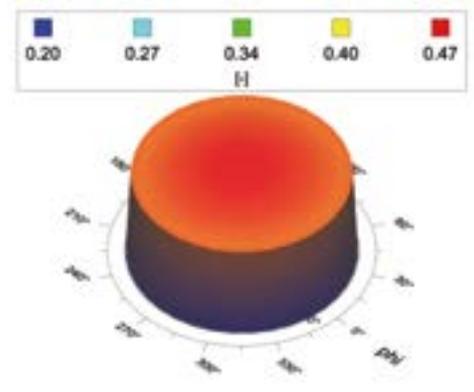


Abbildung 14: Eine gerichtete hemisphärische Transmission für einen lambertschen Diffusor (Plexiglas o60).

hert dem Verhalten einer ideal streuenden, lambertschen Transmission.

Darüber hinaus war die gesamte Berechnungsfunktionalität zu validieren. Hierbei wurde zunächst der fassadentechnische Algorithmus validiert. Abschließend wurde die Berechnung der Lichtausbreitung in Gebäudestrukturen überprüft. Folgende Vorgehensweise wurde gewählt:

- analytische Testfälle
 - Plausibilisierungen
 - Vergleich mit bereits validierten Referenzfällen -> Grenzfälle (idealer Diffusor, Glas)
 - veröffentlichte internationale Validierungsfälle für lichttechnische Software.
- Zunächst wurde der Algorithmus mittels einer Grenzwertbetrachtung unter einem CIE-bedeckten Himmel validiert. Repräsentativ für diffus streuende wurde ein Diffusor modelliert. Die vom Algorithmus errechnete Lichtstärkeverteilung basiert auf einem Datensatz eines mittels eines numerischen Goniophotometers errechneten idealen Diffusors. Die somit ermittelte, in Abbildung 15 dargestellte Lichtstärkeverteilung entspricht sehr genau der theoretischen Verteilung. Die errechnete Lichttransmission liegt bei 99,1 Prozent und damit fast exakt bei dem theoretischen Wert von 100 Prozent.

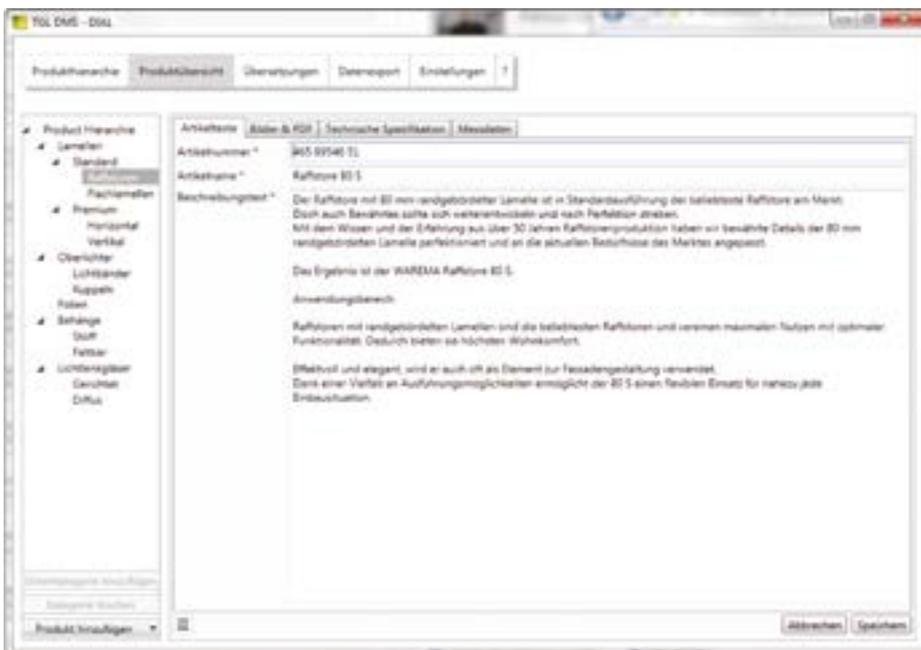


Abbildung 12: Das Daten Management Tool für Hersteller von Systemen zur Parametrierung von Plugins.



Abbildung 15: Die Gegenüberstellung der gemessenen und analytisch bestimmten LVK eines lambertschen Diffusors.

Für den direkten Lichtdurchgang durch Fassadenelemente wurde eine reine Lochblendenmessung aus dem Goniophotometer herangezogen. Die vom Algorithmus errechnete Lichtstärkeverteilung entspricht sehr genau der theoretischen Verteilung. Die Lichttransmission wird hier zu 99,5 Prozent errechnet und liegt somit wiederum fast genau bei dem theoretischen Wert von 100 Prozent.

In einem weiteren Test wurde geprüft, ob die einstrahlende Lichtrichtung auch ab-

strahlseitig richtig dargestellt wird. Hierbei wurde wiederum von dem Datensatz der Lochblende ausgegangen und die Abweichung gegenüber der theoretisch richtigen direkten Durchstrahlung überprüft. Abbildung 16 stellt die ermittelten Abweichungen für die gemessenen Datensätze (42 gemessene BTDF gemäß Viertelraumsymmetrie der Tregenza-Diskretisierung) dar. Ne-

ben den zuvor genannten grundlegenden Überprüfungen wurde das Layermodell validiert. Hierzu wurde direkt mit einer in [6] genannten Parametrierung verglichen, vgl. Abbildung 17.

Zur Validierung der Lichtausbreitung im Inneren von Gebäuden wird auf ein bereits normiertes Verfahren zurückgegriffen. Dieses ist im „CIE Report 171:2006 Test Cases to



Abbildung 16: Die Gegenüberstellung der Winkelabweichungen zwischen den theoretischen und realen Werten bei der Durchstrahlung einer Lochblende.

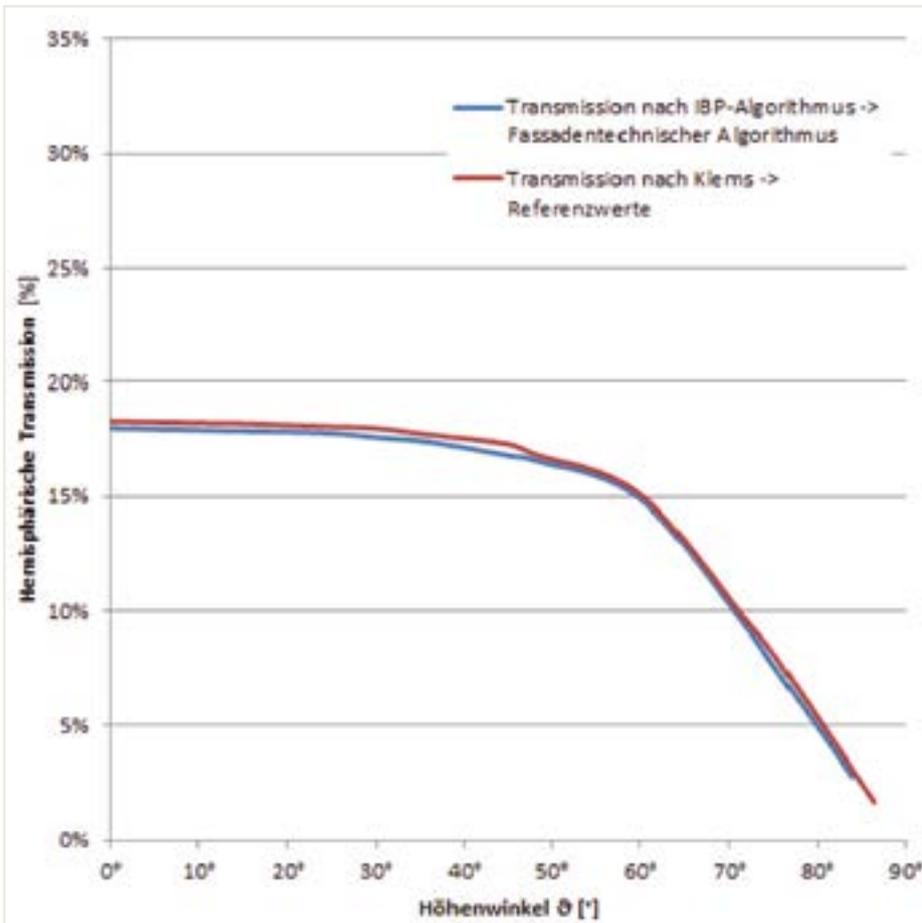


Abbildung 17: Ein Vergleich des implementierten Layermodells gegenüber den in [6] angegebenen Referenzwerten.

Assess the Accuracy of Lighting Computer Programs“ beschrieben. Auch, wenn es nicht direkt lichtlenkende Fassadenelemente adressiert, kann anhand der beiden Grenzfälle (Diffusor, offene Fassadenöffnung: Lochblende) sehr gut die Funktionstüchtigkeit der Implementierung geprüft werden. Die CIE 171-2006 stellt zu einfachen Testszenen mit Tageslicht Sollergebnisse bereit.

Folgende Testfälle konnten zum Test des Verfahrens genutzt werden:

- Testfall 5.3: bedeckter Himmel mit 1 m x 1 m Oberlicht in einem 4 m x 4 m x 3 m Raum, diffuser Messdatensatz als Referenzberechnung.
- Testfälle 5.9: bedeckter Himmel / klarer Himmel mit Oberlichtern in einem 4 m x 4 m x 3 m Raum.
- Testfälle 5.11: bedeckter Himmel / klarer Himmel mit Fenstern in einem 4 m x 4 m x 3 m Raum.

Diese Testräume wurden in DiaLux Evo nachgebaut, berechnet und mit den Sollwerten der CIE 171-2006 verglichen. Die Definition und Berechnung für den CIE Testfall 5.11, Fenster 2 m x 1 m sind in Abbildung 18 und 19 zu sehen.

Die Berechnungen konnten gemäß der Vorgaben der CIE 171-2006 durchgeführt werden (Tabelle 1). Die Ergebnisse entsprechen den Erwartungen und liegen innerhalb der erlaubten Fehlertoleranz.

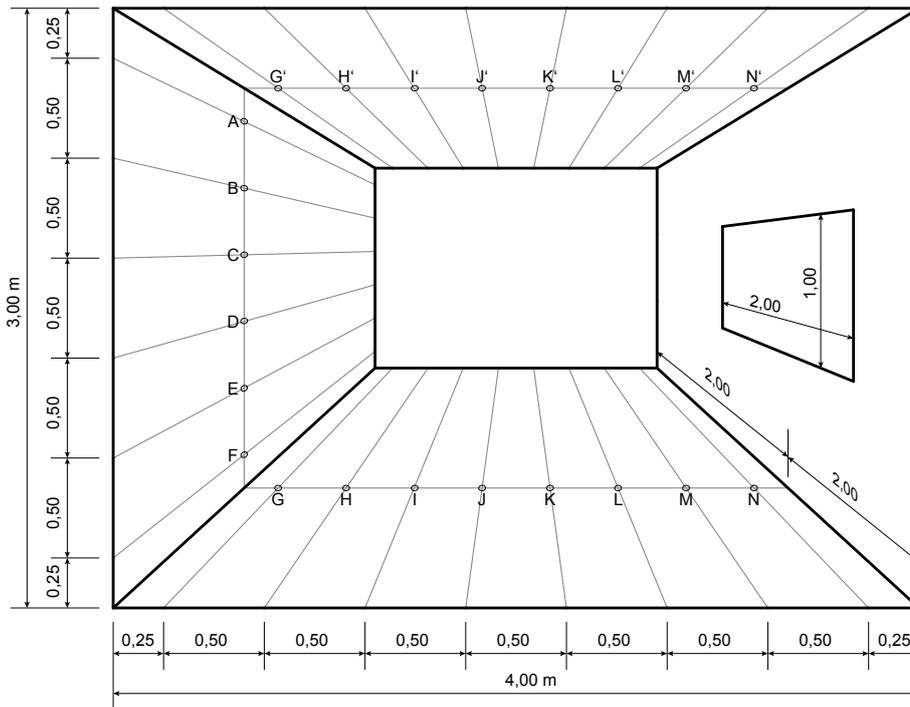


Abbildung 18: Die Referenzwerte für den CIE Testfall 5.11, Fenster 2 m x 1 m aus [6] angegebenen Referenzwerten.

Testfall	Abweichung [%] bedeckter Himmel
CIE 171-2006 5.9, Oberlicht 1 m x 1 m	1,18
CIE 171-2006 5.9, Oberlicht 4 m x 4 m	0,93
CIE 171-2006 5.11, Fenster 2 m x 1 m	1,16
CIE 171-2006 5.11, Fenster 4 m x 3 m	1,19

Tabelle 1: Eine mittlere relative Abweichung gegenüber den CIE Testfällen auf gegebenen Berechnungspunkten.

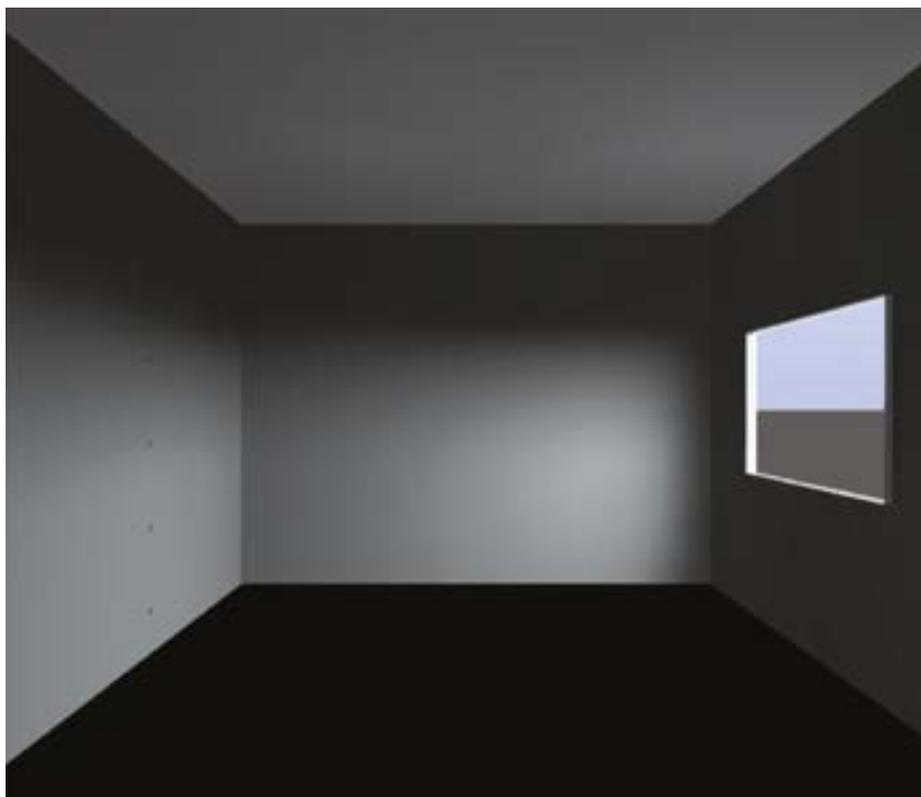


Abbildung 19: Die Darstellung des CIE Testfalls 5.11, Fenster, 2 m x 1 m in der Software.

Ausblick

Die Software DiaLux Evo ist seit Frühjahr 2016 mit der Tageslichtfunktionalität verfügbar. Über die dargestellten Funktionalitäten hinausgehend ist geplant, weitere für die Tageslichtplanung erforderliche und wünschenswerte Funktionen zu implementieren. Dies umfasst die detaillierte Simulation des Außenraums, den Vergleich alternativer Tageslichtlösungen, den sukzessiven weiteren Ausbau der Darstellungs- und Ausgabe-funktionalität, Jahressimulationsverfahren und eine weitere Verfeinerung der System-visualisierung.

Des Weiteren ist geplant, den Datenbestand von Fassadenkomponenten und -systemen weiter auszubauen. Hersteller sind eingeladen, ihre Systeme und Lösungen in das Softwaresystem zu integrieren. Das Projekt wurde durch die Deutsche Bundesstiftung Umwelt (DBU) gefördert und durch die Firmen Essmann, Hella Sonnenschutz, Indulight, Lamilux, Osram-Siteco, SIH und Warema unterstützt.

www.dial.de

Dr. J. de Boer, S. Wössner,
E. Budde, D. Polle,
D. Witzel, M. Schmidt

Literatur

- [1] de Boer, J.; Fang, Y.; Budde, E.; Wössner, S.; Polle, D.; Witzel, D.; Seegers, M.; Schmidt, M.; Wambsganß, M.; Winter, H. C.: Qualitative und quantitative tageslichttechnische Fassadenplanung für die Beratungspraxis. Abschlussbericht gefördert unter dem Az. 30734-25 von der Deutschen Bundesstiftung Umwelt, 2015.
- [2] de Boer, J.; Panhans, B.; Stöbel, F.: Neue lichttechnische Bewertungsmöglichkeiten von Fassadensystemen: Das IBP-Photogoniometer. IBP-Mitteilung 499/2010.
- [3] Aydinli, S.; Kaase, H.: Measurement of Luminous Characteristics of Daylighting Materials. A Report of IEA SHCP TASK 21 / ECBCS ANNEX 29, Technical University of Berlin (1999).
- [4] de Boer, J.: Modelling Indoor Illumination by Complex Fenestration Systems Based on Bidirectional Photometric Data. Energy and Buildings 38 (2006), H. 7, S. 849-868.
- [5] DIALux, Lichtplanungssoftware. Deutsches Institut für angewandte Lichttechnik GmbH, DIAL, www.dial.de.
- [6] Klems, J. H.: A New Method for Predicting the Solar Heat Gain of Complex Fenestration Systems: 1, Overview and Derivation of the Matrix Layer Calculation. N. p., Web, 1993.

