



Titelstory:
Rolladen- und Sonnenschutzsysteme von heroal

Viel mehr als nur Sonnenschutz
heroal VS Z IST WINDLASTBESTÄNDIG BIS 145 km/h

OBJEKT: Elegante und funktionale Beschattung

TECHNIK: Smarte Funktionen, mehr Sicherheit

PRODUKTE: Neue Plisse- und Sonderkarte



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

Auf ins Outdoor Living!

Kaum ist die letzte Kälteperiode vorüber, werden die Schneeschaufeln von den meisten Gartenbesitzern unverzüglich gegen Spaten ausgetauscht. Schließlich kann es ja nicht mehr allzu lange dauern, bis wir unsere Freizeit endlich wieder im Freien genießen können – und dann muss alles startklar sein!

Die Vorböten der Hochsaison des Outdoor Living sind schon jetzt nicht mehr zu übersehen: In Zeitschriften, Blogs und Foren geht es zu diesem Thema bereits richtig rund. Wer in puncto Gartenmöbel up to date sein möchte, bestellt sich schon besser jetzt etwas in Grau- oder Metalltönen. Kupfer, Gold und Silber – was braucht man mehr auf seiner Terrasse oder seinem Balkon, um glücklich zu sein? Offensichtlich

„peppige“ Farben (das ist übrigens eins meiner liebsten Adjektive und kommt in meiner Hitliste gleich nach „flott“). Falls Sie es noch nicht wussten und bei Ihren Kunden durch absolutes Trend-Gespür abseits Ihres eigentlichen Tuns punkten möchten: Urban Beekeeping ist absolut in. Man gärtner nicht mehr einfach so vor sich hin, sondern hält sich 2017 ein eigenes Bienenvolk.

Für gute Laune sorgt bei mir stets das Lesen von Foren, in denen sich Heimwerker austauschen. Auch hier steht aktuell das Thema Outdoor Living konkurrenzlos im Fokus des Interesses, wobei ich eine drastische Zunahme an Beiträgen zum Schlagwort „Pergola“ ausmachen konnte. Natürlich werden die hier selbst gebaut, das ist schließlich Ehrensache! Besonders ist mir ein Beitrag ins Auge gefallen in dem behauptet wird, dass man eine Pergola ohne handwerkliches Können und ungeachtet eines möglichen finanziellen Rahmens bauen

kann. Man braucht nur Pfosten, längs verlaufende Traghölzer, Pfetten und Sparren. Und das Werkzeug? Maßband, Grab- und Holzwerkzeug.

Laut des Beitrags sollte eine Pergola mindestens 2,2 Meter hoch sein und der Abstand zwischen den Pfosten 3 - 3,5 Meter betragen. Wichtig finde ich den Hinweis, dass die Pfosten zuerst montiert werden sollten und zwar 10 - 15 Zentimeter über dem Bodenniveau in Pfostenschuhe, die in einem Betonfundament geformt sind. Letzteres wurde vorher irgendwie nie erwähnt. Danach werden die Pfetten entweder mit Winkellementen auf den Pfosten angebracht oder seitlich mit Schlossschrauben befestigt. Nun müssen nur noch die Sparren in die Pfetten eingesenkt und mit speziellen Ankern von unten verschraubt werden. Fertig! Also theoretisch. Es folgen noch wertvolle Hinweise für ein bisschen Gemütlichkeit, Kletterpflanzen wachsen lassen zum Beispiel. Oder aber, man bringt noch auf die Schnelle einen „Sonnenschutz“ an. Das geht, indem weitere Latten zwischen die Sparren gezimmert werden. Das ist dann zwar dunkel, aber man hat Schatten. Angedacht werden in dem Forum auch Planen, die vor dem einen oder anderen Regenguss schützen können. Alles in allem also ein rundes Konzept, bei dem keine Wünsche offen bleiben dürften. Und mit Sicherheit findet sich nach der erfolgreichen Montage von so einem Pergola-Traum auch an irgendeinem Balken ein Plätzchen für den garteneigenen Bienenstock.

Beste Grüße
Maren Meyerling

m.meyerling@verlagsanstalt-handwerk.de

Lewens
M A R K I S E N



**COOLE
IDEEEN**

Schöner Schatten mit System

Zum Auftakt der Saison 2017 präsentieren wir Ihnen und Ihren Kunden ein vielseitiges Angebot an Markisen- und Glasdachsystemen: **Lösungen nach Maß und raffinierte Details** – perfekt abgestimmt auf Terrasse und Garten, Fenster und Balkon.

*Das Leben
einfach
genießen!*

www.lewens-markisen.de



Seite 18



Seite 20

- **Editorial**
 - Auf ins Outdoor Living!3

- **Titelstory**
 - Rolladen- und Sonnenschutzsysteme von heroal6

- **Branche**
 - Tradition trifft Zukunftsorientierung8
 - Ein ausgezeichnetes, erfolgreiches Jahr und seine Jubilare10
 - Der Spatenstich ist geschafft!11
 - Sichtverbindung nach außen notwendig12
 - Bleibendes geschaffen12
 - 40 Jahre treu geblieben13
 - Frischer Wind fürs Wachstum14
 - Neuer Vertriebsleiter14
 - Bundestagsabgeordneter zu Besuch15
 - Weichen für die Zukunft gestellt15
 - Neuer Aufsichtsratsvorsitzender16
 - Vertriebsumstrukturierung16
 - Vertriebsteam verstärkt17

- **Objekte**
 - Staatliches Seminar, Ludwigsburg:
Lichtdurchfluteter Bildungsbau18
 - Neugestaltung Mittelschule, Wasserburg am Inn:
Schule macht blau20
 - Elbphilharmonie, Hamburg:
Auf Hochglanz poliert22
 - Schokoladenmuseum; Köln:
Die Schokoladenseite der Markisentechnik24
 - Luxusresidenzen, Israel:
Hochwertige Aluminium Fensterabdeckungen26
 - Hotel Byron Bellavista, Jesolo:
Elegante und funktionale Beschattung27
 - Rudolph Logistik Gruppe GmbH & Co. KG, Kassel:
Logistikzentrum mit Sektionaltoren ausgestattet28