Millionenfach im Einsatz für mehr Sicherheit



Frank Grothe (l.) und Gesamtvertriebsleiter Christian Pfeffer zeigen in der Fertigung die bereits millionenfach verkaufte Hochschiebesicherung.

Sie ist eine der erfolgreichsten Neuentwicklungen von Selve in den letzten Jahren: Die Hochschiebesicherung SecuBlock hat sich nicht nur im Einsatz für mehr Sicherheit bewährt, sondern ist zu einem Verkaufsschlager geworden. „Es wurden mittlerweile schon mehrere Millionen SecuBlock verkauft, die Stückzahlen steigen von Jahr zu Jahr“, resümiert Selve-Gesamtvertriebsleiter Christian Pfeffer. Das liegt insbesondere an der Montagefreundlichkeit, zumal die Hochschiebesicherung dank etlicher Varianten für nahezu alle Einbausituationen und Anforderungen passt. Der Produktbereich wird ab 2017 durch eine weitere Selve-Neuheit ergänzt: mit dem starren Wellenverbinder SecuFix, der das feste Schließen des Rollladenpanzers speziell bei Achtkantwellen SW 60 ermöglicht.

Im Schutz gegen Einbrecher kann mit vermeintlich kleinen Mitteln eine große Wirkung erzielt werden: Die Hochschiebesicherung SecuBlock von Selve sorgt in Kombination mit einem Rollladenantrieb oder Kurbelgetriebe für fest schließende Rollläden, die sich nicht mehr hochschieben oder anheben lassen. Vor über fünf Jahren am Markt eingeführt, hat der Lüdenscheider Spezialist für Antriebs- und Rollladentechnik diese mechanische Schutzkomponente immer weiter optimiert und sein Produktangebot kontinuierlich abgerundet.

Die stetig zunehmende Nachfrage nach SecuBlock wirkte sich ebenso auf die Fertigung in Lüdenscheid aus: So wurde im Jahr 2016 zwecks Ausbau der Kapazitäten und für eine hohe, reproduzierbare Qualität in die Automatisierungstechnik investiert –

mit einem Handlingsystem für eine Spritzgießmaschine sowie einem neuen Endmontageautomaten.

Etliche Varianten

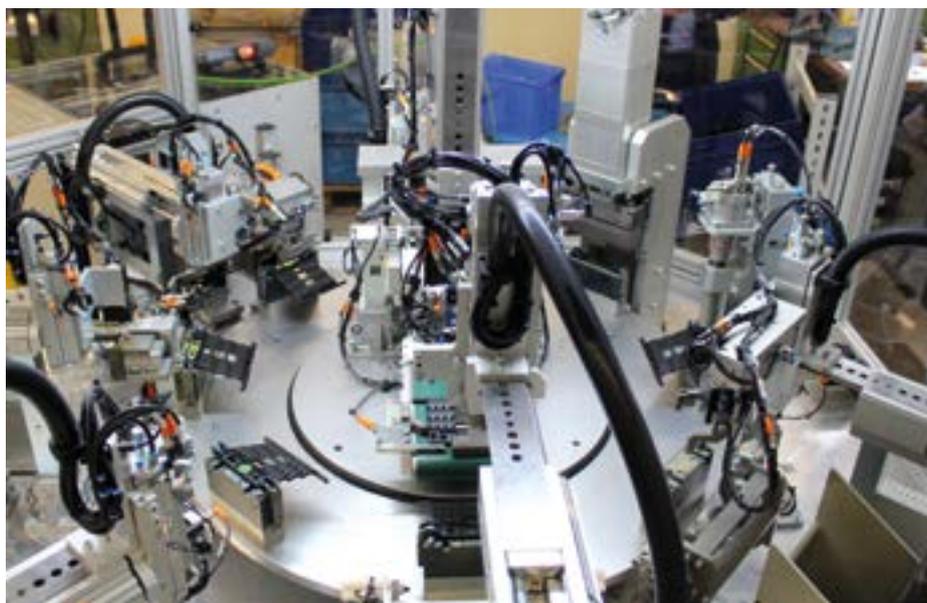
„Unsere Hochschiebesicherung ist in mittlerweile über 20 Varianten erhältlich, dazu zählen der SecuBlock universell für Wellen SW 40/50/60 (Belastung 4 Nm pro Stück) sowie der SecuBlock XL für SW 60/70 (Belastung 6 Nm pro Stück), die als stabilere Version auch für Tore geeignet ist“, listet Gesamtvertriebsleiter Christian Pfeffer auf.

Hinzu kommen – mit unterschiedlich vielen Zwischengliedern bestückt – verschiedenste Längen für unterschiedliche Kastentiefen. Die Hochschiebesicherung ist sowohl für den Renovierungsbereich als auch für den Neubau geeignet, hier sind verschiedene Einschubprofile erhältlich.

Als zusätzliche Sicherheitskomponente werden Hochschiebesicherungen bei deutschen und auch internationalen Kunden immer beliebter. „Unser SecuBlock ist nicht nur mit unseren eigenen Antrieben wie dem SES oder SEL Plus einsetzbar, sondern auch kompatibel mit anderen sich automatisch einstellenden Rollladenmotoren, die es am Markt gibt“, hebt der Selve-Gesamtvertriebsleiter hervor. In Kombination mit der Selve-Hochschiebesicherung liegt der Rollladenpanzer in der unteren Position fest auf und lässt sich somit von ungebetenen Gästen nicht aufhebeln.

Fester Wellenverbinder

„SecuBlock ist der Start zu mehr Sicherheit und verfügt über eine einzigartige Materialkombination von glasfaserverstärktem Hochleistungskunststoff und einer Rückstellfeder aus Edelstahl, welche eine dauerhafte, stabile wie robuste Verbindung zwischen Rollladenwelle und -panzer gewährleistet“, berichtet Frank Grothe (Selve Entwicklung/Konstruktion). Der gleiche, mittlerweile millionenfach bewährte Materialmix kommt nun auch bei der Ergänzung dieser Produktgruppe zum Einsatz: beim neuen SecuFix.



Wegen der kontinuierlich steigenden Nachfrage nach der Hochschiebesicherung wurde in die Automatisierungstechnik investiert und für die Produktion in Lüdenscheid dieser neue Endmontageautomat angeschafft.

Als fester Wellenverbinder (Belastung 3 Nm pro Stück) und als schlankere sowie kostengünstigere Variante von SecuBlock konzipiert, ermöglicht der SecuFix in Verbindung mit Antrieben das feste Schließen von Rollladenpanzern. „Unsere Fachkunden haben nach einer speziellen Lösung mit optimalem Wickelverhalten für Stahlwellen SW 60 gefragt, wir haben auch hier einmal mehr den Kundenwünschen entsprochen und sie mit dieser neuesten Produktabrundung umgesetzt“, so Christian Pfeffer. Der SecuFix sorgt aufgrund seiner geringeren Größe für einen kleineren Ballendurchmes-

ser. „Die Montagetechnik wurde entsprechend angepasst, ein exzentrischer Drehriegel aus Metall macht die Montage, wie der Produktname schon sagt, besonders fix und einfach, nur ein Handgriff genügt“, sagt Frank Grothe. Mit einer Münze oder mit einem Schraubenzieher wird der Drehverschluss betätigt bis zum festen Einrasten in den Rechtecklöchern der Achtkant-Stahlwellen.

Aller guten Dinge sind drei: Zusätzlich zur Hochschiebesicherung SecuBlock und zum neuen SecuFix hat Selve noch ein weiteres Produkt im Programm. Der starre Wel-

lenverbinder SecuClick hält einer Belastung mit 3 Nm pro Teil stand und wurde speziell für Achtkantwellen SW 40 konzipiert. So ermöglicht er ebenso das feste Schließen des Rollladenpanzers. Montagefreundlichkeit steht auch hier im Fokus, dank neuer Befestigungsart. „Mit einem einzigartigen klipsbaren Kunststoff-Verschlussring ist der Wellenverbinder einfach zu montieren oder auch zu demontieren“, so Frank Grothe. Denn der Befestigungsring wird einfach um die Welle gelegt und eingerastet.

www.selve.de

Erweiterte Motorenfamilie

Mit einer erweiterten DC-Motorenfamilie in der 51-Millimeter-Klasse definiert Bühler Motor neue Standards. 51-Millimeter-Durchmesser und vier verschiedene Längen lauten die Formel mit denen die neuen Bühler-Antriebe den Leistungsbereich von 6 bis zu 25 Ncm im Dauerbetrieb bei 3000 U/min abdecken. „Mehr Leistung bei gleichem Durchmesser bietet keiner“, ist Eric Wozniak, Product Segment Director Industrial Solutions, überzeugt.

Bühler Motor gehört zu einem der führenden Anbietern innovativer mechatronischer Antriebslösungen mit über 1750 Mitarbeitern an 10 Standorten auf 3 Kontinenten, mit Fokus auf die Märkte Industrie, Automotive, Medizintechnik und Sitzverstellung in der Luftfahrt.

Vollkommene Wartungsfreiheit über den gesamten Lebenszyklus, ein Wirkungsgrad von über 80 Prozent bei Nennlast und eine beeindruckende Dynamik zeichnen diese Motoren aus. Dabei wird die Leistung nicht mit Abstrichen bei der Lebensdauer erkauft. Im Gegenteil, die Antriebe sind von Anfang an konsequent auf eine lange Lebensdauer unter widrigen Bedingungen ausgelegt worden. Ihr Lagersystem ist auch auf hohe Axiallasten ausgelegt und mit einem Temperaturbereich von minus 10 bis plus 70 Grad sind sie optimal für eine Vielzahl von Industrie- und Officeanwendungen geeignet.

Auch die Laufkultur kommt nicht zu kurz. Ein geschränkter Anker sorgt für niedriges Rastmoment, vibrationsarmen Lauf und eine äußerst zurückhaltende Geräuschentwicklung. Mit ihrem niedrigen Laufgeräusch eignen sich die Antriebe daher auch für den Einsatz im geräuschsensiblen Umfeld.

Die einfache Ansteuer- und Regelbarkeit macht sich auf der Habenseite zusätzlich bemerkbar. Ein optional integrierbarer Temperatursensor ermöglicht die Überwa-



Bühler Motor

Vollkommene Wartungsfreiheit über den gesamten Lebenszyklus, ein Wirkungsgrad von über 80 Prozent bei Nennlast und eine beeindruckende Dynamik zeichnen die Motoren aus.

chung und schützt vor Ausfällen. In Sachen Schnittstellen zeigt sich die 51-Millimeter-Familie unkompliziert anschlussfreudig: Die Befestigungsmöglichkeiten und die Wellenkopplung sind auf marktübliche Standards ausgerichtet, die Kontaktierung kann über Steckkontakt oder eine Anschlussleitung erfolgen.

In Kombination mit dem Bühler Motor Schneckengetriebe empfehlen sie sich z.B. für den Einsatz als Türantriebe in Gebäuden und Zügen. Ihre Leistungsstärke erlaubt dem Konstrukteur deutlich größere Antriebe zu ersetzen und den Bauraumgewinn produktiv zu nutzen.

Zwei neu entwickelte Encoder runden das Angebot ab. Bei ihrer Entwicklung haben die Bühler-Ingenieure großen Wert darauf gelegt, robuste und kostengünstige Drehgeber zu designen, die einen Großteil der möglichen Einsatzzwecke abdecken.

Der optische Encoder liefert 100 Impulse pro Motordrehung, der magnetischer Encoder eine Auflösung von 8 Impulsen pro Umdrehung. Die neuen Encoder lassen sich bei allen Bühler-Motoren von 40 bis 63 Millimeter einsetzen, egal ob bürstenbehaftet oder bürstenlos. Mit nur 19-Millimeter-Länge bauen sie sehr kurz. Mit Standard-Steckkontakt in axialer und radialer Richtung bieten sie volle Flexibilität für die verschiedensten Leitungslängen und Kabelsätze.

So steht der Realisierung optimal auf die Kundenbedürfnisse hin ausgelegter Antriebe nichts mehr im Wege: schnell, unkompliziert und aus einer Hand. Die Längen 73, 88 und 103-Millimeter sind bereits Teil des Stock Service Sofortlieferprogramms von Bühler Motor. Der 142-Millimeter-Motor ergänzt das Programm ab Mitte 2017.

www.buehlermotor.com

Kein DCF77-Signal? GPS schafft Abhilfe



Der Konverter empfängt das flächendeckend vorhandene GPS-Signal.

Viele Gebäude-Steuerungssysteme nutzen das DCF77-Signal für Zeitsteuerungsfunktionen. Die Stärke des DCF77-Signals ist jedoch bereits innerhalb Deutschlands sehr unterschiedlich. Mit zunehmender Entfer-

nung von der zentralen Sendeantenne in Frankfurt am Main wird das Signal schwächer, in Gebirgstälern ist meist überhaupt kein Empfang vorhanden. Der GPS-DCF-Konverter UTC± von Elsner Elektronik ist die

Lösung für dieses Problem. Das Gerät empfängt das flächendeckend vorhandene GPS-Signal. Das darin enthaltene Zeitsignal wird als DCF77-Protokoll ausgegeben.

Der Konverter wird anstelle der DCF-Antenne an den DCF77-Signaleingang des Gebäude-Systems angeschlossen. Die UTC-Verschiebung am jeweiligen Einsatzort wird über Schalter im Gerät eingestellt. Auch die Polarität des Ausgangssignals ist wählbar. Besonders praktisch beim Einsatz in Mitteleuropa ist die Voreinstellung für CET, die sogar die Sommer- und Winterzeitumstellung automatisch berücksichtigt. Dadurch ist der Konverter eine verlässliche Alternative zur DCF77-Antenne.

www.elsner-elektronik.de

Unkompliziertes Einstellen dank Smartphone-Intelligenz



Einzigtiger Vorteil ist die Fernsteuerung per Smartphone über eine App.

Einfacher als je zuvor: Das neue Warema Programmierkabel Smart erleichtert spürbar die Arbeit von Fachhändlern und Monteuren. Mit dem innovativen Werkzeug lassen sich Antriebsendlagen im Handumdrehen einstellen, Kabelsammlungen und ausführliche Anleitungen werden überflüssig. Einzigartiger Vorteil ist die Fernsteuerung per Smartphone über eine App. Das neue Programmierkabel ist mit keinem anderen Produkt auf dem Markt zu vergleichen und daher von Warema bereits zum Patent angemeldet.

Wo bisher für jeden von Warema genutzten Motor ein anderes Kabel nötig war, ersetzt ab sofort das neue Programmierkabel Smart neun verschiedene Einstellkabelvarianten. Es eignet sich für fast alle 230-Volt-Antriebe, die bei Warema im Einsatz sind, und auch die Warema EWFS- und WMS-Funkmotoren lassen sich jetzt ganz bequem über das neue Kabel einstellen. Damit ist immer das passende Werkzeug zur Hand.

Sicher durch die Einstellungen geleitet

Doch das Programmierkabel kann weit mehr als nur die benötigte Kabelanzahl zu reduzieren. Es ermöglicht zwar weiterhin über die Folientastatur die direkte Einstellung am Gerät, doch sein eigentlicher Pluspunkt ist die smarte Einstellung per App. Dank einer unkomplizierten Schritt-für-Schritt-Anleitung werden Fehlerquellen damit deutlich minimiert. Selbst wenn man den jeweiligen Motor nur selten einstellt und die passende Anleitung nicht parat hat, wird man per App zuverlässig durch den Prozess geleitet. Damit sind Fehler so gut wie ausgeschlossen und viel schneller geht es obendrein. Selbst komplizierte Pro-

grammiersequenzen wie das Zurücksetzen auf Werkseinstellungen bei Motoren mit elektronischer Endabschaltung lassen sich per App mit nur einem Tastendruck vornehmen.

Professioneller Auftritt beim Kunden

Das auf dem Markt einzigartige Programmierkabel Smart hat Warema im Hinblick auf seine Fachpartner entwickelt, um sie im Tagesgeschäft spürbar zu entlasten. Durch die Vermeidung von Fehlern bei der Inbetriebnahme steigt die Kundenzufriedenheit, denn Reklamationen wird zuverlässig vorgebeugt. Die ganze Intelligenz steckt in der updatefähigen App, somit ist die Zukunftsfähigkeit des Produkts sichergestellt.

Das Programmierkabel ist voraussichtlich ab dem zweiten Quartal 2017 erhältlich.

www.warema.de

Wo bisher für jeden genutzten Motor ein anderes Kabel nötig war, ersetzt ab sofort das neue Programmierkabel neun verschiedene Einstellkabelvarianten.

Einbruchschutz – Prävention durch „richtige“ Rollläden

Schutz vor Einbruch und Sicherung des Eigentums ist seit hunderten Jahren ein Thema in Zentral-Europa. Doch derzeit ist die Beschaffungs- und Einbruchkriminalität so hoch wie nie zuvor. Somit besteht entsprechender Aufklärungsbedarf über: „Wie schütze ich mich und mein Eigentum“?

Selbst für nur ein paar Euro wird heute ein Einbruch durchgeführt, denn über 95 Prozent aller Täter wissen vorher überhaupt nicht, was sie letztlich erbeuten. Es wird also überall dort eingebrochen, wo der Widerstand möglichst gering ist. Einbrecher haben keine Zeit, dürfen nicht viel Lärm erzeugen und suchen hauptsächlich Bargeld. Denn der Bestohlene wird sich im Fall eines Ergreifens des Täters durch die Polizei äußerst schwer tun den Beweis zu erbringen, dass das gefundene Bargeld ihm gehörte.

„Es ist trügerisch zu glauben: Bei mir bricht niemand ein, denn hier ist nichts zu holen. Es sollte bedacht werden, dass allein für 5 Euro Diebesgut in vielen Fällen seitens der Einbrecher Schäden in Höhe von ein paar tausend Euro verursacht werden – zerstörte Türen, Fenster, Schränke“, so Bernd Heydebreck, Gründer der Heydebreck GmbH.

Fenster und Türen sind die Schwachstellen jeder Gebäudehülle und dies nutzen Täter aus, um ins Objekt ihrer Begierde zu gelangen. Und hier kann jeder Wohnungseigentümer durch Einsatz entsprechender Bauelemente oder Nachrüstungen einen Schutz gegen Einbruch selbst vornehmen: Eingangstüren mit zusätzlichen Riegelschlössern ausstatten, Fenster in zertifizierter Widerstandsklasse RC2 inkl. entsprechenden Gläsern und Rollläden in einbruchhemmender Ausführung, die auch tagsüber bei Näherung eines Täters automatisch herabfahren.

Zu Bedenken ist immer, wie hoch der Schaden ist, den ein Täter mittels eines langen Schraubenziehers, einer Zange, Keilen oder gar mit einem Kuhfuß an Fenstern und Türen anrichtet – selbst wenn er diese nicht innerhalb einer gewissen Zeit oder Kraftaufwandes überwinden kann. Diese Fenster oder Türen müssen nach einem Einbruchversuch immer komplett ausgetauscht werden. Und das ist je nach Qualität sehr aufwendig und teuer.

Bernd Heydebreck: „Geht man aber davon aus, dass ein Täter zunächst einen „richtigen“ Rollladen überwinden muss, um danach an das dahinterliegende geschlossene Fenster oder die Terrassentür zu kommen, muss zunächst fast der komplette Rollladen entfernt werden. Und zur Überwindung eines „richti-

gen“ Rollladens benötigt er viel Zeit, muss viel Kraft aufwenden und Lärm verursachen.“ Es ist allgemein bekannt, dass das Verhindern eines Einbruchs voraussetzt, den Täter drei bis vier Minuten mit der Überwindung des Hindernisses zu beschäftigen. Danach ist die Chance groß, dass der Täter vom Objekt ablässt und sich woanders betätigt.

Was sind „richtige“ Rollläden?

„Richtige Rollläden – der Behang wird auch „Panzer“ genannt – müssen nicht nur vor Sicht und Sonne, sondern auch vor Lärm, Sturm, Kälte, Hagel und Einbruch schützen“, so Bernd Heydebreck. Einbruchhemmende Rollläden sind Systeme, die nach DIN18073 – TR111 als Mindest-Anforderung definiert sind. Die 5 Merkmale eines einbruchhemmenden Rollladens sind:

- Der Rollladenpanzer muss aus widerstandsfähigem Stabmaterial sein (kein PVC),
- Der Rollladenpanzer muss gegen Hochschieben gesichert sein (mind. 750 N),
- Der Rollladenpanzer muss gegen Herausreißen gesichert sein,
- Die Führungsschienen müssen gegen Aufhebeln gesichert sein,
- Der Rollladenkasten muss schwer zugänglich sein.

Außerdem wird vorausgesetzt, dass der Rollladen-Antrieb elektrifiziert ist und dadurch ggf. bei Abwesenheit automatisiert wird (Zeitschaltuhr).

Darüber hinaus besteht eine europäische Prüfnorm EN1627 die ausschließlich Prüfungen für einbruchhemmende Rollläden und Tore zwecks Zertifizierung in den Klassifizierungen RC1 bis RC6 vorschreibt. „Hier muss erwähnt werden, dass die Landeskriminalämter in der BRD stets die Mindestausführung RC2 bei Rollläden empfiehlt und dass ein Rollladen nach RC5 oder RC6 aus Kostengründen nicht existiert“, erklärt Bernd Heydebreck.

Auf Grund der stark gestiegenen Einbruchschäden beteiligt sich die KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) seit ca. einem Jahr finanziell an den Kosten, wenn zertifizierte Türen, Fenster, Rollläden in mindestens RC2 eingebaut werden. „Der Fachausschuss für einbruchhemmende Rollläden im Bundes-



Bernd Heydebreck:
„Richtige Rollläden müssen nicht nur vor Sicht und Sonne, sondern auch vor Lärm, Sturm, Kälte, Hagel und Einbruch schützen.“

verband BVRS, Bonn, hat mit der Mindest-Anforderung an Einbruchhemmung nach TR111 den Markt für bezahlbare, widerstandsfähige Rollladensysteme geöffnet, die unterhalb der RC2 zertifizierten Systeme eine akzeptable und gute Lösung gegen Einbrüche bieten“, resümiert Bernd Heydebreck.

Wenn es ein Täter mittels eines Schraubenziehers oder Kuhfußes innerhalb von drei Minuten nicht schafft den Rollladen zu überwinden und nach seinem Angriff nur 4 bis 5 Rollladenstäbe und die Führungsschienen beschädigt, dann liegt der Repa-

ratursschaden unter 300 Euro und ist innerhalb einer Stunde behoben. Das ist Sinn und Zweck eines „richtigen“ Rollladens.

„Plastikrollläden (PVC-Stäbe) bieten keinen Einbruchschutz und dürfen nach einer Beratung mit Kundenwunsch nach „etwas“ Einbruchhemmung nicht eingebaut werden (DIN18073).

Auch die weit verbreiteten Mini-Vorbau-Rollläden – ob mit PVC- oder standard Aluminium-Behängen bieten keinen Schutz vor Einbruch. Sie bieten weder Sturm-, Hagel-, Lärm- noch Einbruchschutz“, so Bernd Heydebreck.

Tages-Einbrüche

Klar ist, dass ein hochgefahrener Rollladen keinen Schutz bietet und speziell in der jetzigen Jahreszeit sind viele Rollläden noch oben, wenn es draußen längst dunkel ist. Ein Täter kann ungesehen sein Unwesen treiben, wenn die Hausbewohner noch bei der Arbeit oder beim Einkaufen sind. Bernd Heydebreck: „Daher schreibt die DIN18073 unter „Anforderungen an einbruchhemmende Rollläden“ auch vor, dass diese mit einem Elektro-Antrieb ausgestattet sein müssen. Das ermöglicht mittels einer Zeitschaltuhr die Rollläden zu einer vorbestimmten Zeit hoch- und abfahren zu lassen.“

Die Firma Somfy als Motor-Hersteller bietet seit längerer Zeit eine patentierte Steuerung an (TaHoma), die mittels zusätzlicher Bewegungsmelder am Haus die Rollläden auch tagsüber bei Annäherung (z.B. 10 Meter) einer Person herabfahren lässt und somit eine lohnende Investition ist.

www.heydebreck.com

Neue Gläser zum Erleben



Pilkington Deutschland AG [2]

vativen Schiebetür-Beschlag für den bequemen Eckeinstieg.

Das MirroView-Programm zeigt teildurchlässige Spiegel, die sich eignen, um Digitalanzeigen und Bildschirme in gewerblichen und privaten Anwendungsbereichen zu verbergen. Ist der Bildschirm ausgeschaltet, erscheint das Glas als Spiegel – bei eingeschaltetem Bildschirm wird das Fernsichtbild sichtbar. Ähnlich wie beim Pilkington MirroView 50/50 ist es für die Anwendung im Bereich Digital Signage optimiert, z.B. in Einkaufszentren oder der Hotellerie. Auf der Messe wird er großflächig die Wand hinter der Theke dekorieren und in Funktion erlebbar sein. Das 3D Lichtstrukturglas VetroLoom ist ein weiteres Highlight. Das Glas erzeugt in der Interaktion mit einer LED-Hintergrundbeleuchtung räumliche Strukturen aus Licht mit einer überraschenden Tiefenwirkung. Es bietet so ganz neue Möglichkeiten der Gestaltung mit Licht und Glas. Verblüffend ist dabei seine geringe Bautiefe, die auch in den Exponaten (Lichtdecke, Wandverkleidung, Tischplatte und Thekenverkleidung) deutlich wird.

Auffälliges für alle Anwendungsgebiete

KL Megla wird mit Chalet PT Premium ein innovatives Pendeltürband präsentieren und mit seiner Backpoint-Techno-

logie Beschläge für VSG-Gläser vorstellen, die einlaminiert sind. Zudem stellt das Unternehmen interessante Anwendungsmöglichkeiten des schaltbaren Glases VetroSwitch in Kombination mit anderen Funktionen aus: u.a. als Touch-Panel oder in Kombination mit beschusshemmendem Glas.

Aus dem Bereich Fassaden-Glas präsentiert der Partner Fero ein modulares System für einen französischen Balkon. Unter dem Namen VetroRailing F vertreibt der Flachglas Markenkreis dieses System mit bauaufsichtlichem Prüfzeugnis (AbP) aus hochwertigen Aluminiumprofilen. Das Glas ist seitlich liniengelagert. Die Montage kann schon bei der Fensterfertigung auf dem Blendrahmen erfolgen, wodurch der Montageaufwand erheblich verringert wird. Fero zeigt neue Varianten und auch Kombinationen mit unterschiedlichen Gläsern. So kann das System beispielsweise mit VSG aus Pilkington Optiview kombiniert werden.

Das Mitglied Glas Oswald ist mit einer konstruktiven Glasanwendung vertreten. Das Unternehmen hat seinen Tätigkeitsschwerpunkt im Bereich Glasbau. Viele anwendungsspezifische Lösungen sind daher Neuentwicklungen und es verwundert nicht, dass rund 60 Prozent der Konstruktionen laut Auskunft von Glas Oswald mit Zulassung im Einzelfall umgesetzt werden. „Glas kann zwar vielfältig verbaut werden, aber in Kombination mit Metall verlangt es eine sorgfältige Planung“, so Bernhard Homeier, technischer Geschäftsführer von Glas Oswald. Gerade, wenn Glas konstruktiv eingesetzt wird oder beim Einsatz geklebter Systeme, legt das Unternehmen großen Wert darauf, frühzeitig in den Planungsprozess mit eingebunden zu werden und freut sich daher über einen intensiven Austausch mit interessierten Architekten.

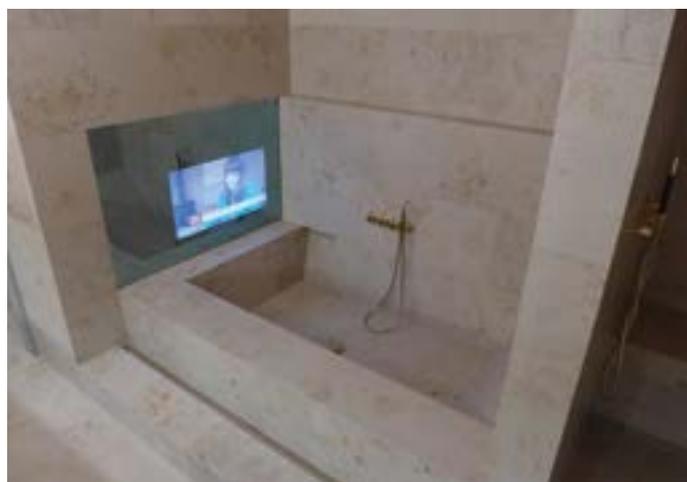
Mit dem sehr dünnen und doch stabilen Glas sind elegante Lösungen für den Bereich Bad möglich.

Mit Partnern und Mitgliedern präsentiert sich der Flachglas Markenkreis auf der BAU 2017 in der Halle C, Stand 331. Das Glas-Netzwerk zeigt innovative Funktionsgläser in ungewöhnlichen Anwendungen: Antireflexionsgläser, Chromspiegel und teildurchlässige Spiegel, das 3D-Lichtstrukturglas VetroLoom sowie Gläser und Beschläge für Duschen sind aus dem Bereich Raumglas zu sehen. Eine konstruktive Glasanwendung sowie ein modulares System für einen französischen Balkon werden aus dem Bereich Fassadenglas ausgestellt.

Vom Basisglaspartner Pilkington Deutschland sind Antireflexionsgläser nicht nur in klassischen Anwendungen wie zum Beispiel Schaufensterverglasungen zu sehen, die Gläser überzeugen auch als Terrariumverglasung und als Deckscheibe in einem Flipperautomaten mit maximaler Durchsicht. Dabei wird die natürliche Reflexion des Glases auf ein Minimum reduziert: je nach Glasvariante und -aufbau werden Außenreflexionen auf gerade einmal ein Prozent reduziert. Das breite Spektrum verschiedener Glastypen – vom online beschichteten VSG über offline beschichtetes Weißglas bis zu Low-E-Gläsern – ermöglicht eine Vielzahl von Anwendungen wie die außergewöhnlichen Exponate zeigen werden.

Noch mehr Höhepunkte

Chromspiegel, die zu ESG verarbeitet werden, sind weitere Exponate auf dem Messestand: Aufgrund ihrer hohen Korrosionsbeständigkeit sind sie ideal für den Einsatz in Nassbereichen und Räumlichkeiten mit hoher Luftfeuchtigkeit, so zum Beispiel in Sport- und Wellnessbereichen. Als ESG ist dieser Spiegeltyp für alle Einsatzgebiete gedacht, in denen ohne Sicherheitsrisiko besteht – z.B. in Fitnessstudios oder Tanzsälen. Auf dem Messestand wird der Spezialspiegel als Rückwand einer exklusiven Ganzglasduche von Spiegel Thomas gezeigt – ausgestattet mit einem inno-



Futuristisch wird es mit dem Spiegelglas, das gleichzeitig als TV-Gerät dienen kann.

www.flachglas-markenkreis.de

Neuerungen beim Zugpferd Glas-Faltwand

Eine Glas-Faltwand von Solarlux lässt sich auf ganzer Ebene öffnen und gewährt im geschlossenen Zustand bestmöglichen Schutz bei hoher Transparenz. Seit der Markteinführung vor über dreißig Jahren hat Solarlux die Glas-Faltwand beständig weiterentwickelt. Die verschiedenen Systeme wurden konsequent immer entlang der Parameter Transparenz, Offenheit, Wärmedämmung und Einbruchschutz austariert. Was die Innovationen, die auf der BAU 2017 präsentiert werden betrifft, kann schon verraten werden: Sowohl die Gestaltungsmöglichkeiten als auch die technische Umsetzung der Glas-Faltwand werden für Furore sorgen. Der Solarlux Messestand wird gleich mehrere Exponate der neu gedachten Glas-Faltwand zum ersten Mal präsentieren. Interessierte Besucher können sich dort zu den Details informieren und diese in Augenschein nehmen. Bereits am ersten Messetag wird das Unternehmen die „R.evolution der Glas-Faltwand“ auf einer Pressekonzferenz vorstellen.

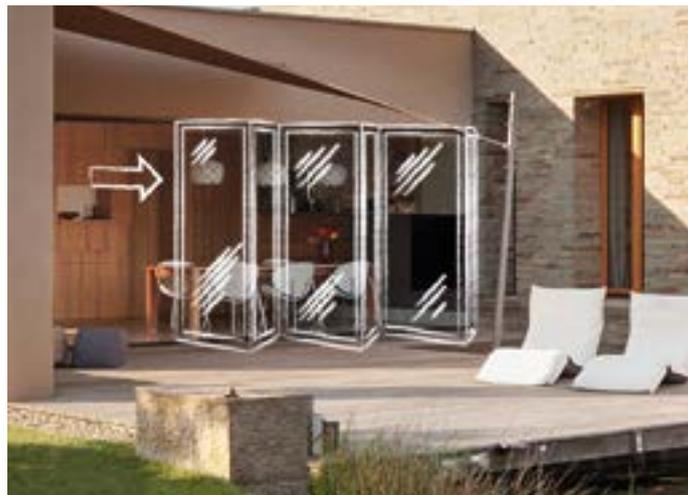
Schiebefenster – analog und elektronisch

Auch auf dem Solarlux-Stand zu sehen: das Schiebefenster Cero III. Die Monomarkete von Solarlux ist seit 2014 am Markt und wurde bereits mit drei der re-



Solarlux (2)

Das Schiebefenster mit dem fast rahmenlosen Design wirkt elegant.



Die Zeichnung im Bild lässt erahnen, was die Glas-Faltwand in Zukunft leisten kann.

nommiertesten Designpreise ausgezeichnet. Die dreifachverglaste Cero III erreicht mit Scheibengrößen bis zu 15 Quadratmetern eine auf dem Markt einmalig hohe Einbruchhemmung (RC3) und bietet sich so nicht nur als Verglasungslösung, sondern auch als Gestaltungsgrundlage für neuartige Architekturkonzepte an. Das Schiebefenster lässt sich trotz der großen Scheibenelemente von Hand bedienen, auf dem Messestand 239 in Halle C1 werden jedoch auch die Vorteile einer motorisierten Öffnung vorgestellt.

www.solarlux.de



Besuchen Sie uns
auf der **BAU 2017**
in **München**
B3/Stand 139



www.sommer.eu

pro +

DIE INDIVIDUALITÄT FÜR GARAGENTORE

Der sichere Garagentorantrieb der neuen Generation mit der flexiblen Steuerung für einfache Wand- oder Deckenmontage und zahlreichem erweiterbarem Zubehör, wie Feuchtigkeitssensor und Verriegelungsmagnet. Mehr unter: www.sommer-pro.eu



MADE IN GERMANY

Vielseitiger Drehtor-Antrieb für flexible Einsätze



Das Drehtorantriebs-Set für zweiflügelige Drehtore benötigt nur eine Steuerung und wird nach dem Master-Slave-Prinzip über eine im Lieferumfang enthaltene Verkabelung verbunden und gesteuert.