- **Technik**
 - Wohlfühlklima im Glasanbau30
 - Lamellenfenster erhalten RC3-Zertifizierung31
 - Smarte Funktionen, mehr Sicherheit32
 - IP-KNX-Schnittstelle für Kameras33

- **Produkte**
 - Aktuelle Produktneuheiten 34-43

- **Markt**
 - Wachsendes Markisengeschäft und
absehbare Trendwende im Textilbereich44

Bestätigung für erfolgreiche Unternehmenskultur	45
Wertschöpfung „made in Germany“	46
Spezialist für Sonnen- und Insektenschutz, Rollläden und Rolll Tore	48
Human Resources Excellence Award	49
Die beliebtesten Familienunternehmen Deutschlands	50
Mit vollem Einsatz	51
Festschrift zum 70. Jubiläum	52
Zuschuss erhöht	52
Neuer Markenauftritt	53
Ratgeber Fenster veröffentlicht	54
Mehr Sonne ins Haus	54
Risikogruppe Handwerker – Wirksamer Schutz unbezahlbar?	55
Gestärkt in konflikthaften Zeiten	56
Mehr Zeit für das Wesentliche	57
Glaserhersteller mit den meisten Umweltproduktdeklarationen .	58
Ratgeberblatt zum Thema Smart Home	58
■ Messen und Veranstaltungen	59
■ Inserenten- und Unternehmensverzeichnis	64
■ Rückblick.....	66
■ Impressum	66



Seite 24



heroyal

Zum Titel

Der heroyal VS Z ist dank hochwertiger Materialien und der Reißverschlusstechnologie windbeständig bis 145 km/h. Durch unterschiedliche Stofffarben und Lichtdurchlässigkeiten lässt sich dieser Sonnenschutz optimal an die Architektur und Anforderungen anpassen.



Hausautomation

klar verständlich - einfach einzurichten - zuverlässig -
- hohe Sicherheitsstufen - SIRALHome



ein offenes System - fast unbegrenzte Möglichkeiten

z. B. Einbruchschutz mit:



E-Mail Versand

Funksteckdosen





Unterschiedliche Farben und Lichtdurchlässigkeiten ermöglichen die individuelle Gestaltung der Beschattung – passend zu jedem Ambiente.

Rolladen- und Sonnenschutzsysteme von heroal

Ob Eigenheime für private Bauherren, Gebäude für Unternehmen und die öffentliche Hand oder Objekte mit hohen Anforderungen an die architektonische Gestaltung – je nach Ausrichtung und Nutzung stehen unterschiedliche Bedürfnisse im Vordergrund, die heroal mit seinen Systemen optimal erfüllt. Neben den Systemen für Fenster, Türen und Fassaden bietet heroal auch Kombinationen mit Sonnenschutzsystemen und Rolläden.

heroal bietet ein umfassendes Rolladen- und Sonnenschutzprogramm für seine Kunden, das die unterschiedlichsten Anforderungen der Nutzer erfüllt: die individuelle Lichtlenkung für blendfreies Tageslicht, windstabile textile Teilabschattung, komplette Verdunklung oder den Schutz vor ungebetenen Eindringlingen.

Fassadenintegration mit dem heroal VS Z

Der außenliegende textile Sonnenschutz heroal VS Z kann dank seines geringen Wickeldurchmessers in die Fassade integriert werden und liegt so im Verborgenen. Erst wenn er benötigt wird, wird das Gebäude effektiv von außen vor Sonne geschützt und das in unterschiedlichen Stofffarben



Dank hochwertiger Materialien und der Reißverschlusstechnologie ist der heroal VS Z windbeständig bis 145 km/h und äußerst langlebig.

und Lichtdurchlässigkeiten. Von kompletter Abdunklung bis zu einer leichten Verschattung können die Stoffe gewählt werden – auch frei von PVC. Daraus resultiert auch eine Senkung der Kosten für die Klimatisierung und eine Reduzierung der UV-Strahlen um bis zu 98 Prozent. So wird an heißen Tagen ein angenehmes Raumklima gewährleistet und gleichzeitig ein optimaler Blend-, Sicht- und Hitzeschutz geschaffen, ohne dass dabei zu viel Licht verloren geht.

Die farbliche Abstimmung des Fassadensystems mit dem Sonnenschutzsystem ist durch die inhouse Beschichtung bei heroal kein Problem. So lassen sich alle Vorteile der heroal Pulverbeschichtung optimal nutzen. Selbst in großen Höhen ist dieser Sonnenschutz windstabil – sein

Reißverschlussystem an den Seiten sorgt für Halt in den Führungsschienen – auch bei Sturmböen. Neben der schnellen und einfachen Montage ist ein weiterer Vorteil die gute Erreichbarkeit im Reparaturfall.

Tageslicht lenken

Wer das Tageslicht nutzen will, ohne die Gefahr geblendet zu werden, findet mit dem heroal LC die passende Lösung. Statt den Raum komplett abzudunkeln, ermöglichen die innovative Magnettechnik und die doppelwandigen Aluminium-Lamellen das Licht in den Raum zu lenken. Jede Lamelle kann dabei einzeln positioniert werden – aber auch die abschnittsweise Verdunklung ist möglich. So werden die Vorteile von Rolläden und Raffstore in einem System gebündelt. Dank der hohen Windstabilität von bis 95 km/h stellen sich die Lamellen erst bei Windstärke 10 auf – bieten aber weiterhin Schutz vor Blendung.

Die stilbewusste Totalverschattung

Auch der heroal rs hybrid schafft mit seiner Rolladen-Textil-Kombination eine behagliche Atmosphäre. Außen sorgen Aluminium-Lamellen für größtmöglichen Sonnenschutz, innen ist das wetterfeste Rolladen- und Sonnenschutzsystem mit wasser- und schmutzabweisendem Textilgewebe versehen. Neben der stilvollen Totalverdunklung wird auch eine Geräusch- und Wärmedämmung erreicht. Mit einem System, das die Vorteile von Rolläden mit der Ästhetik textilen Gewebes vereint.



Das Tageslichtsystem heroal LC lenkt das Licht und bietet thermischen Komfort für optimalen Lichteinfall in jeder Situation.