Der neue Drehtor- und Knickarm-Antrieb Twist AM von Sommer bietet hohe Funktionssicherheit für kleine und mittelgroße Tore. Damit eignet er sich für eine Vielzahl von Einsatzbereichen, vom Einfamilienhaus über Mehrfamilien-Wohnobjekte bis zu Kleingewerbebetrieben.

Der neue Antrieb bewegt Tore bis zu einem Gewicht von 250 Kilogramm, einer Flügelgröße bis 2500 Millimeter und einer Höhe von 2000 Millimetern. Fachhändler und Verarbeiter können ihre Lagerhaltung vereinfachen,

da sie nur einen Antrieb für viele Einsatzbereiche und Torarten vorhalten müssen.

Durch Master-Slave-Funktion vereinfacht sich die Installation der Antriebe für zweiflügelige Drehtore. Der Master-Antrieb wird an dem Flügel eingebaut, der bereits eine Stromversorgung besitzt oder zu dem sie am einfachsten zu verlegen ist. Die Verkabelung zum zweiten Antrieb ist bereits vorbereitet und im Lieferumfang enthalten. Es wird nur eine Steuerung für beide Motoren benötigt.

Nach einer Zeit, die sich individuell programmieren lässt, schließt der Antrieb die Tore dann selbsttätig. Für diese Funktion ist eine Lichtschranke zur Sicherheit obligatorisch. Zusätzliche Sicherheit im Betrieb gibt eine interne Sperrfunktion, die nach Bedarf als zusätzliche Begrenzung der Positionen AUF und ZU eingesetzt werden kann und die Torbewegung stoppt. Da der Twist AM-Antrieb eine Gehärtungsfunktion besitzt, bei der sich nur ein Torflügel öffnet, können zweiflügelige Tore auch ohne zusätzliches Törchen für Fußgänger halbseitig geöffnet werden.

Daten einfach mitnehmen

Der integrierte Funkempfänger mit 40 Speicherplätzen bietet genügend Kapazität für große Haushalte und kleinere Mehrfamilienhäuser oder Firmen. Mit der Speichererweiterung Memo lässt sich sicherstellen, dass im Reparaturfall alle Nutzerdaten zusammen mit der Speicherkarte einfach mitgenommen und ins neue System eingesteckt werden können, ohne die Daten zu sammeln und zu übertragen. Dazu erweitert sich die Kapazität auf bis zu 450 Speicherplätze. Die Handsender bieten eine verbesserte Funktechnologie und sind umfassend gegen Abhör- oder Hackerangriffe geschützt. Zusätzlich sind auch Handsender mit Torzustandsabfrage erhältlich. So kann man ohne das Haus zu verlassen abfragen, ob an der Grundstückseinfahrt alles in Ordnung ist.

Im Lieferumfang enthalten sind neben dem Master-Antrieb ein Handsender, eine Warnleuchte und eine Lichtschranke, für zweiflügelige Tore zusätzlich der Slave-Antrieb und ein Verkabelungskabelsatz.

Vielseitiger und sicherer Einsatz

Mit Betriebstemperaturen von -25 Grad Celsius und +65 Grad Celsius sowie 12 Öffnungszyklen pro Stunde ist der Twist AM für die Anforderungen des intensiven Alltagseinsatzes gerüstet. Per DIP-Schalter lässt sich ein automatischer Zulauf akti-

Notentriegelung sicher unter Verschluss

Bei Stromausfällen sorgt eine anschließbare Notbatterie für fünf weitere Öffnungszyklen. Falls eine Notentriegelung dennoch erforderlich ist, sitzt die Betätigung dafür gut geschützt unter einer mit Schloss gesicherten Haube. Für autorisierte Personen ist sie leicht zugänglich. Das Schloss bietet mehr Sicherheit als ein Zugang zur Notentriegelung über Dreikantschlüssel, da sich diese Sicherung von versierten Einbrechern leicht überwinden lässt. Nach der Entriegelung lässt sich das Tor fast ohne Kraftaufwand bewegen.



Vielseitig und flexibel nutzbar ist der neue Drehtorantrieb, der für den Einsatz im Einfamilienhaus, in Mehrfamilienhäusern und kleineren Gewerbebetrieben ausgelegt ist.

www.sommer.eu

Flächenbündige Systeme im Mittelpunkt

„Flächenbündig für Außen und Innen“, lautet das Leitthema der Neuheiten-Präsentation der Firma BeluTec im Rahmen der BAU 2017. Der Spezialist für innovative Tor- und Fassadensysteme stellt Hebefalttüre und Hebefaltläden, pulverbeschichtete Standard-Garagentore sowie Sektionaltore bei minimalem Niedrigsturzbedarf für den Außenbereich vor. Diese können bis zu einem Gewicht von 1500 Kilogramm bewegt werden. Als Highlight wird auf der Messe ein über neun Meter breites Muster-Hebefalttor präsentiert, das aktuell in einem Großprojekt in Shanghai installiert wird.

Die flächendeckenden Hebefaltläden des Unternehmens haben sich vielfach bewährt und in den vergangenen Jahren bei Bauherren, Investoren und Architekten große Aufmerksamkeit und Zuspruch erlangt. Sie sind mittlerweile in zahlreichen großen Objekten weltweit wichtiger Bestandteil der architektonischen Konzepte. Wesentliche Entscheidungskriterien für die Wahl der BeluTec-Systeme waren neben der einheitlichen Fassadengestaltung auch die hohe Windstabilität und das fast geräuschlose Laufverhalten der Sonnenschutzanlagen.

Ein spezielles Einsatzgebiet des BeluTec-Hebefaltladens für den Innenbereich sind Thekenabschlüsse, beispielsweise in



Das Unternehmen liefert als Spezialist für innovative Tor- und Fassadensysteme flächenbündige Anlagen für Außen und Innen.

Kantinen, Mensen oder Cafeterien. Insbesondere der Trennung von Küche und Speisesaal kommt aus hygienischen Gründen eine erhebliche Bedeutung zu. Dieses gilt ebenso für den erhöhten Schallschutz. Kleinste und gleichmäßige Fugen mit entsprechenden Dichtungen rundum bieten dafür die Gewähr. Damit können architektonische Designlinien im Innenbereich fortgeführt und Raumöffnungen sozusagen „fast verschwinden“.

www.belutec.com



Ein spezielles Einsatzgebiet des Hebefaltladens für den Innenbereich sind Thekenabschlüsse.

BAU Expo 2017

Hessens größte Baumesse



MIT FACHBEREICH
ENERGIE

Gießen · 16. – 19. Febr.

Hessenhallen · täglich 10 – 18 Uhr

www.messe-bauexpo.de

SPECIAL
SMART.HOUSE
DAS TRENDTHEMA

Innovative Produkte für mehr Wohnkomfort, Sicherheit, Flexibilität und Energieeffizienz für das Eigenheim.

Starkes Doppel



Becker-Antriebe (2)

Per formschöner und intuitiver Handfernbedienung lässt sich der neue elektrische Antrieb für Rollläden, Markisen und Jalousien bequem bedienen.

Beim Sommergenießen 2016 auf der Terrasse und beim Entspannen in gemütlichen Wohnräumen war an heißen Tagen natürlich ein effektiver Sonnenschutz gefragt. Der ist insbesondere auch für große Panorama-Glasfronten unverzichtbar, die nach wie vor im Trend liegen. Denn schließlich gehört das Wohlfühl-Raumklima zum komfortablen Wohnen einfach dazu. Rollläden, Sonnensegel und Markisen schaffen an sonnigen Tagen angenehmen Schatten und wirken überhitzten und stickigen Innenräumen entgegen. Gute Aussichten für 2017 lassen die Spezialisten für Antriebe und Steuerungen von Becker jetzt schon in puncto Sonnenschutz durchblicken.

Wer es sich im nächsten Jahr an schattigen Plätzen bequem machen möchte, lehnt sich einfach mit dem neuen Universal-Sonnenschutzantrieb R8-C12 ... R50-C12 entspannt zurück. Denn der ist dank integriertem Funkempfänger kompatibel mit dem Centronic-Steuerungsprogramm von Becker-Antriebe. Per formschöner und intuitiver Handfernbedienung lässt sich so der neue elektrische Antrieb für Rollläden, Markisen und Jalousien bequem vom Sessel aus bedienen. Auch eine Automa-



Der Universal-Sonnenschutzantrieb ist dank integriertem Funkempfänger kompatibel mit dem Steuerungsprogramm des Herstellers.

tisierung gewünschter Schließ- und Öffnungszeiten ist damit natürlich möglich – sowie die clevere Einzel-, Gruppen- und Zentralsteuerung mit bis zu 16 Sendern.

Zwei gegen die Hitze

Zusätzlich zum C12 kündigt Becker-Antriebe für 2017 auch den neuen Universal-Sonnenschutzantrieb R8-E12 ... R50-E12 an. Dabei haben C12 und E12 einige Stärken gemeinsam. Beide sind für Wickelwellen ab 50 Millimeter Durchmesser geeignet. Sie sind mit einer elektronischen Endabschaltung

ausgestattet und bieten so einen sicheren Betrieb. Darüber hinaus verfügen die neuen Becker-Sonnenschutzantriebe über eine zu- und abschaltbare Tuchentlastung sowie einen sogenannten Sanftanschlag für oben. Damit sorgt die optimale Anpassung der Schließkräfte für eine nachhaltige Tuchschnurung und der Sonnenschutz bleibt länger im Einsatz gegen die Hitze. Ein besonderes Highlight ist die Möglichkeit zum universellen Einsatz von C12 und E12 in zahlreichen Beschattungssystemen mit und ohne Anschlag. Der Motorkopf ist selbstverständlich überwickelbar und ragt in seinem Durchmesser nicht über die Wickelwelle hinaus. Dies ermöglicht eine platzspa-

mit während der Ausfahrt stehen, wenn ein „echtes“ Hindernis oder beispielsweise eine Windböe festgestellt wird. Insbesondere beim automatischen Sonnen- oder Uhrzeit-abhängigen-Ausfahren ist dies ein schonender Vorteil. Zunächst wird dabei durch mehrfaches Testen versucht, die gewünschte Endlage zu erreichen. Handelt es sich um ein echtes Hindernis, bleibt der Antrieb stehen und fährt einige Zentimeter zurück. Ist das Ereignis nur temporär, wie die besagte Windböe, fährt der Behang beim zweiten oder dritten Testversuch einfach in die gewünschte Endlage.

Damit es immer genau passt, steht mit den neuen Antriebslösungen von Becker zusätzlich ein automatischer Behanglängenausgleich zur Verfügung. Ein weiteres gemeinsames Highlight ist auch die Autoinstall-Funktion. Sie erlaubt durch einmaliges Aus- und Einfahren die Inbetriebnahme der Anlage. Der Antrieb findet die Endlagen dabei selbstständig. Dies sorgt im Vergleich zur manuellen Einstellung der Endlagen für eine erhebliche Vereinfachung.

Technische Feinheiten

Über die Gemeinsamkeiten hinaus, bieten die Becker-Sonnenschutzantriebe auch weitere individuelle Vorzüge. So können beim C12 mit integriertem Funkempfänger die Zwischenpositionen aus beliebiger Lage angefahren werden und auch die Programmierung von zwei frei wählbaren Zwischenpositionen ist möglich. Der E12 macht die Tuchstraffung oder Tuchentlastung über eine spezielle Funktion einfach, die sich vor Ort einstellen lässt. Darüber hinaus kann die Endlageneinstellung über einen Schalter am Antriebskopf ohne spezielles Einstellset vorgenommen werden.

rende Montage und einen einwandfreien Betrieb. Beide Sonnenschutzantriebe lassen sich mit ihrer erhöhten Schließkraft auch bei Kassettenmarkisen kraftvoll einsetzen. Sie sind für offene als auch für geschlossene Kassettenmarkisen geeignet und können optimal auf die Bedürfnisse der Anlage vor Ort eingestellt werden.

Schonender Schutz

Sicherheit schafft außerdem die Blockierererkennung in beide Richtungen mit automatischer Reversierung und mehrfacher Testung. Der Behang bleibt da-

www.becker-antriebe.de

Neuer Sonnen- und Blendschutz

Der neue Sonnen- und Blendschutz Integralmaster ist eine gemeinsame Entwicklung der Sun-Master Sonnenschutz GmbH und Schüco. Er besteht mit seinem plissierten Folienrollo und einer eigens entwickelten Glasleiste, die den Folienbehang vollständig verdeckt liegend aufnimmt, aus einer Einheit. Mit einer maximalen Breite von 1800 Millimetern und einer maximalen Höhe von 3200 Millimetern ist diese Sonnen- und Blendschutzeinheit mit allen Schüco Fenstersystemen AWS (Aluminium Window System) kompatibel – Basissysteme sind Schüco Aws 75.SI und Schüco Aws 90.SI.

Als verdeckt liegender, glasleistenintegrierter Sonnen- und Blendschutz ist der Behang nur dann sichtbar, wenn er im Einsatz ist. Ansonsten verbirgt er sich mit all seinen Komponenten unsichtbar in der Glasleiste. Der Integralmaster eignet sich für Neubauten und Modernisierungen, da lediglich die „alte“ Glasleiste entfernt und durch das Komplettsystem ersetzt wird.



Schüco (2)

Der neue Sonnen-Blendschutz eignet sich für Neubauten und Modernisierungen, für Wohn- und Objektgebäude.

Zwei Bedienvarianten stehen zur Wahl: Bei der elektrischen Steuerung fährt das in der unteren Glasleiste integrierte Rollo mittels SMI-Technik (kompatibel mit vielen BUS-Steuerungssystemen) nach oben. Ist eine

mechanische Bedienung vorgesehen, wird das Rollo in die obere Glasleiste integriert und nach unten gezogen.

Technik, Design und Effizienz

Der innenliegende und damit witterungsunabhängige Integralmaster ist in fünf verschiedenen Polyesterfolien in Spezialplissierung erhältlich. Drei dieser Folien erlauben eine glasklare Sicht nach außen. Zum Schutz vor direkter Sonneneinstrahlung ist der Behang Shgs 03 mit

Hochleistungs-Reflexionsfolie eine gute Wahl. Da die Blendung um 97 Prozent reduziert wird, stellt sie einen hervorragenden Sonnenschutz für alle Bildschirmarbeitsplätze auch unter schwierigen Bedingungen dar. Die beiden weiteren Folien mit Durchsicht finden überall dort, wo lediglich ein guter Blendschutz benötigt wird, ihren Einsatz. Zwei lichtdichte Abdunkelungsfolien, eine mit schwarzer und eine mit weißer Innenseite, vervollständigen das Angebot.

www.schueco.de



Der innenliegende und damit witterungsunabhängige neue Sonnen- und Blendschutz ist in fünf verschiedenen Polyesterfolien in Spezialplissierung erhältlich.

TEXTILKONFEKTIONS
GMBH



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

Markisen und Sondertücher aus:

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

Technische Konfektion

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

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

Mehr als Fenster

Mit der BAU 2017 fällt der Startschuss für die Markteinführung des „Klimafenster 4.0“ der Schüt-Duis Fenster & Türentechnik. Dieses vereint die Funktionen energieeffizientes Lüften und Flächenheizung miteinander. Die Zu- und Abluft werden über unsichtbar im Blendrahmen integrierte Lüftermotoren mit Wärmetauscher geführt, mit einem Volumenstrom von bis zu 30 m³/h. Die Innenscheiben der 2- bzw. 3-fach mit Argon gefüllten Isoliergläser können über eine nanotechnisch aufgebrachte Metalloxidschicht beheizt werden. Das Fenster wird so fester Bestandteil der Gebäudeheizung



Schüt-Duis

und löst gleichzeitig die bekannten bauphysikalischen Probleme eines Kondensatniederschlags sowie einer abfallenden Kaltluftströmung am Fenster zuverlässig und auf Dauer. Zudem nutzt es mit dem Prinzip der Wärmestrahlung eine extrem energieeffiziente Heiztechnik. Umfangreiche Messungen an der TU Berlin ergaben einen Wirkungsgrad der Heizscheibe von über 90 Prozent.

www.schuet-duis.de

Im Rahmen integrierte Lüftungsmodule mit Wärmetauscher ermöglichen energieeffiziente Be- und Entlüftung.

Raff- und Allwetter-Baldachine



Lucas

ermöglichen somit eine problemlose Montage am Objekt vor Ort.

Für große Flächen und Schnee

Neu entwickelt hat Lucas auch Allwetter-Baldachine, die erstmalig auf der Messe präsentiert werden. Die Lösungen für den Trend zum Outdoor-Living werden in erster Linie für großflächige Terrassen sowie im Gastronomiebereich erfolgreich genutzt. Die Allwetter-Baldachine können bis zu einer Breite von sechs Meter und einer Tiefe bis zu acht Meter geliefert werden. Genutzt werden dort die Erfahrungen aus der bewährten Belutec-Fassaden-Faltladentechnik, die für große Windlasten dimensioniert ist. Zudem bietet Lucas schneelasttaugliche Ausführungen an.

In den Profilen integriert ist neben der LED-Technik auch eine Stromversorgung für Heizstrahler. Die Regenwasserabführung erfolgt bei den Allwetter-Baldachinen mittels einer Regenrinne nach vorne.

www.lucas-lingen.de

Die Allwetter-Baldachine eignen sich als Sonnen-, Wind- und Regenschutz für die Außengastronomie.

Komplett neu entwickelte Raff- und Allwetter-Baldachine präsentiert der Spezialist für Wetter- und Sonnenschutzsysteme Lucas aus dem emsländischen Lingen im Rahmen der BAU 2017.

Die Raff-Baldachine, die in erster Linie von Privatkunden genutzt werden, können in den drei Ausführungen „manuell“ (RBM), „mit Rohrmotor“ (RBR) sowie „mit Zahnriemenantrieb“ (RBZ) geliefert werden. Die drei

Modelle zeichnen sich durch montagefreundliche Profilsysteme aus. Die drei Varianten können jeweils mit oder ohne Pergolarahmen geliefert werden.

Erstmals präsentiert Lucas als Neuheit bei der RBZ-Version eine Lösung ohne Schnüre. Die Bedien- und Antriebs-elemente sind nicht sichtbar. Integriert ist ferner die LED-Technik sowie Anschlussmöglichkeiten für andere elektrische Geräte, bei-

spielsweise Heizstrahler. Optional kann eine seitliche Regenwasserabführung vorgesehen werden. Im System vorgesehen ist zudem eine Vorrichtung zur Montage von senkrechten ZIP-Markisen als Windschutz.

Die integrierte Antriebstechnik ist dank einer innovativen Abdecktechnik nicht sichtbar und für Wartungsarbeiten bequem zugänglich. Alle Baugruppen sind fertig vormontiert und

Solar-Pergola ohne Energieverlust

Überall wo eine Fläche verschattet wird, ist viel Sonnenlicht. Aber anstatt die Kraft der Sonne einfach auszublenden, sammelt die Solar-Pergola Solavinea die Sonnenstrahlen ein und wandelt sie mit ihren drehbaren Solarpanelen in nutzbare elektrische Energie um. Die gewonnene Energie kann ins Netz eingespeist, selbst verbraucht oder in Akkus gespeichert werden. Das Team um Erfinder Jürgen Grimmeisen hat diese Pergola mit integrierter Photovoltaikanlage entwickelt, die technisch, funktional und ästhetisch höchsten Ansprüchen genügt. Die PV-Module mit bester Materialgüte bestehen aus monokristallinen, dunklen und somit unauffälligen Solarzellen, die unter einem speziellen Solarglas einlaminiert sind. Das sieht nicht nur sehr edel aus, sondern ermöglicht auch einen höchstmöglichen Wirkungsgrad.

Durch ihr schlankes, zeitloses Design aus der Feder der international renommierten Stuttgarter Agentur Schweizer Design Consulting fügt sich die Pergola wahlweise in das gegebene Umfeld ein oder macht freistehend eine gute Figur. Mit Möglichkeit der freien Größen-Skalierung und optionale Sonderfarben lässt sich Solavinea an jeden Haus- und Terrasentyp anpassen.

Solavinea



Die Solar-Pergola lässt nur so viel Sonnenlicht durch, wie gewünscht wird.

Gemütlichkeit bei jedem Wetter

Aber auch die anspruchsvolle Technik überzeugt: So kann ein spezielles System aus Temperatur-, Licht- und Regensensoren die optimale Ausrichtung der Lamellen bestimmen, wahlweise für eine angenehme Temperatur, kühlende Beschattung oder dank der Sonnennachführung zugunsten eines hohen Energieertrages. Dabei

kann das Element entweder per Funkfernbedienung oder Smartphone gesteuert werden. Bei einem Wetterumschwung schließen sich die Solarlamellen automatisch und leiten den Regen unauffällig im Inneren der Struktur ab. Im Winter hält Solavinea Schnee und Eis draußen, um so viel Wärme wie möglich unter dem schneelastoptimierten Hightech-Aluminium-Dach zu halten. Zusätzlich können auch Features, wie

Infrarot-Wärmestrahler, Ambiente-Beleuchtung oder ein wetterfestes Audio-System integriert werden. Durch die ungefährliche Niederspannung von maximal 60 Volt und die integrierte Freischalteinrichtung ist eine hohe Sicherheit gewährleistet. Gleichzeitig wird vom Hersteller ein umfassender Service bei Planung und Installation geboten.

www.solavinea.de



SOLEXA II - Die Funk-Steuerung



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



GERMAN DESIGN AWARD NOMINEE 2016

Besuchen Sie unseren Online Shop
Online einkaufen direkt beim Hersteller!

elsner
elektronik

Elsner Elektronik GmbH Gebäudeautomation
Sohlengrund 16 | 75395 Ostelsheim | Deutschland



Markisen für ein exklusives Ambiente



Für nahezu alle Anwendungen eignet sich dieses System, das sich perfekt in moderne Architektur integrieren lässt.

Die Funktion einer Markise ist, Fenster, Balkone und Terrassen vor der Sonne zu schützen und als Barriere gegen UV- und Infrarotstrahlen zu wirken. Damit übernehmen Markisen auch eine Funktion bei der Temperaturregulierung in den Innenräumen und ermöglichen Einsparungen beim Energieverbrauch und beim Einsatz von Klimatisierungssystemen.

Das Unternehmen Gaviota ist auf 65 internationalen Märkten präsent sowie zertifiziert und garantiert auf der Basis seiner Zuverlässigkeit und Expertise

für alle seine Produkte, die ihre Funktion der Klimaregulierung perfekt erfüllen und damit niedrigere Energiekosten ermöglichen. Das Unternehmen blickt auf 50 Jahre Erfahrung zurück und bietet dank dieser Kompetenz ein breit gefächertes Angebot an Markisen-Systemen, die allen Anforderungen und Wünschen gerecht werden und sich für Fenster, Balkone oder Terrassen eignen. Alle Systeme können dank des Automatisierungs-Angebots motorisiert und in die neuesten Haustechnik-Lösungen integriert werden.



Die Kasette der Markise ist schmal sowie elegant und in raffinierter kreisförmiger Linienführung gestaltet.

duzieren den auf der Gebäudefassade eingenommenen Raum auf ein Minimum. Diese Eigenschaft macht das Produkt zur idealen Lösung, die von Architekten und Designern gerne für die Außengestaltung empfohlen wird. Die Markisensysteme mit Kasette garantieren außerdem den Schutz von Stoff und Gelenkarmen. Bei den Kassettensystemen stehen drei Markisen mit Gelenkarm für diversifizierte Lösungen zur Auswahl: Concept Box, Ares und Iris. Die Unterschiede liegen bei den nutzbaren Dimensionen, der Spannweite der erwünschten Abdeckfläche, dem Design der Haltevorrichtungen und den verfügbaren Ausrüstungen.

Concept Box ist das Lead-Produkt des Programms. Das ausgeklügelte System wurde auf hohem Niveau gemäß strengsten Qualitätsmaßstäben entworfen und realisiert. Die Kasette ist schmal und elegant, in raffinierter kreisförmiger Linienführung gestaltet und verbindet ausgefeiltes technisches Know-how mit harmonischer Schönheit zu einem einzigartigen Produkt. Aus technischer Sicht stellt Concept Box ein einfaches und sehr strapazierfähiges System dar.

Dabei bleibt die Markise stets auch ein grundlegendes dekoratives Element, das sich in die architektonische Struktur einfügt und dem privaten oder öffentlichen Wohn-, Büro- oder Industriegebäude einen einzigartigen, persönlichen Stil verleiht. Gaviota ist international dafür bekannt, Markttrends zu setzen und dank der Kreativität und dem besonderen Stil seines Produktangebots jedes Ambiente in einen kostbaren, individuellen und exklusiven Raum zu verwandeln.

Höchst flexibel

Die Markisen von Gaviota zeichnen sich durch ihre besonderen individuellen Anpassungsmöglichkeiten aus. Im Bereich der Gelenkarm- und Kassettenmarkisen bietet Gaviota eine vielfältige Auswahl, die sowohl Wand- als auch Deckenlösungen zulässt, um den unterschiedlichsten Anforderungen der Raumnutzung und des Sonnenschutzes gerecht zu werden. Eine präzise und über lange Zeit hinweg stabile Installation ist hier garantiert. Der Markisenstoff wird auf der Rolle auf engstem Raum gerollt und die einziehbaren Gelenkarme re-

Es ist ausgestattet mit zwei seitlichen Halterungen für Kasette und Arme, die eine Beschattungsfläche von 6 Meter Breite und 3 Meter Tiefe ermöglichen und damit für Situationen geeignet sind, in denen große Flächen im Freien abgedeckt werden müssen. Die Option, in die Arme LED-Beleuchtung in verschiedenen Leuchtstärken zu integrieren, erweitert die Einsatzmöglichkeiten dieser Markise zusätzlich. Dank ihrer Vielseitigkeit lässt sie sich auch in sehr spezielle und anspruchsvolle Umgebungen integrieren und verleiht dem Raum den Charakter eines unverwechselbaren Kunstwerks.

Das Kassettensystem Ares erneuert und erweitert eine bereits sehr erfolgreiche Produktlinie, die mit ihrem windschnit-

tigen Design ganz im Markt-trend liegt. Das System bietet maximale Vielseitigkeit. Es ist ideal für alle Anwendungen in der Außenarchitektur und integriert sich perfekt in moderne architektonische Lösungen der neuesten Generation. Die Halterung mit zwei Premium Gelenkarmen wird für die Maße von 6 Meter Breite und 3 Meter Tiefe empfohlen. Das Modell Ares hält den Stoff stabil und sicher unter Dauerspannung und ermöglicht eine Abdeckung bis 18 Quadratmeter.

Die Markise Iris zeichnet sich aus durch kompakte, reduzierte Dimensionen. Iris ist ein System auf hohem Niveau mit überzeugendem Preis-/Leistungsverhältnis. Das Design ist edel und elegant, der Smart Arm ist verfügbar für die Maße 5 Meter Breite und 2 Meter Tiefe oder 4 Meter Breite und 2,5 Meter Tiefe. Das Produkt eignet sich bestens für kleine Räume und Terrassen mit einer Beschattungsfläche bis 10 Quadratmeter.



Mit diesem System lassen sich vor allem Flächen bis 10 Quadratmeter beschatten.

Dank ständiger Investitionen in Forschung und Entwicklung wird die Produktpalette von Gaviota stetig weiterentwickelt. Kreativität und technolo-

gische Innovation kommen bei Gaviota nie zum Stillstand. Dieses ständige Wachstum hat das Unternehmen zu einem internationalen Branchenführer und

gefragten Lieferanten für repräsentative Projekte auf der ganzen Welt gemacht.

www.gaviotasimbac.com

Rollladen als wesentlicher Teil des Energiemanagements

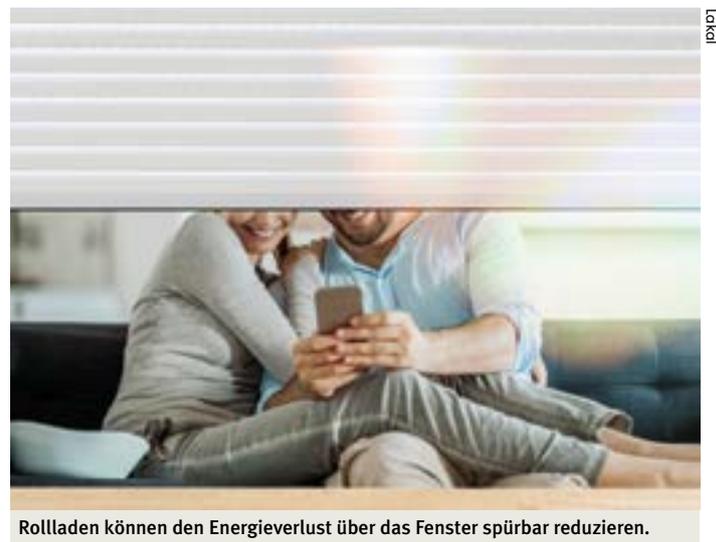
Die Energiekosten sind trotz des aktuell niedrigen Ölpreises in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen. Wer Heizenergie einspart leistet daher nicht nur einen Beitrag zum Umwelt- und Klimaschutz, sondern schont auch den eigenen Geldbeutel. Eine recht einfach umzusetzende und kostengünstige Maßnahme zur Energieeinsparung sind moderne Rollladensysteme. Der konsequente Einsatz von Rollläden spart – in allen Jahreszeiten – Energie, die ansonsten zum Heizen oder Kühlen der Räume erforderlich wäre.

Lakal als Hersteller von Rollladensystemen widmet sich seit vielen Jahren auch diesem Aspekt der Rollläden. Ob Vorbau- oder Aufbauelement – Rollläden können den Energieverlust über das Fenster (je nach Art des Fensters) bis zu 35 Prozent reduzieren. Wer diesen Wert weiter erhöhen will, dem ste-

hen thermobeschichtete Aluminium-Lamellen zur Verfügung, die diesen Effekt noch einmal um 5 Prozent erhöhen und in Summe eine Energieeinsparung von bis zu 40 Prozent ermöglichen.

„Damit leisten Rollläden einen wichtigen Beitrag, um den häuslichen Energiebedarf zu reduzieren“, erläutert Alfons Ney, Geschäftsführer von Lakal. „Neben der einbruchshemmenden Wirkung und der Verschattung ist dies ein wesentlicher Vorteil gegenüber alternativen Produkten.“

Wie wichtig das Thema Energieeinsparung im Haus Lakal gesehen wird, zeigt das Engagement des Herstellers bei der gemeinsamen Entwicklung eines in Dämmsystemen integrierten Rollladens. Der iWDVS-Rollladen ist seit dem Frühjahr verfügbar und erleichtert die energieeinsparende Kombination von Wärmedämmung und



Rollläden können den Energieverlust über das Fenster spürbar reduzieren.

Rollläden. „Bauherren sind bei der Sanierung und beim Neubau gut beraten, sich genau über die Vorteile unterschiedlicher Rollladensysteme zu informieren“, erklärt Alexander Koch, Leiter des Kundenzentrums bei Lakal. „Aus vielen Gesprächen mit unseren Kunden

im Fachhandwerk wissen wir, auf was Bauherren setzen: dreifache Sicherheit, die ihnen nur Rollläden bieten. Sie sind einbruchshemmend, schützen vor Kälte und Wärme und sparen damit bares Geld.“

www.lakal.de

Für ein intelligentes Zuhause mit smartem Sonnenschutz



Das smarte Haus-System erkennt die Dunkelheit und veranlasst direkt ein Schließen der Rollläden.

Ein Zuhause, das selbstständig am Morgen das Licht anmacht, die Rollläden öffnet, das Bad vorheizt und beim Weggehen alle Geräte ausschaltet – komfortabler geht es kaum. Darum trägt der neue Hausautomationsstandard auch zu Recht den Namen „Connected Comfort“. Zu den führenden Marken, welche die vernetzte Haustechnik weiterentwickeln, gehört jetzt auch der Sonnenlicht-Manager Warema. Mit seinen innen- und außenliegenden Sonnenschutzprodukten mit KNX-Schnittstellen ergänzt der Hersteller optimal das Angebot der Markenallianz. Die Markenallianz

„Connected Comfort“ setzt sich aus den Marken Gira, Dornbracht, Revox, Miele, Vaillant, Loewe, Brumberg und Warema zusammen. Gemeinsam definieren sie smarte Lösungen für den neuen Wohnstandard in Premium-Immobilien. Ziel ist es, Planern und Nutzern alle Abläufe und Funktionalitäten eines Smart Homes einfach und verständlich zu vermitteln. Der entsprechende Service dazu kommt aus einer Hand. Die verschiedenen haustechnischen Installationen und Geräte werden von einer zentralen Schaltstelle aus koordiniert und aufeinander abgestimmt. Das erleichtert nicht nur

ihre Handhabung, sondern verbessert auch die Energiebilanz. Denn die Bedienzentrale steuert alle angeschlossenen Systeme vorausschauend und effizient.

Automatisches Sonnenlicht-Management

Warema ist jüngstes Mitglied der Markenallianz. Es ermöglicht den Kunden eine intelligente Sonnenlicht-Steuerung mit vielfältigen Verschattungen. Die modernen Raffstoren und Rollläden verhindern die direkte Sonneneinstrahlung und damit ein Aufheizen der Räume im Sommer. Nachts wird der Sonnenschutz zum Sichtschutz, der unerwünschte Blicke fernhält und im Winter den Wärmetransport nach draußen verringert. Die Komponenten erlauben über genormte Schnittstellen die Integration in die KNX Struktur. „Smart Home Technologien sind der Markt der Zukunft“, so Bernd Riedmann, Geschäftsführer Produktmanagement & Marketing bei Warema. „Die Kooperation mit anderen Marken und Gewerken erweitert unseren Blickwinkel und bietet neue Inspiration. Gemeinsam werden wir die Lebensqualität der Menschen erhöhen, den nachhaltigen Umgang mit den Ressourcen verbessern und Immobilien zu wertvollen Wohnparadiesen machen.“

www.warema.de

Auszeichnung für Raum-Controller

Für das Jahr 2017 wurde der Raum-Controller Cala KNX von Elsner Elektronik mit einer „Special Mention“ für „Excellent Product Design (Building)“ im Rahmen des German Design Awards ausgezeichnet. Der prestigeträchtige Award zeichnet innovative Produkte und Projekte, ihre Hersteller und Gestalter aus, die in der deutschen und internationalen Designlandschaft wegweisend sind. Das Besondere an Cala KNX ist, laut Jury, die Kombination aus Touch-Schalter, Raum-Controller und Sensor in einem Gerät. So passt das kompakte Touch-Display mitsamt Elektronik in beliebige 55 Millimeter-Schaltersysteme. Das Display dient als zentrales Bedienele-



Die Software hinter dem Design bietet viele Funktionen: Mischwert-Berechnung, Schaltausgänge, Logik-Gatter, Stellgrößenvergleicher und Berechner.

ment zur Steuerung von Heizung, Licht, Beschattung und Fenstern. Ganz ohne Aufwand kann per Fingertipp der Sollwert für die integrierte Raumklimaregelung verändert werden, um diesen auf das individuelle Empfinden abzustimmen. Verschiedene Modellvarianten mit unterschiedlichen Sensorkombinationen ermöglichen den zielgerichteten Einsatz. Je nach Anforderung kann Cala KNX beispielsweise als reiner Temperatursensor oder auch als Kombisensor für Temperatur, Luftfeuchtigkeit und CO₂ zur Raumklimaregelung eingesetzt werden.

www.elsner-elektronik.de

Renommierten Branchenpreis erhalten



Die Auszeichnungen wurden bei einer feierlichen Gala im Sobanski-Palast in Warschau übergeben.