Rolläden bieten Schutz vor ungebetenen Eindringlingen

Ein sicheres Gefühl und eine geschützte Privatsphäre gehören zu den Grundbedürfnissen – ob im Privathaus, am Arbeitsplatz oder in Industriebäuden. Die verschiedenen Rolladensysteme von heroal bieten Einbruchhemmung bis zur Widerstandsklasse RC3. Besonderes Highlight ist der Edelstahlrolladen heroal RS 37 RC 3. Mit seinem stabilem Panzer, Hochschiebesicherung und verstärkten Führungsschienen macht er es Eindringlingen schwer, überhaupt bis zum Fenster vorzudringen. Die doppelwandigen Edelstahlstäbe sind extrem stabil und belastbar. Das



Einzel erreichen die Fenstersysteme heroal W 72 und W 77, ebenso wie der Edelstahlrolladen heroal RS 37 RC 3 eine Einbruchhemmung der Widerstandsklasse RC3. Kombiniert man sie, erreichen sie sogar die Widerstandsklasse RC4.

dahinterliegende Fenstersystem heroal W 72 oder heroal W 77 schützt mit RC-Pilzkopferriegelungen und abschließbaren Fenstergriffen ebenfalls vor Eindringlingen. Die eingesetzten Beschläge halten mindestens einer Tonne Druck stand.

Einfach kombiniert – doppelt sicher

Einzel erreichen der Edelstahlrolladen heroal RS 37 RC3 und die Fenstersysteme heroal W 72 und heroal W 77 in Prüfungen des ift Rosenheims eine Einbruchhemmung der Widerstandsklasse RC3. Kombiniert man sie, erreichen sie sogar die Widerstandsklasse RC4. Selbst erfahrene, gewaltbereite Täter mit Akkubohrern, Säge- und Schlagwerkzeugen kommen im relevanten Prüfzeitraum von 30 Minuten nicht ins Gebäude. Eine Zeitspanne, in der die meisten Täter ihre Versuche längst abgebrochen haben. All die Sicherheitstechnik mindert nicht das hochwertige Design: „Edelstahl ist dank seiner Ästhetik und der außergewöhnlichen Festigkeit perfekt geeignet für einen Einbruchschutz mit Stil“, erklärt heroal Produktmanager Manuel Vergers.

www.heroal.de



Mit dem heroal rs hybrid wird eine totale Abschattung der Räume nahezu geräuschlos erreicht. Das Geheimnis ist das Textil auf der Innenseite, welches beide Eigenschaften bedingt.

Tradition trifft Zukunftsorientierung



Die verschiedenen Zielgruppen haben alle für das Unternehmen höchste Relevanz und werden maßgeschneidert angesprochen.

Als Synonym für professionelles Sonnenlicht-Management besitzt die Marke Warema internationale Bekanntheit. Seit mehr als 60 Jahren steht sie für Qualität, Vielfalt, Service, Nachhaltigkeit und Partnerschaft. Mit der Auszeichnung beim German Brand Award 2016 gehört Warema auch offiziell zum Kreis der großen deutschen Marken. Hinter dem Erfolg steckt eine klare Strategie, die bei der Unternehmensgründung 1955 be-

gann und mit zukunftsorientierten Smart Home Lösungen noch lange nicht endet.

Warema schreibt eine Erfolgsgeschichte, die auf dem Pioniergeist und Ehrgeiz der beiden Gründer Karl-Friedrich Wagner und Hans-Wilhelm Renkhoff beruht. Die Anfangsbuchstaben ihrer Nachnamen zusammen mit dem Firmenstandort Marktheidenfeld bilden die Wortmarke Warema. Die Firma zur Fertigung von

Leichtmetall-Jalousien startete mit einer Belegschaft von fünf Mitarbeitern, die nach vier Jahren bereits auf 45 angewachsen war. Stetige Ergänzungen des Produktprogramms haben das Wachstum und die Reputation der Marke immer weiter vorangetrieben. Und auch das Logo ist mit der Zeit gegangen und spiegelt seit 2002 die Kernkompetenz der Marke Warema deutlich wider. Die roten Strahlen oberhalb des Namens symbolisieren das einfallende Sonnenlicht, während die grauen Strahlen im unteren Bereich den von Warema erzeugten Schatten darstellen. So verkörpert es eindeutig die Vorteile intelligenten Sonnenlicht-Managements, das durch die optimale Regelung und Nutzung von Tageslicht und Sonnenwärme die Lebensqualität der Menschen erhöht sowie die Energieeffizienz und den Wert von Gebäuden steigert.

Neue Zielgruppen

2016 war für die Evolution der Marke Warema ein bedeutendes Jahr. „Wir haben die Markenausrichtung von Warema konsequent weiterentwickelt“, sagt Marion Fischer, Leiterin Mar-

keting. „Bestehende Fach-Zielgruppen wollen wir mit neuen Angeboten an die Marke binden und neue Zielgruppen aus dem Endkundenbereich möchten wir mit einer ganz eigenen Ansprache erreichen.“ Um diesen Weg zu gehen, war es wichtig, das technisch bestimmte Thema Sonnenschutz ganz neu zu denken und neue, emotionale Herangehensweisen zu finden. Diese spiegeln sich nicht nur in der stark auf die menschlichen Aspekte fokussierten Bildsprache, sondern auch im direkten Bezug zu großen gesellschaftlichen Trends wie Digitalisierung und Cocooning sowie aktuellen Strömungen im Bereich Bauen und Wohnen.

Ansprache und Unterstützung

„Unsere Zielgruppen sind Fachhandel, Planer, Architekten und Endkunden. Sie alle haben für uns höchste Relevanz und erfordern eine maßgeschneiderte Ansprache und Unterstützung“, erläutert Marion Fischer. An den Fachhandel wendet sich Warema unter anderem mit Auftritten auf Fachmessen, dem Ausbau des Partnerprogramms, Verkaufsunterstützung bei Produkteinführungen, Kommunikation über die Fachmedien sowie die digitale Plattform „myWarema“, die Bestellvorgänge und Kalkulationen spürbar vereinfacht. Architekten und Planer profitieren beispielsweise von der Inside Objekt Kollektion, einem Kollektionsordner speziell für das Objektgeschäft, fachspezifischen Hotlines, dem Sonnenschutzplaner, einem speziellen Softwaretool zur Planung des Sonnenschutzes, einem eigenen Architektenbereich auf der Website sowie zielgruppenorientierten Newslettern.