Aluprof und dessen Vorstandsvorsitzender Tomasz Grela wurden mit dem Titel „Kreator Budownictwa Roku 2016“ (bedeutet so viel wie „Zauberer der Baubranche 2016“) ausgezeichnet. Der Preis wird vom Verlagshaus der polnischen Ingenieurkammer verliehen und ehrt Unternehmen, die sich durch ihre Leidenschaft und ihren Einfluss in der Branche auszeichnen. Die feierliche Gala, auf der die Auszeichnungen überreicht wurden, fand am 24. November im Sobanski-Palast in Warschau statt.

Es ist das sechste Jahr, in dem die polnische Kammer der Bauingenieure die

Schirmherrschaft über den Award innehat. Der Titel „Kreator Budownictwa“ wird an Unternehmen und Unternehmer vergeben, die gute Arbeitsbedingungen und ethisches Verhalten fördern, sowie inspirierend und motivierend auf andere Unternehmen wirken. Die Preisträger werden nicht nur für ihre proaktive und effiziente Arbeitsweise honoriert ein Unternehmen zu leiten, sondern auch für die Qualität ihrer Produkte sowie innovative Technologien und Lösungen: „Ihre Arbeit ist wirklich beeindruckend“, fasste Andrzej Roch Dobrucki, Präsident des Nationalrates der polnischen

Kammer für Bauingenieure, die Arbeiten der Finalisten zusammen.

„Aluprof hat immer besonderen Wert auf die kontinuierliche Entwicklung und Pflege seiner Produkte und Dienstleistungen gelegt. Ich fühle mich sehr geehrt, dass mir stellvertretend dieser Preis überreicht wird, aber es ehrt mich umso mehr, diese Auszeichnung mit dem Unternehmen zu teilen. Der Preis gehört dem gesamten Team, das auf unsere Entwicklung hingearbeitet hat“, sagte Tomasz Grela, CEO von Aluprof.

www.aluprof.eu

Auszeichnung für handgeführten Scanner

Der handgeführte Faro 3D-Laserscanner Freestyle 3D X erhält den German Design Award 2017. In der Kategorie „Excellent Product Design Human Machine“ überzeugte der leistungsstarke und formschöne Scanner die international besetzte Expertenjury und sicherte sich als Gewinner einen Platz auf dem Siegertreppchen.

Der Faro Scanner Freestyle 3D X ist ein handgeführter 3D-Scanner für den professionellen Einsatz. Er bietet schnelles und einfaches Scannen in Verbindung mit hochgenauen 3D-Farbscandaten und ist speziell für anspruchsvolle Scanprojekte entwickelt, die höchste Genauigkeit erfordern.

Er eignet sich bestens für alle Einsatzzwecke, bei denen anspruchsvolle Projekte in kurzer Zeit aus verschiedenen Perspektiven vermessen werden müssen. Die hochgenauen 3D-Scandaten können ganz einfach in alle gängigen Softwarelösungen für Architektur, Bau- und Ingenieurwesen, Un-



Der leistungsstarke und formschöne Scanner überzeugte die internationale Jury.

fallrekonstruktion, Forensik oder industrielle Fertigung importiert werden.

Dabei wiegt der Hochleistungsscanner Dank seines leichten Karbonfasergehäuses weniger als ein Kilogramm und ist äußerst handlich. Für das Design zeichnet sich

„Axel Ruhland – Produktgestaltung“ verantwortlich. Übrigens nicht die erste erfolgreiche Zusammenarbeit des Designers mit der Faro Europe GmbH: Der Laserscanner Focus 3D erhielt als „Best of the Best“ den „red dot design award“ in Gold.

Die offizielle Preisverleihung des German Design Award ist am 10. Februar 2017 im Rahmen der Ambiente in Frankfurt am Main. Der Preis würdigt Produkte und Projekte, die in der deutschen und internationalen Designszene wegweisend sind. Vergeben wird der German Design Award vom Rat für Formgebung. Diese Stiftung wurde 1953 auf Initiative des Deutschen Bundestages gegründet. Der 2012 initiierte German Design Award zählt zu den anerkanntesten Design-Wettbewerben weltweit und genießt weit über die Fachkreise hinaus hohes Ansehen.

www.faro.com

Immer am Puls der Zeit

Modern in der Gestaltung, intuitiv in der Benutzerführung und mit zahlreichen neuen Inhalten: so präsentiert sich die ASO GmbH, einer der führenden Hersteller für Sicherheitslösungen und Sensorsysteme für Türen, Tore und den Maschinenbau, nach ihrem aufwendigen Website-Relaunch.

Eine konstant starke Wachstumsphase, basierend u. a. auf der stetigen Erweiterung und Optimierung der Produkt- und Dienstleistungspalette, war hauptauschlaggebend für die ASO GmbH, die Unternehmenskommunikation auch im Medium Internet neu anzupassen. Aufgrund der enormen Produkttiefe, verbunden mit der Möglich-



Das Unternehmen hat seine Website umfassend überarbeitet.



Eine konstant starke Wachstumsphase war der hauptauschlaggebende Grund, die Unternehmenskommunikation auch im Medium Internet neu anzupassen.

ASO [2] keit individueller Ausprägungen nach Kundenanforderungen, wurden das Verständnis respektive die Übersichtlichkeit des Angebots als primäre Zielvorgaben des Website-Relaunches vorgegeben.

„ASO versteht sich nicht nur als Lieferant, sondern vielmehr als mit- und vorausschauender Partner. Wer unsere Produkte kauft, erhält den „eingebauten Ingenieur“ on top. Und dieser besitzt die Expertise und Fähigkeit, Standards in individuelle Lösungen zu verwandeln“, erläutert Benjamin Lopez Chao, Leiter Marketing & Communication bei ASO Safety Solutions. „Für uns war es daher von elementarer Bedeutung, diesen nachhaltigen Mehrwert verständlich

zu kommunizieren und die vielfältigen individuellen Möglichkeiten aufzuzeigen, ohne uns dabei inhaltlich bzw. den Bezug zu unseren Basisprodukten, die an sich schon zu Standards im Markt geworden sind, zu verlieren. Ich denke, diese Herausforderung haben wir bestmöglich gemeistert, wie auch das ausschließlich positive Feedback unserer Kunden bis dato belegt“, resümiert Lopez Chao. Konzipiert und umgesetzt wurde das Projekt von der Lippstädter Agentur WDS.media, immer unter dem Motto „Konzentration auf das Wesentliche – gezielt informieren und hilfreich kommunizieren“.

www.asosafety.de

„Sonnenschutz Rundumschutz – Automatisch – Praktisch – Gut“

Welches Produkt wähle ich als Endverbraucher aus der Vielzahl der gesteuerten Sonnenschutz- oder Beschattungsprodukte aus? Welche Designs passen zu meinem Haus oder zur Wohnungseinrichtung? Wieso kann ich Energieströme mit Automation steuern? Fragen an den Fachmann! Es zeigt sich immer wieder, dass eine fundierte Beratung des Kunden durch den qualifizierten Fachhändler enorm wichtig ist.

Dieser Sache nahm sich der Fachausschuss Automation/Steuerung des ITRS – Industrieverband Technische Textilien-Rollläden-Sonnenschutz e.V. unter der Leitung von Dieter Fuchs an. Heraus kam die Broschüre „Sonnenschutz Rundumschutz – Automatisch-Praktisch-Gut“. Erstmals wird die gesamte Bandbreite der Branche

in nur einem Informationsheft übersichtlich und ansprechend zusammengefasst. Der Kunde kann beispielsweise einen ersten, umfassenden Überblick über Energieeinsparungen, automatische Steuerung bei Abwesenheit, Schutz vor klimatischen Bedingungen oder Lärm gewinnen.

„Wir freuen uns, dass es uns gelungen ist, den Fachhändlern ein umfassendes Werk unserer vielfältigen Produkte bieten zu können“, so Dieter Fuchs. Die Broschüre ist kostenlos über ITRS e.V. zu beziehen.

www.itrs-ev.com

Die gesamte Bandbreite der Branche wird in dem Informationsheft übersichtlich und ansprechend zusammengefasst.

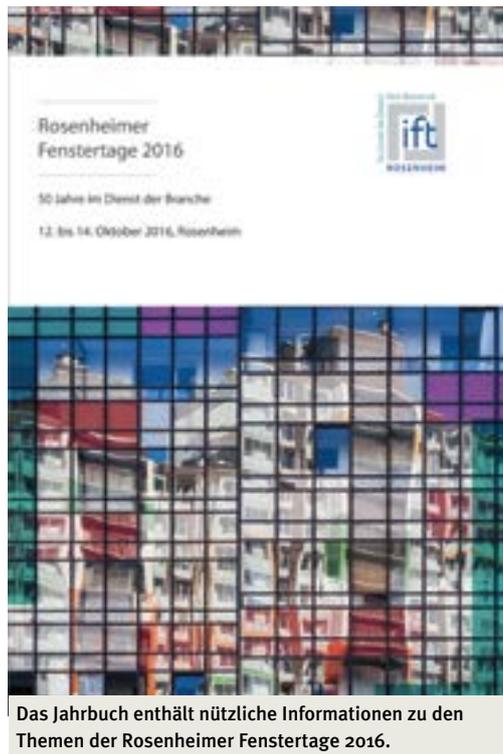


Jahrbuch Fenster + Fassade

Die diesjährigen Rosenheimer Fenstertage standen unter dem Motto „50 Jahre im Dienst der Branche“. Das Jahrbuch Fenster + Fassade enthält eine ausführliche Fachpublikation zu wegweisenden Forschungsprojekten und bietet eine kurze Übersicht der Vorträge. Zusammen mit den Vortragsfolien der 29 Referenten ist es jetzt im ift-Onlineshop erhältlich.

Anlässlich des 50-jährigen Jubiläums des ift Rosenheim beinhaltet das Jahrbuch eine ausführliche Beschreibung der Entwicklung, die Fenster und Fassaden in den letzten 50 Jahren durchlaufen haben, sowie die Auswirkungen auf aktuelle Trends und Themen. Es werden die Grundlagen der heutigen Technik beschrieben und Verweise zu wegweisenden Forschungsprojekten gegeben – eine bedeutende Informationsquelle für Konstrukteure, Fensterbauer und Entwickler.

Die Vortragsfolien reichen von Änderungen in der Musterbauordnung bis zu den neuesten Erkenntnissen über den Klimawandel. Auch aktuelle Entwicklungen, wie die Technik der 3D-Drucker, mit der sich nicht nur Produkte, sondern auch Prozesse und Geschäftsmodelle ändern werden, sind ein Thema der Präsentationen. Außerdem wird z.B. anhand einer Analyse der Baukosten der letzten 30 Jahre gezeigt, dass Investitionen in Energieeffizienz nicht mehr Geld



Das Jahrbuch enthält nützliche Informationen zu den Themen der Rosenheimer Fenstertage 2016.

kosten müssen. Zusätzlich zum Tagungsband sind über 900 Vortragsfolien enthalten, die einen echten Mehrwert bieten.

Das ift-Jahrbuch „Fenster + Fassade“ (Tagungsband Rosenheimer Fenstertage 2016 inklusiv rund 900 Vortragsfolien) kann im Literaturshop bestellt werden.

www.ift-rosenheim.de/shop

„Check-Up für Tore und Schranken“

Der BVT-Verband Tore hat den Flyer „Check-Up für Tore und Schranken“ herausgegeben: Die Broschüre macht Betreiber auf deren Verantwortung für einen sicheren Betrieb von Toren und Schranken aufmerksam und beschreibt die Leistungen, die BVT-Fachbetriebe im Servicebereich erbringen. Für Monteure ist der Flyer eine gute Argumentationshilfe gegenüber Kunden, die sich bisher nicht mit diesem Thema auseinandergesetzt haben. Die Flyer können mittels Firmenstempel individualisiert und über den Verband bezogen werden.

www.bvt-tore.de

Der Flyer macht u. a. Betreiber auf deren Verantwortung für einen sicheren Betrieb von Toren und Schranken aufmerksam.



Noch gute
Vorsätze frei
für's neue Jahr?

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

Hohe Sympathiewerte beim Endverbraucher



Duette (2)

Durch die Kombination transparenter Gewebe mit den blickdichten und den abdunkelnden Qualitäten ist eine Vielzahl an ganz individuellen Lösungen und Lichtsteuerungen möglich.

Im Fachhandel ist Duette Wabenplissee als Premium-Marke mit einzigartigen Vorteilen bekannt. Aber wie sieht es beim Endkunden aus? Seit knapp zwei Jahren wird mit einer breit angelegten Endverbraucher-Werbekampagne in den auflagenstärksten Titeln der führenden Lifestyle-, Bau- und Wohnzeitschriften Duette Licht-, Sicht- und Sonnenschutz als hochwertige Marke präsentiert. Die aktuelle PBM 2016 Studie (PBM 2016 – Befragung von 1000 Bauherren und Renovierern durch Ipsos, Hamburg, im Auftrag des Fachschriften-Verlages, Fellbach) zeigt nun auf, dass die Markenbildung auf einem guten Weg ist und die Markenbekanntheit wächst. So hat es Duette Wabenplissee nach einem relativ kurzen aber intensiven Werbeauftritt über 1,5 Jahre geschafft, bei den Bauherren und Renovierern eine Markenbekanntheit von 6,1 Prozent zu erzielen. Im Vergleich zu anderen Marken ist dies ein beachtliches Ergebnis. Bei den Hausplanern, die sich aktuell mit dem Bau eines Hauses beschäftigen, liegt der Wert sogar bei 17,4 Prozent. Dabei wird Duette von den Markenkennern mit 77,1 Prozent als sympathisch eingestuft. Dies ist der höchste Sympathiewert unter den abgefragten Marken im Bereich Sonnenschutz. Damit hat Duette Wabenplissee innerhalb kurzer Zeit ein sehr positives Image aufgebaut.



Das Wabenplissee erreichte den höchsten Sympathiewert unter den abgefragten Marken im Bereich Sonnenschutz.

Marken bringen dem Fachhandel Erfolg

Ziel der Kampagne ist es, Duette Wabenplissee als sympathische Marke beim Endkunden zu etablieren und den Fachhandel so beim Verkauf zu unterstützen. Dass die Vermarktung ohne durchdachte Marketingkonzepte immer schwieriger wird, das hat Friedrich W. Petrat, Visionär und für den Erfolg von Duette Wabenplissee verantwortlich, schon früh erkannt: „Gute und innovative Produkte sind nur eine Grundvoraussetzung, bilden sozusagen die Basis. Aber das allein reicht nicht mehr. Die Markenpolitik wird immer stärker ein Garant für den Absatzerfolg und ist in sich wandelnden Märkten und wachsendem Internet von entscheidender Bedeutung.“

Deshalb wird die Markenkampagne auch 2017 in den auflagenstärksten Printmedien und online weiter fortgeführt ausgebaut. Dazu gehört die crossmediale Verstärkung mit der Duette Website, die intensiv vom Endkunden genutzt wird und den Endverbraucher zum Fachhandel führt. Die umfangreichen PR-Aktivitäten sind ein weiterer Baustein zum Erfolg und tragen somit zu den wachsenden Erfolgchancen für den Fachhändler bei.

www.duette.de

Internationale Handwerksmesse

„Made in Germany. Das Original. Echt bei uns im Handwerk“ lautet das Motto der Internationalen Handwerksmesse vom 8. bis 14. März 2017 in München. Handwerker aus allen Gewerken, ihre Kunden und Partner, aber auch zahlreiche prominente Gäste aus Wirtschaft und Politik werden dieses Motto dort in all seinen Facetten erleben. Hans Peter Wollseifer, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH), spricht im Interview über die Bedeutung von „Made in Germany“ für das Handwerk und die zentrale Rolle, die die Internationale Handwerksmesse als lebendige Plattform dabei spielt.

RTS: „Made in Germany. Das Original. Echt bei uns im Handwerk“ lautet das Motto der Internationalen Handwerksmesse 2017. Warum ist dieses Thema gerade jetzt so aktuell?

Hans Peter Wollseifer: Erstens: Deutschland entdeckt das Handwerk gerade neu, versteht, dass Handwerk so viel mehr ist als „Mann mit Schaufel“. Zweitens: Im Ausland wird Handwerk aus Deutschland immer beliebter – wir exportieren vom traditionsreichen Original, dem Dresdner Christstollen, bis zum High-Tech-Produkt Roboter-Werkzeug. Dazu werden immer häufiger Dienstleistungen mitverkauft, die mit der digitalen Entwicklung erst möglich werden. Drittens: Handwerk ist entscheidender Teil vieler industrieller Wertschöpfungsketten und damit für den aktuellen Erfolg des „Made in Germany“ insgesamt mitverantwortlich.

RTS: Was bedeutet dieses Motto für Sie als Präsident des ZDH?

Hans Peter Wollseifer: Made in Germany als Qualitätsversprechen lässt sich nur halten, wenn das Handwerk seine „Originale“ behält. Die duale Ausbildung qualifiziert junge Menschen in ihrem Handwerk. Der Meisterbrief sorgt dafür, dass exzellente berufliche Bildung



Etwa 131 500 Besucher erlebten auf der Internationalen Handwerksmesse 2016 die Leistungen von rund 1000 Ausstellern.

auch in Zukunft im Handwerk an die nächste Generation weitergegeben werden kann. Die Handwerksorganisationen kennen die Bedürfnisse kleiner und mittlerer Handwerksbetriebe und unterstützen sie bei allen Prozessen, von der Ausbildung über die Fort- und Weiterbildung bis zur Betriebsführung. Dieses einzigartige System macht das Handwerk so stark.