Ganz neu aufgestellt ist die Endkundenkommunikation. „Wir erreichen die Verbraucher über unsere Multichannel-Kampagnen, die Neugestaltung unserer Website, zielgerichtete



Bestellvorgänge und Kalkulationen werden durch die digitale Plattform spürbar vereinfacht.

PR-Arbeit und natürlich Maßnahmen zur Platzierung der Marke in den Ausstellungen“, so Marion Fischer. „Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Ansprache der Fachpartner auf überwiegend rationaler, sachlicher Ebene abläuft, bei der wir auf Produktverlässlichkeit, Qualität, Service und Konditionen fokussieren. Die Endkunden adressieren wir auf emotionaler Ebene. Hier zählen Sympathie, Vertrauen, Vorfreude auf die Wohlfühleffekte, das Gefühl von behaglichem Wohnen und die positive Veränderung des eigenen Zuhauses.“

Trends markengerecht umgesetzt

Auf drei übergeordnete Trends bezieht sich Warema in seinen aktuellen Markenkampagnen

schen drinnen und draußen sind fließend, wenn der geeignete Sonnenschutz Hitze und starke Sonneneinstrahlung im „Wohnfühlzimmer“ verhindert.

Zukunftsweisend ist der dritte Trend: das intelligente Zuhause. Im modernen Smart Home gehen Komfort und Sicherheit, Energieeffizienz und Individualität Hand in Hand. Warema selbst bietet hochfunktionale Steuerungselemente, um den Sonnenschutz bequem via Smartphone oder Tablet zu programmieren. In das System integrierte Klima- und Temperatursensoren ermöglichen sogar das selbstständige Ein- beziehungsweise Ausfahren des Sonnenschutzes je nach Wetter oder voreingestellter Wunschtemperatur. Mit seinen innen- und außenliegenden Sonnenschutzprodukten mit KNX-Schnittstel-



Architekten und Planer profitieren beispielsweise von einem Kollektionsordner, der speziell auf das Objektgeschäft zugeschnitten ist.

und Kooperationen im Endkundenbereich. Die Tendenz, dem eigenen Zuhause als Rückzugsort aus dem Alltag hohe Bedeutung beizumessen, greift Warema unter dem Motto „Home Comfort“ auf. Dabei steht das Wohlbefinden in den eigenen vier Wänden im Mittelpunkt: die persönliche Oase, in der die Bewohner selbst über Licht und Schatten, Wärme und Klima entscheiden. Der zweite Trend ist Outdoor Living und meint die Ausweitung des Wohnbereichs auf Garten, Terrasse und Balkon. Die Übergänge zwi-

len ist Warema zudem Partner der Markenallianz „Connected Comfort“, die einen neuen Automationsstandard für die vernetzte Haustechnik bietet.

„Warema ist eine Marke mit Tradition, einem historisch gewachsenen Sortiment und einer Entwicklung hin zum heutigen Sonnenlicht-Manager. Wir sind mit unserer Kommunikation und unseren Produkten am Puls der Zeit und bereit für die nächsten Schritte Richtung Zukunft“, sagt Marion Fischer.

www.warema.de

Wir präsentieren!

Mehr dazu in dieser Ausgabe.



QOMPACT®
by Alulux

Sicher verschlossen.

Bestens geschützt.

Ein ausgezeichnetes, erfolgreiches Jahr und seine Jubilare



Miriam Albrecht (u. r.) und Ingo Legnini (u. l.) zeichneten am Jahresabschlussabend die Jubilare des Unternehmens aus.

Reflexa, Vollsortimenter im Bereich Sonnenschutz aus dem bayerisch-schwäbischen Rettenbach bei Günzburg, hat sich durch langjährige Erfahrung und Kompetenz im technischen innen- und außenliegenden Sonnenschutz einen Namen gemacht. Für jede Gebäudeöffnung an der Fassade durch Raffstore, Rollläden, Markisen und Insektenschutz bietet Reflexa für alle Einsatzbereiche und Kundenwünsche eine effiziente Lösung an. Mithilfe seiner qualifizierten Fachkräfte gelang dem Unternehmen eine konstant gute Positionierung

auf dem Markt. Vor nunmehr 55 Jahren begann die Geschichte von Reflexa als Unternehmen. In diesen Jahren hat sich Reflexa zu einem mittelständischen Unternehmen mit mehr als 300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an insgesamt zwei Standorten entwickelt. Die stetig wachsende Entwicklung wurde auch 2016 belohnt. Die Eigenschaften der Designmarkise Aeria wurden mit dem German Design Award, vom Rat der Formgebung, ausgezeichnet. In Sachen betriebswirtschaftliche und unternehmerische Verantwortung wurde Reflexa von der Oskar-

Patzelt-Stiftung für den Großen Preis des Mittelstandes nominiert. All das wäre ohne die Erfahrung langjähriger Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nicht möglich gewesen.

593 Jahre Zugehörigkeit geehrt

Am Abend der Jahresabschlussfeier am 22. Dezember 2016 wurden insgesamt 28 Jubilare aus allen Bereichen des Unternehmens ausgezeichnet. Sie stehen seit Jahrzehnten in jeder Situation zum Unternehmen und zeigen somit ein besonderes Ver-

trauen. Aufgrund ihrer Erfahrungen und ihres Fachwissens sind sie eine wichtige Anlaufstelle für junge Mitarbeiter. Gerne fördert und qualifiziert das Unternehmen, bildet aus und sichert so die hohe Qualität der Produkte, die für die Partner wichtig sind. Alle Jubilare zusammen kommen auf beachtliche 593 Jahre Reflexa-Zugehörigkeit und einem geballten Wissens- und Erfahrungsschatz. Auch ein großes Dankeschön wurde den Kolleginnen und Kollegen ausgesprochen, die bis zu ihrem Rentenalter das Unternehmen tatkräftig unterstützt haben.