Es ist Garant für den weltweiten Ruf unserer Dienstleistungen und Produkte – eben Made in Germany.

RTS: Kann das Handwerk das Qualitätsversprechen „Made in Germany“ auch in Zukunft ohne Einschränkung abgeben?

Hans Peter Wollseifer: Davon bin ich überzeugt. Aber dafür muss Deutschland umdenken.



Jean Paul Warnecke von der Café Konditorei Baumann hat eine eigene Schokolade für die Internationale Handwerksmesse 2016 produziert.

Berufliche und akademische Bildung müssen wirklich gleichwertig sein. Unsere Betriebe wollen weiter in der 1. Liga in der Welt spielen, mit hoch qualifizierten Mitarbeitern „Made in Germany“ hoch halten. Dafür brauchen sie leistungsorientierten Nachwuchs, Facharbeiter und Meister, Spezialisten und Bachelor-Absolventen, die die Praxis der Theorie vorziehen. Diese jungen Menschen erwarten Ausbildungsstätten, die dem Anspruch gewachsen sind, berufliche Exzellenz auszubilden. Da muss die Politik mehr investieren. Damit die Menschen nicht mehr glauben, nur mit Abitur und Studium könne man etwas aus seinem Leben machen. Sondern sich bewusst für eine berufliche Karriere entscheiden.

RTS: Inwieweit trägt die Internationale Handwerksmesse in München dazu bei, handwerkliche Spitzenleistungen „Made in Germany“ öffentlichkeitswirksam zu präsentieren?

Hans Peter Wollseifer: Die Internationale Handwerksmesse ist das wahre Schaufenster der Leistungsfähigkeit des Handwerks. In diesem Jahr will die Internationale Handwerksmesse die Qualität und Nachhaltigkeit von Start-ups im Handwerk unterstreichen. Aber sie macht auch neue Trends bewusst – etwa das Handwerk als Motor der Energieeffizienz. Oder sie schaut in die Zukunft, führt an die Entwicklungen der digitalen Welt heran – und macht Handwerker und andere Messebesucher Staunen. Sie ist aber auch ein Ort des Austausches zu den großen Zukunftsfragen – Europa und Globalisierung, Einbindung von Migranten und Flüchtlingen oder Zukunft der beruflichen Bildung. Mit der Internationalen Handwerksmesse demonstriert das deutsche Handwerk jedes Jahr aufs Neue seine Einzigartigkeit. Wir sind eben das Original.

www.ihm.de

Vier erfolgreiche Messetage in Frankreich



Markilux

in den Markenaufbau des Unternehmens und die intensive Pflege bestehender Kooperationen mit dem Fachhandel haben laut Rebecca Dick, der Vertriebsleiterin von Markilux für den französischen Markt, dazu geführt, dass das Unternehmen auch in Frankreich in den vergangenen Jahren immer bekannter geworden ist. „Wir sind nun seit 2006 und damit das sechste Mal auf der Equip'Baie vertreten. Das merken wir deutlich, denn unsere festen Kunden kommen mittlerweile zielstrebig auf unseren Messestand. Es sind aber auch viele neue Kontakte zu möglichen weiteren Fachhändlern entstanden, die von unseren Produkten schon einmal gehört haben und uns deswegen aufgesucht haben“, erklärt Rebecca Dick. Über 350 Fachhändler hätten den Messestand während der vier Tage in Paris besucht.

Der Markisenhersteller war im November 2016 schon zum sechsten Mal auf der Equip'Baie in Paris vertreten.

Auch im digitalen Zeitalter ist der persönliche Kontakt zum Kunden nach wie vor die tragende Säule in Geschäftsbeziehungen. Markisenhersteller Markilux war deshalb Mitte November 2016 erneut mit einem rund 90 Quadratmeter großen Messestand auf der Equip'Baie

in Paris vertreten, um Bestandskunden, aber auch potenziellen neuen Fachpartnern das Produktsortiment sowie einige Neuheiten der kommenden Saison 2017 zu präsentieren. Über 350 Fachhändler besuchten laut Markilux den Messestand. Langjährige Investitionen

Positions-Barometer

Besonders gut sind der Markisenschirm Planet, die Designmarkise MX-1 und die neuen Lichtoptionen für das Pergola-System angekommen. „Die Equip'Baie ist als bedeutendste

Fachmesse für Sonnenschutz, die alle zwei Jahre in Frankreich stattfindet, ein gutes Barometer für uns und unsere Arbeit, denn sie zeigt, wo wir im Markt positioniert sind. So haben uns viele Gespräche mit Messebesuchern bestätigt, dass die hohe Qualität und das moderne Design unserer Markisen sehr gut ankommen“, freut sich Rebecca Dick. Die Rückmeldungen sind für das ganze Team wichtig, denn sie zeigen, dass sich Qualität auszahlt – durch zufriedene Kunden und folglich auch durch zunehmende Markenbekanntheit sowie kontinuierliches Wachstum. Nach der Messe geht es nun darum, die Bestandskunden weiter zu unterstützen und vielversprechende Neukontakte in Kundenkontakte zu verwandeln. „Der direkte Draht zum Fachhandel ist sehr wichtig, um Kundenwünsche abzufragen und Rückmeldungen zu bekommen“, betont Rebecca Dick, „aber auch, um unsere Marktposition weiter auszubauen und das Fachhändlernetz zu vergrößern. Denn Wachstum ist letztlich entscheidend für jedes Unternehmen.“

www.markilux.com

Schulungsreihe startet

Beck+Heun bietet im kommenden Jahr wieder die hauseigene Schulungsreihe Campus an. Das Semester startet im Februar 2017 mit insgesamt 14 Seminaren. Sie decken alles ab, was man für die Vermarktung der Produkte von Beck+Heun benötigt – von der Beratung über den Verkauf und die Planung bis hin zur Verarbeitung. Die Schulungen finden an den drei Standorten des Herstellers von Beschattungs- und Dämm Lösungen statt – Mengerskirchen, Altenmünster und Erfurt. Auf Wunsch und bei ausreichender Teilnehmerzahl werden die Se-



Beck+Heun

Die erfolgreiche Schulungsreihe findet in diesem Jahr bereits zum fünften Mal statt.

minare auch im eigenen Betrieb durchgeführt. Individuell abgestimmte Schulungen sind ebenfalls möglich.

Das dezentrale Lüftungssystem Airfox mit Wärmerückgewinnung ist dieses Jahr besonders umfangreich im Schulungsprogramm vertreten. Dieses ist ab April 2017 nämlich auch in die Rollladen- und Raffstorekästen von Beck+Heun integrierbar. Aktuell ist dies lediglich bei dem Fenster-Komplettsystem Roka-Compact 2 möglich. Auch die Stabulum Befestigungskonzepte sind fortan in Kombination mit zusätzlichen Produk-

ten erhältlich und werden daher intensiver geschult. Sie dienen der Lastabtragung des Fensters über den Rollladenkasten in das Mauerwerk. Abgerundet werden die erweiterten Produktschulungen durch fünf Vertriebsseminare sowie eine Weiterbildung zur Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten. Die Anmeldung beziehungsweise Kontaktaufnahme ist ab sofort über die Website möglich. Dort steht auch die Campus-Broschüre mit dem Schulungsprogramm zum Download bereit.

www.beck-heun.de/campus

Besucher-Countdown angelaufen

Es wird die bisher größte R+T Asia aller Zeiten: Stand heute haben sich bereits rund 400 Unternehmen aus China und Übersee angemeldet. Mehr als 43000 Quadratmeter Ausstellungsfläche sind belegt. Das entspricht einem Zuwachs von rund 8,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Und es kommen immer noch weitere Aussteller hinzu. Mit ihrem internationalen Repertoire an Rollläden, Toren, Fenstern und Sonnenschutzsystemen ist die R+T Asia, die vom 21. bis 23. März 2017 im New International Expo Centre (SNIEC) in Shanghai an den Start geht, die wichtigste Branchenausstellung im asiatischen Raum.

Das Sprichwort „Der frühe Vogel fängt den Wurm“ gilt für die Besucher der R+T Asia ganz besonders. Wer sich früh anmeldet, bekommt zur Eintrittskarte aktuelle Neuigkeiten über die Messe, Einladungen zu Networking-Veranstaltungen sowie Details über spezielle Messepromotionen zuerst und nimmt automatisch an einer Verlosung teil. Der glückliche Gewinner erhält ein Flugticket nach Shanghai zur R+T Asia 2017 sowie ein VIP-Paket. Die Online-Voranmeldung für Besucher ist bereits frei geschaltet und via Website rtasia.org/en/ ganz einfach erreichbar.

Die R+T Asia 2017 wird Innovationen und Produktweiterentwicklungen aus den beiden Hauptbereichen Sonnenschutz sowie Türen/Tore vorstellen. Zeitgemäßer Sonnenschutz umfasst neben Jalousien vollständig montierte Produkte für den innenliegenden Sonnenschutz, Fensterstoffe, technische Textilien, außenliegende Sonnenschutzsysteme, Rollläden, Verschattungssysteme, Antriebs- und Steuerungssysteme sowie Zubehör. Im Bereich Türen/Tore werden modernste Industrie-Tore, schnelllaufende automatische Tore, Garagentore, Eingangstüren sowie Zubehör vorgestellt. Maschinen zur Herstellung von Komponenten und

Endprodukten für beide Bereiche werden ebenfalls zu sehen sein.

Hosted Buyer-Programm

Das „Hosted Buyer-Programm“ wendet sich gezielt an Entscheider aus der höheren Managementebene sowie an Einkäufer. Interessenten können sich über ein Antragsformular online bewerben und werden anschließend durch den Veranstalter qualifiziert. Bei einer Zusage haben die Hosted Buyer die Möglichkeit, an vorab terminierten Meetings mit gewünschten Ausstellern teilzunehmen und sie erhalten kostenlosen VIP-Zugang zur R+T Asia 2017 sowie zur VIP-Lounge. Zudem übernimmt der Veranstalter die Hotelkosten. Das Programm richtet sich an Entscheidungsträger aus Kanada, den USA, Europa, dem Nahen Osten und Australien. Die Anzahl der Plätze ist begrenzt.

Vergünstigte Messeteilnahme

Internationalen Herstellern von Toren und Torkomponenten bietet die R+T Asia Sonderkonditionen für die Messeteilnahme 2017 an, inklusive zusätzlicher kostenloser Marketingmaßnahmen



Internationalen Herstellern von Toren und Torkomponenten werden Sonderkonditionen für die Messeteilnahme angeboten.



Im Rahmen der R+T Asia 2017 findet der fünfte „International Window and Door Summit“ für die Bereiche Sonnenschutz und Tore statt.

men und chinesische Sprachunterstützung. Dieses Angebot ist begrenzt und erfordert eine gesonderte Anmeldung. Hintergrund ist der Beschluss des G20-Gipfels 2016 in Hangzhou/China, den internationalen Warenaustausch der Länder untereinander zu stärken.

Wertvolle Hintergrundinformationen

Im Rahmen der R+T Asia 2017 findet der fünfte „International Window and Door Summit“ für die Bereiche Sonnenschutz und Tore statt. Die Topics: „Transformation der Industrie des außenliegenden Sonnenschutz“

und „Intelligente Eingangstüren“. Experten wichtiger globaler Wirtschaftsverbände werden in Vorträgen die neuesten Industrietrends und -technologien präsentieren. Vertreter führender Unternehmen stellen anhand von Fallstudien sowie Best-Practice-Beispielen zukunftsweisende Lösungen für energieeffiziente Gebäude und Smart-Home-Konzepte vor.

Ebenfalls parallel zur Messe R+T Asia 2017 findet der internationale Event Cadex statt, der an Materiallieferanten, Hersteller, Architekten, Designer, Immobilienexperten und Endnutzer adressiert ist. Im Rahmen eines Kongresses werden die Themen „Kulturelle Architektur & Stadterneuerung“ sowie „Smart Home“ diskutiert und es wird zudem einen „Dialog über nachhaltiges Bauen“ geben. Zudem werden in einer Sonderausstellung innovative Materialien für den asiatischen Markt präsentiert.

Für Chinesisch sprechende Besucher und Aussteller organisiert die R+T Asia 2017 im Rahmenprogramm den „Window Decoration and Custom Interior Design Summit“ (Gipfel für Fensterdekoration und kundenspezifische Raumgestaltung), bei dem das Design von textilen Dekorationselementen im Fokus steht.

www.rtasia.org/en

Feuerprobe: Weltweit größte Brandprüfung eines Brandschutzglases



ift Rosenheim (2)

Die weltweit größte Prüfung eines Brandschutzglases fand im neuen Technologiezentrum statt.

Als Abschluss der Rosenheimer Fenstertage wurde am 14. Oktober 2016 im ift-Technologiezentrum die weltgrößte Brandprüfung eines Brandschutzglases mit einer Abmessung von 5900 Millimeter mal 3100 Millimeter (Gewicht circa 1,5 Tonnen bei einer Glasdicke von 35 Millimetern) für Feuerwiderstand durchgeführt. Das von der Firma Polflam, einem polnischen Spezialisten für Brandschutzglas entwickelte moderne Glas wurde in einem „Mega-Aluminium-Fenster-rahmen“ nach EN 1364-1 auf die Feuerwiderstandsklasse EI30 geprüft. Dank der Einrichtungen im neuen ift-Technologiezentrum, unter anderem einem Brandprüfofen mit Maximalabmessungen von acht Metern mal fünf Metern, konnte der weltweit größte Brand-schutztest eines Glases in dieser Dimension durchgeführt werden.

Das im Juni eingeweihte ift-Technologiezentrum bietet modernste Anlagen zur Prüfung großformatiger Brand- und

Rauchschiutzelemente genauso wie für Fassaden, Fenster, Türen, Tore sowie Dach- und Wandelemente, wie sie auch für den Feuerwiderstandstest des Brandschutzglases der Firma Polflam mit einer Abmessung von 5900 Millimeter mal 3100 Millimeter benötigt wurden.

Die Prüfung des Brandschutzglases im großen Brandprüfstand (maximale Breite acht

Meter, maximale Höhe fünf Meter) hat unter den rund 100 Besuchern Erstaunen erregt. Sie konnten beobachten, wie sich der Temperatureinfluss von bis zu 890 Grad Celsius während 30 Prüfminuten auf den Probekörper auswirkte: Nach der Ausdehnung der Brandschutzschicht in der Mitte des Brandschutzglases und dem Bruch der inneren Glasscheibe war es

möglich, die zunehmende Trübung der Brandschutzschicht zu beobachten. Auf der feuerabgewandten Seite waren die Temperaturmessstellen angebracht. Die Daten wurden an die Messwarte gesendet und von ift-Prüfingenieuren sowie vom Kunden ständig im Blick behalten. Dank moderner Technik wurde die Brandprüfung mit mehreren Kameraeinstellungen, auch aus dem Brandraum, in das Kongresszentrum zu den Rosenheimer Fenstertagen 2016 und direkt in das Herstellwerk des Glases in Polen übertragen. Nach 45 Minuten war die Prüfung beendet.

Aber nicht nur Prüfungen von bis zu acht Metern mal fünf Metern großen Bauelementen auf Rauchschiutzelemente und Feuerwiderstand sind im ift-Technologiezentrum möglich, sondern auch Dauerfunktion sowie Windlast, Luft-, Wind- und Schlagregendichtheit können an nur ein und demselben Probekörper in Kombiprüfungen getestet werden.

Dies wird durch spezielle Aufbau- und Montagekonzepte möglich, bei denen die unterschiedlichen Anforderungen verschiedener Prüfnormen berücksichtigt werden. Alle Prüfungen können nach deutschen, europäischen und internationalen Normen wie zum Beispiel nach amerikanischen, russischen, britischen und weiteren nationalen Standards durchgeführt werden. Somit ergeben sich für die Hersteller Zeit- und Kosteneinsparungen gegenüber der Herstellung mehrerer Probekörper. So ist es möglich, dass die Kunden schnell und kostensparend die benötigten Nachweise und Zertifikate erhalten. Die horizontale Akkreditierung des ift Rosenheim ermöglicht zudem auch Prüfungen für Sonderbauten und nicht genormte Bauteile.



Mehr als 100 Besucher verfolgten im neuen Technologiezentrum die weltweit größte Brandprüfung eines Brandschutzglases

www.ift-rosenheim.de

Neue Mitglieder, faszinierende Trends, kreative Events

Mit einer Vielzahl neuer Mitglieder und einem erweiterten Produktsortiment präsentiert sich DecoTeam noch umfassender und attraktiver auf der Heimtextil. Im Mittelpunkt aller Aktivitäten steht der Fachhandel, der mit einer inspirierenden Trendpräsentation und einem informativen und kreativen Eventprogramm wieder einen echten Mehrwert zum Messebesuch erhält.

Auf einer Fläche von nun weit über 3000 Quadratmetern präsentiert sich DecoTeam erstmalig mit den neuen Mitgliedern Saum&Viebahn, Germania und Haro-Teppichen sowie dem neuen DecoTeam-Partner Bandex. So wird das Angebot auf der Heimtextil um hochwertige handgefertigte Teppiche für die moderne Einrichtung ergänzt und das Angebot an hochwertigem Sonnenschutz ausgebaut. Mit Saum&Viebahn erweitert ein bedeutender deutscher Verleger das Produktsortiment mit exklusiven Coordinate-Themen, so dass der Messebesucher einen umfassenden Überblick über die aktuellen Trends und Neuheiten zu allen für ihn relevanten Produktgruppen erhält.