„Der Ideenreichtum unserer Mitarbeiter ist für uns ein entscheidender Wettbewerbsfaktor“, erklärt Geschäftsführerin Miriam Albrecht. „In die schnelle Umsetzung und das Innovationsmanagement investieren wir viel Zeit und Energie. Allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern mit ihrer innovativen Kraft gebührt mein Dank.“

Optimale Unterstützung

Reflexa fördert die Entwicklung und den Ausbau von Fachwissen während des gesamten Geschäftsjahres. Durch Schulungen von Kollege zu Kollege werden im Hause kontinuierlich Erfahrungen vertieft, ausgetauscht und Wissen weitergegeben. Reflexa ist auch bei den lokalen sportlichen Veranstaltungen, mit dem Günzburger-Alkoholfrei-Cross-Triathlon bis hin zum Sponsoring des Basketball Bundesligisten Ratiopharm Ulm, vertreten. Bei den Weiterbildungsangeboten bietet Reflexa mit den Englisch- und Spanisch-Kursen und der Kinderbetreuung am Buß- und Betttag allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern intern die Möglichkeit, sich ihren Bedürfnissen nach voll zu entfalten und fördern mit der betrieblichen Krankenzusatzversicherung die Gesundheit der Mitarbeiter.

www.reflexa.de

Der Spatenstich ist geschafft!

Anfang Januar 2017 fiel der Startschuss für den Bau des neuen Markilux Vertriebszentrums. Vor allem die Abteilungen Technik und Sales des Markisenspezialisten sollen hier wieder zusammenfinden. Sie waren seit zehn Jahren in unterschiedlichen Gebäuden, an verschiedenen Standorten in Emsdetten untergebracht. Um Platz für den Neubau zu schaffen, musste Ende 2016 zunächst noch ein altes Gebäude weichen. Mit der Investition in eine neue Immobilie möchte das Unternehmen nun die Zeichen weiter auf Zukunft stellen und Platz für personelles Wachstum schaffen.

Das moderne Klinkergebäude wird sich ab Ende des Jahres am Produktionsstandort auf einer Grundfläche von fast 1600 Quadratmetern über zweieinhalb Geschosse erstrecken. „Wir haben im neuen Vertriebsgebäude mit einer überbauten Fläche von circa 3500 Quadratmetern Platz für bis zu 130 Personen eingeplant, werden aber erst einmal mit rund 100 Personen Ende 2017 einziehen. So bleibt noch reichlich Platz für neue Mitarbeiter“, erklärt Klaus Wuchner, Leiter für Vertrieb und Marketing bei Markilux. Neben Technik und Vertrieb werden sich zukünftig noch weitere Abteilungen wie Disposition, Einkauf, Marketing, Business Development und Produktmanagement unter einem Dach vereinen. Die jetzige Mietimmobilie, in der der Vertrieb seit einigen Jahren untergebracht ist, ist über die Jahre zu klein geworden und überdies nicht mehr für eine moderne Arbeitswelt geeignet.

Helle Räume und moderne Arbeitsplätze

Einen besonderen Stellenwert beim Neubau wird der über 400 Quadratmeter große und bis zu acht Meter hohe neue Schau-raum des Unternehmens einnehmen. „Hier werden wir unser Produktprogramm für End-



V. l.: Klaus Wuchner, Dan Schmitz und der technische Leiter des Markisenspezialisten, Michael Gerling, freuen sich über den Baubeginn des neuen Vertriebsgebäudes und hoffen, dass sie den Neubau Ende 2017 einweihen können.

kunden und Fachpartner viel besser präsentieren können, als dies bisher der Fall ist“, sagt Klaus Wuchner. Für viel Licht

Von der Galerie aus wird es in die beiden Schulungsräume gehen, die mit neuester Technik ausgestattet sein werden und

den kann. Helle Räume, die sich durch mobile Wände variabel nutzen lassen, eine eigene Cafeteria plus Dachterrasse und eine moderne Büroeinrichtung sollen das neue Vertriebszentrum zu einem Arbeitsplatz machen, der für qualifizierte Fachkräfte attraktiv ist.

Standort Deutschland

„Mit dem Bau des neuen Markilux Vertriebszentrums investieren wir außerdem weiter in eine Produktion „Made in Germany“. Qualität, Vertrauen, Sicherheit und Design, das sind die Attribute, für die unsere Marke steht und sie ist untrennbar mit dem Standort Emsdetten verbunden“, sagt Dan Schmitz, Geschäftsführer der Schmitz-Werke. Der Neubau schafft laut Klaus Wuchner darüber hinaus Raum, um weiter wachsen zu können und um neue Standards für eine mehr und mehr digitale Arbeitswelt zu etablieren. Mit dem Spatenstich ist der erste Schritt gemacht und nun wird gehofft, dass die Bauarbeiten zügig vorangehen, um Ende des Jahres das Vertriebszentrum einweihen zu können.

www.markilux.com

EXTE
PRODUKTE UND LÖSUNGEN
RUND UM FENSTER UND TÜREN

FENSTERZUBEHÖR-SYSTEME

SAUBERE KANTE

WANDVERKLEIDUNGEN

WWW.EXTE.DE

und luftige Weite wird ein Glasdach sorgen und von einer umlaufenden Galerie wird man zudem auch von oben einen tollen Blick auf den Schauraum haben.

in denen zukünftig, durch eine spezielle absenkbare Deckenmontage der Markisenmodelle, auch in den Seminarräumen an den Produkten geschult wer-

Sichtverbindung nach außen notwendig

Am 2. November 2016 hat das Bundeskabinett die novellierte Arbeitsstättenverordnung beschlossen. Die Verordnung, die auch die bisherigen Inhalte der Bildschirmarbeitsverordnung integriert, fordert eine Sichtverbindung nach außen für dauerhaft eingerichtete Arbeitsplätze und für sonstige große Sozialräume, soweit die baulichen oder betrieblichen Gegebenheiten es zulassen. „Dies bedeutet, dass Arbeitsplätze in der Regel nicht ohne Fenster sein dürfen“, erklärte Frank Koos, der Technikexperte und stellvertretende Geschäftsführer des Verbandes Fenster + Fassade (VFF). „Und wir freuen uns, dass die von uns immer wieder betonte Bedeutung von Fenstern für Lebensqualität und Gesundheit in dieser Neuregelung erkannt und berücksichtigt worden ist.“

Schon von 1975 bis 2004 wurde die Sichtverbindung



Die Arbeitsräume der VFF-Geschäftsstelle in Frankfurt am Main im November 2016: auch nach der neuen Arbeitsstättenverordnung mit „Sichtverbindung nach außen“ und ausreichendem Tageslicht versorgt.

nach außen in der Arbeitsstättenverordnung verlangt. Zwischenzeitlich war sie durch die undeutliche Anforderung, dass die Arbeitsstätten „möglichst ausreichend Tageslicht“ erhal-

ten müssen, ersetzt worden. Die neue Regelung formuliert nun klar und einheitlich, wie eine Sichtverbindung aus Arbeitsräumen nach außen gewährleistet werden kann. Die an den prak-

tischen Erfordernissen orientierten Ausnahmen werden konkret aufgelistet und Missverständnisse und Unklarheiten vermieden. In Zukunft, so ist die Neuregelung zu verstehen, muss die Fensterfläche mindestens zehn Prozent der Raumgrundfläche betragen. „In seiner Pressemeldung zur neuen Arbeitsstättenverordnung betont das Bundesarbeitsministerium, dass die Regelungen dazu dienen, die Sicherheit und den Schutz der Gesundheit der Beschäftigten in Arbeitsstätten wirksam zu schützen. Für unsere Branche ist dies eine Bestätigung in der Einschätzung des vielfältigen Nutzens von Fenstern, den wir als VFF nicht nur in Deutschland sondern im Rahmen von Euro-Window AISBL auch in Europa immer wieder hervorheben“, so Frank Koos.

www.window.de

Bleibendes geschaffen

„Gerade zu Weihnachten hat sie oft Mitarbeiter und deren Familien, von denen sie wusste, dass es ihnen nicht so gut geht, mit Überraschungsgeschenken bedacht.“ Mit diesem Beispiel erinnerte Johann Hirn Ende des letzten Jahres an das starke soziale Engagement von Elfriede Frank, welches das Leben der mittlerweile verstorbenen Ehefrau des Roto-Gründers Wilhelm Frank nachhaltig geprägt hat. Ein sichtbares Zeichen dafür ist die von der langjährigen Mitinhaberin des Unternehmens 1991 aus Anlass ihres 80. Geburtstages eingerichtete und nach ihr benannte Stiftung. „Seit 25 Jahren unterstützt sie unverschuldet in Not geratene Menschen“, erläutert Johann Hirn. Der frühere Finanzchef des Unternehmens verantwortet als Vorstand die Stiftungsaktivitäten. Mit ihrer Initiative hat Elfriede Frank „etwas schaffen wollen,



Auch der Erlös aus dem Verkauf von den in der Lehrwerkstatt des Unternehmens gefertigten Unikaten, wie beispielsweise diese „Metallinsekten“, kommt der Elfriede Frank-Stiftung zugute.

das bleibt“. Das ist ihr auch mit Blick auf das im Laufe der Jahre deutlich erweiterte Wirkungsbereich und Aufgabenspektrum zweifellos gelungen. So hilft die Stiftung inzwischen nicht mehr nur Menschen am Roto-Hauptsitz in Leinfelden-Echterdingen, sondern unterstützt Bedürftige an allen deutschen Standorten des Unternehmens. Darüber hi-

naus fördert man nun auch u. a. Einrichtungen für Jugendhilfe, Erziehung sowie Volks- und Berufsbildung.

Aus Spenden von Bürgern, Roto und der Familie Frank stehen jährlich etwa 40 000 bis 50 000 Euro zur Verfügung. Über die Hälfte davon stammt aus den sportlich-karitativen Aktivitäten des Bauzulieferers. Erst

kürzlich sind aus der Beteiligung am „Ironman Maastricht“ 35 000 Euro zugeflossen. Hinzu kommen Erlöse etwa aus dem Verkauf von Werbeartikeln und von in der Roto-Lehrwerkstatt gefertigten Objekten. Aber auch unabhängig von den erheblichen finanziellen Zuwendungen bleibt die Verbindung zu dem Hersteller von Beschlagsystemen und Wohndachfenstern eng. So kann die Stiftung bei der praktischen Arbeit stets mit administrativer Hilfe rechnen. Wichtig ist zudem das große persönliche Engagement von Tochter und Enkelin der Gründerin. All das macht Johann Hirn im Jubiläumsjahr zuversichtlich, dass das „verdienstvolle soziale Erbe“ von Elfriede Frank weiter gepflegt und für vielfältige gute Zwecke genutzt wird.

www.roto-frank.com

40 Jahre treu geblieben



Weinor [2]

Die Jubilare 2016 (v. l.) mit Geschäftsführer Thilo Weiermann (2. v. li.): Rochdi Abdallah, Nadire Sayik, Monika Dau, Alexander Klatt, Andreas Nerger (alle 25 Jahre,) und Yvette Weiermann-Herzgen, 40 Jahre.

Wie jedes Jahr hat Weinor auch im Dezember 2016 wieder seine Jubilare gefeiert. Unter ihnen war auch Yvette Weiermann-Herzgen, die seit 40 Jahren im Unternehmen tätig ist.

Der Kölner Wetterschutzexperte zählt viele langjährige Mitarbeiter zu seinem Personal – ein klarer Hinweis auf gute

Arbeitsbedingungen und eine hohe Identifikation mit dem Unternehmen. Das heißt natürlich auch, dass jedes Jahr aufs Neue zahlreiche Jubilare zu feiern sind. In diesem Jahr waren es sieben, darunter eine ganz besondere Mitarbeiterin, Yvette Weiermann-Herzgen.

Im Juli 1976 hatte sie ihre Ausbildung zur Industriekauffrau bei Weinor begonnen. Seitdem ist die Tochter des Firmengründers Dieter Weiermann in verschiedenen Funktionen im Unternehmen tätig gewesen, unter anderem in der Buchhaltung und Lohnbuchhaltung. Seit 22 Jahren arbeitet sie im Bereich Personalverwaltung und ist für alle Mitarbeiter eine Institution. Yvette Weiermann-Herzgen engagiert sich neben ihren Aufgaben bei Weinor auch für karitative Zwecke. So organisiert sie etwa alljährlich eine Weihnachtspende der Weinor-Mitarbeiter für soziale Einrichtungen in Köln.