Trends 2017/18

Mit Natural Greys und Elegant Greys sowie Smart Pastels und Modern Pastels liefert DecoTeam ein klares Colour-Statement, das dem Fachhandel Orientierung und Trend-Sicherheit geben soll und ihm gleichzeitig eine Vielzahl unterschiedlicher Interpretationen dieser beiden Farbwelten aufzeigt. In atmosphärischen Inszenierungen mit einer Vielzahl an überraschenden Kombinationen und dekorativen neuen Ideen und Verarbeitungen erhält er wichtige Inspirationen zum Start ins neue Jahr, die er im Ladengeschäft präsentieren und bei seinen Kunden umsetzen kann.

Ob natürlich und elegant oder smart und modern – im Mittelpunkt steht eine textile Modernität und ein textiles

Wohlgefühl, die auch der modernen Architektur eine schöne Atmosphäre schenkt.

Natural Greys steht für einen natürlich, coolen sommerlichen Look, eine Modernität mit natürlichen Materialien und Dessins aus der Natur. Grautöne in Kombination mit Taupe-Nuancen und Akzenten in Weiß und Safran unterstreichen ebenfalls den natürlichen Look. Inszeniert mit den Stoffen von Unland und Höpke – ein Pure Nature Feeling auch in urbanen Wohnwelten.

In einer edlen und dezenten Farbigkeit in leichten und kühlen Graunuancen mit warmen Cremenuancen präsentiert sich Elegant Greys. Ein edler und moderner Retrostyle mit den Stoffen von Heco und Sonnhaus.

Feminin und lässig gefällt das Thema Modern Pastels, ein stylischer urbaner Look, inszeniert mit den Stoffen von Gardisette und Sonnenschutz von Germania. Eine helle, harmonische Farbigkeit in zartem Mint, Bleu und Weiß.

Rose, Weiß, Creme-Nuancen und Akzente in Mint und Kupfer sind die Farben bei Modern Pastels. Ein unkomplizierter junger Look, pur und dennoch textil sowie stylish mit den Stoffen von Apelt und Saum&Viebahn.

Kreatives Eventprogramm

Und auch das kreative Eventprogramm lädt die Besucher ein, dieses textile Wohlgefühl und eine Vielzahl an Ideen und Anregungen aufzunehmen und die neuen Stoffe zu erleben. Dieses wird gemeinsam mit den DecoTeam Partnern Decor-Union, MZE/2HK und der RZ veranstaltet. Um 11 Uhr und 15 Uhr präsentiert Branchenexperte Bernhard Zimmermann die neuen Trends, die Spielvarianten der Farben und ihre Wirkungen, und das, was den jeweiligen Look ausmacht. In 30-minütigen Workshops kön-



In einer edlen und dezenten Farbigkeit in leichten und kühlen Graunuancen mit warmen Cremenuancen präsentiert sich Elegant Greys.

nen die Messebesucher dann mit vorbereiteten Materialien und unter Anleitung von Stylisten ein Thema in eine Trendcollage umsetzen. Diese ist zum Mitnehmen und kann im eigenen Ladengeschäft einen ak-

tuellen Trend der weltgrößten Messe für Heimtextilien aufzeigen.

Kunden gewinnen in 2017 – das ist das Thema von Thomas Stahl. Um 13 Uhr erhalten die Messebesucher in einem Kurzreferat wertvolle Informationen und Impulse, wie man sich erfolgreich vermarktet und die Leistung wirkungsvoll verkauft.

Abgerundet wird das gesamte Programm noch mit dem Thema Online-Marketing und der Präsentation der Materialo App von DecoTeam-Partner ActiveOnline am Touchscreen. Materialo unterstützt visuell die ganzheitliche Raumgestaltung mit real konfigurierbaren Einrichtungssituationen. Die innovative Web-App ist ein kostbares Beratungsinstrument, unterstützt visuell Verkaufsargumente und erleichtert die Planung, da online auf die aktuellen Musterbücher zurückgegriffen wird.



Feminin und lässig gefällt das Thema Modern Pastels, ein stylischer urbaner Look.

www.decoteam.de

Gemeinsames Bekenntnis zu einem starken Verband

Zu seiner ersten Sitzung ist der neu berufene Industriebeirat des Bundesverbandes Rollläden + Sonnenschutz (BVRS) mit dem Verbandspräsidium in Bad Homburg v.d.H. zusammengekommen.

BVRS-Präsident Heinrich Abletshauer hob die große Bedeutung hervor, die der Industriebeirat für die Arbeit des BVRS habe. „Meinen Präsidiumskollegen und mir ist der offene Dialog hier und der Rat der Beiratsmitglieder sehr wichtig. Ich freue mich daher, dass alle vorgesehenen Persönlichkeiten meiner Berufung gefolgt sind und sich zu einer aktiven Mitarbeit in den kommenden vier Jahren bereiterklärt haben.“

Auch den Beiratsmitgliedern, allesamt Geschäftsführer von führenden Unternehmen der Zulieferindustrie des Rollläden- und Sonnenschutztechniker-Handwerks, sehen den Beirat als wichtiges Gremium für den vertrauensvollen und offenen Austausch zwischen dem Präsi-

dium des BVRS und der Zulieferindustrie. Es gelte hier, die für die Branche zukunftsweisenden Themen zu identifizieren und miteinander zu diskutieren.

Als eine wichtige Aufgabe wurde dabei das Bemühen um ausreichenden fachlichen Nachwuchs für die Branche genannt. Rollläden- und Sonnenschutztechniker-Handwerk und dessen Zulieferindustrie litten gleichermaßen, wenn mögliche Aufträge nicht ausgeführt werden könnten, weil Fachkräfte fehlten. Es sei daher gemeinsame Aufgabe, junge Menschen für eine Ausbildung und eine berufliche Tätigkeit im R+S-Handwerk zu begeistern.

Sehr offen wurde im Industriebeirat auch die aktuelle interne Situation im BVRS angesichts der Austrittsbeschlüsse der Innungen Düsseldorf und Köln diskutiert. Die Beiratsmitglieder betonten, dass sie den BVRS als starke und wahrnehmbare Interessenvertretung des Rollläden- und Sonnenschutztechniker-

Handwerks ansähen und somit als kompetenten Gesprächspartner in allen Belangen der Branche schätzten. Um nicht an Bedeutung zu verlieren sei es für das Gewerk aber unerlässlich, mit einer Stimme zu sprechen.

Beiratsmitglied Harald Freund (Warema) betonte daher, dass es unverzichtbar sei, dass Bundesverband und Innungen im Dialog miteinander zu einer Lösung kämen, die zu einer Rücknahme der Austrittsbeschlüsse führten. Und Klaus Braun (Alukon) ergänzte: „Es hilft niemandem weiter, wenn sich eine im Prinzip starke Organisation wie die des Rollläden- und Sonnenschutztechniker-Handwerks fragmentiert. Unterschiedliche Stimmen werden viel schlechter gehört. Wir appellieren daher an alle Beteiligten, sich an einen Tisch zu setzen und gemeinsam eine Lösung zu finden.“

Hermann Frentzen (Erhardt Markisenbau), der auch Vorsitzender der Industrievereinigung Rollläden-Sonnenschutz-Au-

tomation ist, erklärte, dass die Zusammenarbeit zwischen dem Handwerks- und dem Industrieverband der R+S-Branche in letzter Zeit immer enger und vertrauensvoller geworden sei: „Insbesondere in technischen und Normungsfragen kooperieren wir eng. Hier ist mir besonders wichtig, dass wir mit einer Stimme sprechen und die fachliche Kompetenz der Handwerksvertreter in unsere Positionierungen einbeziehen.“

Der Industriebeirat des Bundesverbandes Rollläden + Sonnenschutz vertritt nach der Satzung die Interessen der fördernden Mitglieder gegenüber den Organen des Verbandes. Seine Mitglieder werden vom Präsidenten des BVRS persönlich berufen. Üblicherweise trifft sich der Beirat zweimal im Jahr, um sich mit dem BVRS-Präsidium über aktuelle die Branche sowie die Verbandsarbeit betreffende Fragen zu beraten.

www.rs-fachverband.de

Inserentenverzeichnis

BFB.....41	Gaviota 4, US	Messe Gießen39	Sommer36
Dickson.....23	Geiger Antriebstechnik.....	Selve.....11	TS Aluminium.....49
Elero.....3Titelbild + Titelstory	Siral.....5
Elsner Elektronik43	GTE.....14	Somfy.....9

Unternehmensverzeichnis

Aluprof..... 47	Flachglas Markenkreis..... 36	Schüco 18, 41	Somfy..... 24
Aso Safety..... 48	Forum Fassade 57	Schüt-Duis 42	Sommer 38
Becker 40	Fraunhofer-Institut 26	Selve..... 32	Warema..... 15, 34, 46
Beck+Heun..... 52	Gaviota 44	Serge Ferrari 20	Weinor 17, 22
Belutec 39	Geiger 6	Solavinea 43
Braun 10	Heydebreck 35	Solarlux..... 37
Bühler 33	Hörmann..... 14		
BVRS 12, 56	Ift Rosenheim..... 49, 54		
BVT 49	ITRS 48		
Deco Team..... 55	Lakal 13, 45		
Duette..... 8, 50	Lucas..... 42		
Elero..... 12	Markilux 13, 16, 52		
Elsner 34, 46	Messe Stuttgart..... 11, 53		
Faro 47	Messe München 51		

Die nächste Ausgabe erscheint am 15. Februar 2017

Ihre Ansprechpartnerin:

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

Forum Fassade im Porsche Museum



Porsche AG

Beim Rundgang durch die Ausstellung können die Teilnehmer die Fahrzeuge live und hautnah erleben.

Nach der erfolgreichen Premiere vor knapp zwei Jahren in Hattlingen (Ruhr) findet am 30. März 2017 zum zweiten Mal das Forum Fassade statt. Austragungs-ort der von Flachglas Marken-Kreis und Fassade organisierten Veranstaltungsreihe ist das einzigartige Porsche Museum in Stuttgart-Zuffenhausen. In exklusivem Ambiente dreht sich dort thematisch alles um komplexe (Glas-) Fassaden: Aus verschiedenen Perspektiven beleuchten die Referenten normative Anforderungen, technische Herausforderungen sowie Probleme und zeigen auf, wie immer komplexere Projekte und Fassadenkonstruktionen in der Praxis effizient geplant und realisiert werden können. Die Veranstaltung richtet sich an Fassadenplaner, Fassadenberater, Techniker, Generalunternehmer, Entscheider von Systemhäusern und Fassadenbauer.

Top-Thema „Komplexe Fassaden“

Zum Einstieg ins Thema erläutert Hagen Weber (Raico Bau-technik) die außergewöhnliche

Architektur des von Delugan Meissl gestalteten Porsche Museums und veranschaulicht dabei, wie sich mit Objektlösungen auch anspruchsvolle Fassaden realisieren lassen. Im Anschluss daran stellt Klaus Grewe (Jacobs Engineering) das brandaktuelle Thema „Großprojekte“ in den Mittelpunkt. Vor dem Hintergrund von problembehafteten Leuchtturmprojekten wie „Stuttgart 21“ und „BER – Flughafen Berlin-Brandenburg“ erläutert der Experte neue Wege zur Umsetzung komplexer Bauvorhaben. Nach der Mittagspause heißt es bei Hans Peter Petschenig „Nut trifft Feder“. Im Detail stellt der Geschäftsführer der Petschenig Glasstec GmbH die innovative Structural Glazing Fassade des Unternehmens vor. Interessantes zum Thema „Einbruchhemmendes Sicherheitsglas für Paniktüren mit Polycarbonat“ wird Christoph Hahn (Silatec GmbH) vorstellen. Mit den Herausforderungen von Toleranzen bei der Fassadenplanung und -umsetzung beschäftigt sich der UBF-Vorsitzende Hans-H. Zimmermann (IGF Zimmermann). Auch Hugo

Philipp (1. Vorsitzender VFT) geht auf die Problematik von Toleranzen in der Fassadenbau-praxis ein. Ulrich Lang (Warema) stellt den Teilnehmern im Laufe des Nachmittags die in-

niert und welche wichtige Rolle die Fassade dabei spielt.

Attraktives Rahmenprogramm

Nach Ende des Fachprogramms erwartet die Teilnehmer eine spannende Führung durch das beeindruckende Porsche Museum. Dabei erfahren diese viel Wissenswertes zur außergewöhnlichen Geschichte der Automobilmarke und können sich auf eine Reise durch die Historie von Porsche begeben. Anschließend laden die Veranstalter zum Abendprogramm: In dem besonderen Ambiente des Museums bleibt genügend Zeit für den persönlichen Austausch und ein gemütliches Beisammensein.

Jetzt anmelden

Seien Sie dabei beim Forum Fassade. Die Teilnahme kostet 195 Euro pro Person und beinhaltet die Tagungsgebühr und Verpflegung während der Tagung sowie die Teilnahme an der Führung und am Abendprogramm.

www.forumfassade.com


FORUM FASSADE
30. März 2017, Stuttgart
Porsche Museum

novative, von Warema gemeinsam mit Partnern wie der Priedemann Fassadenberatung entwickelte „Abluftfassade“ vor und erklärt, wie das System in der Praxis funktioniert und dabei hilft, die Energiebilanz und das Raumklima zu verbessern. Karoline Fath erläutert das Verfahren der Zulassung (ZiE) für eine geklebte Photovoltaikfassade am Z3-Gebäude in Stuttgart. Zum Abschluss des Fachprogramms wird Prof. Peter Andres (Beratende Ingenieure für Lichtplanung GBR) analysieren, wie intelligente Tageslichtnutzung in Gebäuden funktio-

Was vor 40 Jahren aktuell war ...



Sonnenstoren aus PVC-ummantelten Glasfasern

Sonnenstoren aus mit PVC-ummantelten Glasfasern filtern das Sonnenlicht, lassen Helligkeit passieren und halten bis zu 84% Wärme und 95% ultraviolette Strahlen ab. Die Storen bieten kühle Sonnenhelligkeit, vermeiden Blendung und gewähren Aussicht.

Sie sind maßhaltig gegenüber allen witterungsbedingten Temperatureinflüssen, verrottungssicher, scheuerfest, gewebesicher konfektioniert. Außerdem sind sie geräuscharm und lärmabsorbierend.

Weitere Vorteile sind: Farbechtheit, pflegeleicht abwaschbar, glimmfest und unbrennbar. Sie bieten sich in einer reichen Farbauswahl melierter und einfarbiger Dessins an, die zu jeder Fassade passende Kombinationen ermöglichen.

Eingesetzt werden die Storen beim modernen Fassadenbau, kombiniert mit neuzeitlichen Spezialfenstern, eingebaut in die Konzeption stilhaltiger Elemente. Sie eignen sich bei jeder herkömmlichen Storenart, als Ausstell- oder Knickarmstoren und im besonderen als senkrecht geführte Storen, wenn unter maximaler Wärmeabhaltung Helligkeit nach innen und Aussicht nach außen gewährt werden müssen, z. B. für Hotels, Spitäler, Kurhäuser, Industrie- und Verwaltungsbauten, Schulen.

Die Storengewebe lassen sich für alle bekannten Montagearten von Sonnenstoren absolut sicher verwenden. Sie können dank speziell entwickelter Nocken und seitlicher Führungsprofile für eine lärmfreie Montage je nach Größe praktisch überall dort verwendet werden, wo bis heute andere senkrecht geführte Storen angewandt wurden. Der seitliche Abschluß ist für den Fassadenbau besonders vorteilhaft. Die Gewebe werden verschweißt. Wartungsanfällige Bänder sind daher nicht vorhanden. Seitlich werden die Ränder im Schutz des Profils mit einem zusätzlichen Gewebeband durchgehend oder sektorenweise bei Nocken verstärkt. Diese in der Praxis erprobte Verstärkung garantiert eine einwandfreie Haltbarkeit der Nocken.

Technische Daten:

Nicht brennbar:
Brennzeit 0 Sekunden.
Glimmzeit 0 Sekunden.

Reißfestigkeit:
Nach Wärmealterung und Behandlung in saurer Atmosphäre praktisch unverändert.

RTS MAGAZIN

Rollladen · Tore · Sonnenschutz

52. 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. 52 vom 1. Januar 2017

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)



Die Fassade erscheint 6 mal im Jahr und thematisiert die Gebäudehülle mit den Komponenten Fassadenelemente, Fenster, Türen und Tore sowie Sonnenschutz. Abgedeckt werden dabei alle Werkstoffe und Konstruktionsarten der Fassade.

www.die-fassade.de

verbreitete Auflage: 5.524
IVW III/2016



Glas+Rahmen berichtet 12 mal im Jahr aktuell und fachlich kompetent über die wichtigsten technischen, betriebswirtschaftlichen und gesetzlichen Neuerungen sowie über Produktinnovationen aus der Glas-, Fenster- und Fassadenbranche.

www.glas-rahmen.de

verbreitete Auflage: 8.202
IVW III/2016

Umfassendes Know-how rund um die Gebäudehülle



Das RTS Magazin erscheint 12 mal im Jahr und widmet sich praxisnah allen Bereichen rund um die Themen Rollladen, Tore und Sonnenschutz. Handwerkspolitische Themen, Kommentare und Veranstaltungsberichte runden das Profil ab.

www.rts-magazin.de

verbreitete Auflage: 11.773
IVW III/2016



Das Forum Wintergärten erscheint 4 mal im Jahr und befasst sich als einziges deutschsprachiges B-to-B-Magazin dem Thema Wintergärten. Dabei spannen wir den Bogen zwischen baulichen Normen und fundierten Hintergrundinformationen.

www.forum-wintergarten.de

verbreitete Auflage: 4.642
Verlagsangaben III/2016



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