Weinor-Geschäftsführer Thilo Weiermann dankte allen Jubilaren herzlich für ihr Engagement und betonte, dass Erfahrung und Konstanz wichtige Bausteine für den gesamten Unternehmenserfolg sind.

www.weinor.de



Yvette Weiermann-Herzgen setzt sich gerne für die Belange von sozial Benachteiligten ein.

Eine erfolgreiche Hochsaison!

Ritzscreens® | Zuverlässige Spitzenqualität



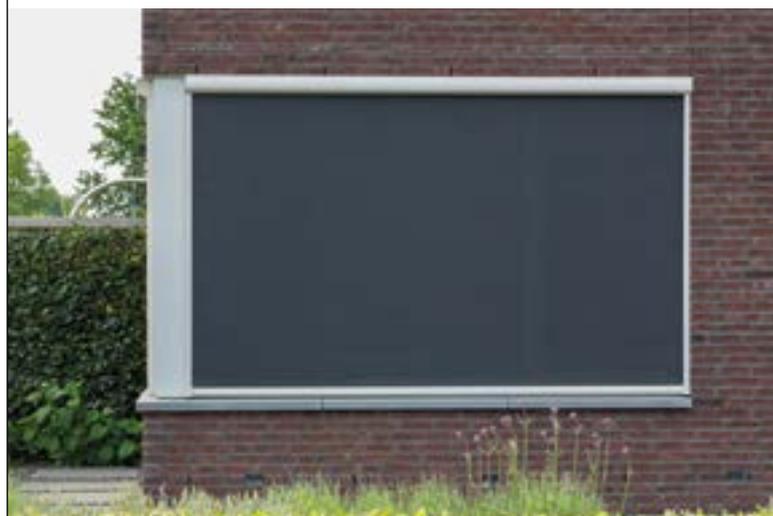
Eine solide Zusammenarbeit, ein umfassendes Angebot und eine attraktive Marge. Verano® bietet eine passende Lösung für jede Situation und jedes Budget!

Weitere Informationen:

verkoop@verano.nl | www.verano.nl/de | +31 (0)499 - 330 335



Gartenleben | Sonnenschutz | Rollläden | Garagentore | Innensonnenschutz



Frischer Wind fürs Wachstum

Zum 1. Januar 2017 hat Enzo Viola die Geschäftsführung der Elero GmbH aus Beuren übernommen. Er folgt auf Jochen Lütkemeyer, der das Unternehmen Ende 2016 auf eigenen Wunsch verlassen hat. Der 45-jährige gebürtige Baden-Badener wird zukünftig die Geschicke des Unternehmens mit über 400 Mitarbeitern sowie weltweiten Niederlassungen, Servicepunkten und Vertriebspartnern leiten.

„Elero hat in den vergangenen Jahren eine bemerkenswerte Entwicklung durchlaufen. Dass ich nun dazu beitragen kann, dieses hochspannende Unternehmen weiter in eine erfolgreiche Zukunft zu führen, erfüllt mich mit viel Vorfreude und Ehrfurcht“, sagt Enzo Viola. Zuletzt gehörte der studierte Wirtschaftsingenieur zur Geschäftsleitung des Ulmer Fahr-



Seit 1. Januar 2017 ist Enzo Viola der neue Geschäftsführer des Unternehmens.

zeugbauers Magirus. Als Direktor verantwortete er funktionsübergreifend die Bereiche Produkt- und Projektmanagement sowie Engineering. Zuvor hatte er Führungspositionen bei wei-

teren global aufgestellten Unternehmen weltweit inne.

„Elero ist ein faszinierendes, innovatives, offenes und pragmatisches Unternehmen mit herausragenden Leistungen bei Produkten, Qualität und Service“, begründet der verheiratete, zweifache Vater seine Entscheidung für Elero. Roberto Griffa, Geschäftsführer der Nice Group betont: „Elero hat in Europa mittlerweile eine führende Position. Für die weitere Entwicklung ist Enzo Viola der richtige Mann. Seine jahrelange erfolgreiche internationale Führungsverantwortung in verschiedenen Geschäftsbereichen der Fahrzeugindustrie wird er bei Elero zielführend einbringen.“

Kurz- und mittelfristige Ziele wurden bereits gesetzt. Enzo Viola: „Es gilt nun, das hervorragende Potenzial des Unter-

nehmens, das vor allem auf immenssem Know-how, langjährigen Kundenbeziehungen sowie hochqualifizierten und motivierten Mitarbeitern basiert, vorwärtszubringen und weiter zu wachsen. Wir wollen unsere Marktposition als größter deutscher Antriebshersteller für Sicht- und Sonnenschutz festigen und ausbauen. Elero erfüllt alle Voraussetzungen, um die Marke und Produkte im internationalen Wettbewerb noch besser zu positionieren. Hierbei gehen wir weiter den klassischen Vertriebsweg über das Handwerk zum Endverwender. Diese Strategie hat sich in der Vergangenheit sehr bewährt und wird auch in Zukunft unser Weg sein. Kundenzufriedenheit und -bindung stehen im Fokus.“

www.elero.de

Neuer Vertriebsleiter

In seiner neuen Position verantwortet Nico Czok alle Vertriebsaktivitäten des Dichtungsspezialisten in der D-A-CH-Region und leitet ein zwölfköpfiges Team. Der 31-jährige Hamburger berichtet direkt an Geschäftsführer und Inhaber Lars Hagemeyer.

Seit Start des neuen Jahres verantwortet Nico Czok als neuer Vertriebsleiter der GfA-Dichtungen mit Sitz in Marxen bei Hamburg künftig alle Vertriebsaktivitäten. Ab sofort leitet der gebürtige Hamburger den kompletten Innen- und Außendienst in der D-A-CH-Region – Deutschland, Österreich und der Schweiz. Vor allem der strategische Auf- und Ausbau eines Netzwerkes mit und zur Industriebranche stehen dabei im Fokus. Damit rückt der Prokurist in der Zusammenarbeit noch näher an Geschäftsführer und Inhaber Lars Hagemeyer.

Kundennähe und Marktpräsenz

Seine Schwerpunkte in der neuen Position liegen in der Umsetzung langfristiger Vertriebsziele im nationalen Markt und den deutschsprachigen Nachbarländern Österreich und Schweiz in enger Zusammenarbeit mit Fachhandel, Industrie und dichtungsverarbeitenden Handwerksbetrieben. „Mein Ziel ist es die GfA-Dichtungen als Maßschneiderei für Dichtungen noch stärker bekannt zu machen und im Markt zu positionieren – und das nicht nur bei Handwerksbetrieben sondern auch in der Industrie“, erklärt Nico Czok seine Ziele.

Sein umfassendes Wissen und auch das technische Know-how hat sich der gelernte Industriekaufmann in 12 Jahren bei GfA-Dichtungen quasi von der Pike auf an-



Nico Czok ist der neue Vertriebsleiter des Unternehmens.

geeignet: „Ich habe selbst mit an den Maschinen gestanden und im Unternehmen gelernt. Mit diesem Wissen bin ich in die Konstruktion von Dichtungen eingestiegen und habe mir über Jahre ein wichtiges Materialwissen angeeignet. Als Projektmanager hatte ich engen Kontakt zu Rohstofflieferanten

und Maschinenlieferanten, so konnte ich mein Wissen ausbauen und für die Maßschneiderei anwenden“, so Nico Czok.

Und Geschäftsführer Lars Hagemeyer ist überzeugt: „Mit der Vertriebsphilosophie von Nico Czok, die den Kundennutzen in den Mittelpunkt stellt, ist er genau der Richtige für die Position. Sein Anspruch ist es, der uns ausmacht: nicht nur Hersteller zu sein sondern einen Rund-um-Service für unsere Kunden zu bieten.“ Denn die GfA-Dichtungen möchte noch intensiver mit ihren Kunden kommunizieren und sich weiter am Markt positionieren. „Ich schaue erwartungsvoll auf die vor mir liegenden Aufgaben und freue mich darauf, diese mit meinem Verkaufsteam erfolgreich umzusetzen“, so Nico Czok.

www.gfa-dichtungen.de

Bundestagsabgeordneter zu Besuch

Der CDU-Bundestagsabgeordnete für die Region Ammerland, Stephan Albani, traf sich zu Gesprächen über den Einsatz von Aluminium im Baubereich mit den Eigentümern sowie Mitarbeitern des Familienunternehmens Haskamp am Unternehmensstandort Edeweicht (Landkreis Ammerland/Niedersachsen). Das Gespräch fand statt auf Initiative des Verbandes A|U|F-Aluminium und Umwelt im Fenster- und Fassadenbau. Die Metall- und Elementbau Haskamp zählt mit rund 250 Beschäftigten zu den führenden Unternehmen des Fenster- und Fassadenbaus in Deutschland.

Haskamp-Geschäftsführer Mathias Krause-Haskamp sowie Senior-Chef Heinz Haskamp erläuterten dem Bundestagsabgeordneten die Bedeutung von Aluminium in der modernen Fenster- und Fassadentechnik. In der Fertigungshalle des Unternehmens informierte sich Albani unter anderem über den aktuellen Stand eines Großauftrags für ein Büro-Gebäude in Frankfurt. „Die Zahl von Auftraggebern, die bei der Auftragsvergabe auf die Einhaltung von



Walter Lonsinger, Stephan Albani, Heinz Haskamp, Mathias Krause-Haskamp sowie Jörg Grüttner (v. r.).

Umwelt- und Nachhaltigkeitszielen achten, steigt spürbar an“, erklärte Krause-Haskamp. Das Edeweichter Unternehmen setzt deshalb auch auf die Verwendung von Aluminium aus zertifizierten Recyclingprozessen und führt auch selbst die in der Fertigung anfallenden Schrotte einem geschlossenen Wertstoffkreislauf zu. „Wir zertifizieren diesen Kreislauf, sorgen damit für ein höchst anspruchsvolles Recycling und verhindern den Abfluss des wertvollen Materials in andere Länder und Regionen“, erklärte A|U|F-Vorstand

Walter Lonsinger aus Frankfurt. Bei der Verwendung von recyceltem Aluminium wird gegenüber der Herstellung von neuem Aluminium aus Bauxit mittels Elektrolyse bis zu 95 Prozent Energie eingespart. „Aluminiumrecycling“, so der studierte Physiker Albani, „macht Sinn und sollte Vorbehalte gegenüber diesem Wertstoff bei Behörden und Bauherren eigentlich vollständig beseitigen.“

A|U|F-Vorstand Walter Lonsinger plädierte dafür, die durch die Energieeinsparung erreichte CO₂-Minderung bei Alumi-

nium-Bauteilen, die innerhalb eines geschlossenen Kreislaufs aus Recyclingmaterial produziert und verwendet werden, auf den ökologischen Fußabdruck anzurechnen und Einschränkungen für die Verwendung dieser Produkte abzuschaffen. Ferner sollte in den Leistungsverzeichnissen öffentlicher Auftraggeber festgeschrieben werden, dass sich die Anbieter an einem geschlossenen Wertstoffkreislauf beteiligen.

www.a-u-f.com
www.haskamp.de

Weichen für die Zukunft gestellt

Die Becher Textil- und Stahlbau GmbH in Reichshof, mit ihrer Marke BaHaMa Hersteller professioneller Großschirme, hat einen neuen Eigentümer. Die bisherigen Gesellschafter haben mit Volker Schröder eine Übernahme des Unternehmens bis Ende 2017 vereinbart. Volker Schröder ist zudem Anfang 2017 in die Geschäftsführung eingetreten. Gemeinsam mit Hans-Herbert Becher wird der Generationswechsel in den kommenden Monaten umgesetzt.

„Hans-Herbert Becher hat die Firma gemeinsam mit seinem 2013 verstorbenen Bruder zum europaweit führen-

den Hersteller professioneller Großschirme geformt. Ich freue mich, dass er mich bei den anstehenden Aufgaben mit seinem Know-how, seiner Erfahrung und seinen Kontakten unterstützen wird. Damit ist ein reibungsloser Generationswechsel möglich und die Kontinuität in der Geschäftsentwicklung sichergestellt“, betont Volker Schröder.

Der neue Geschäftsführer sieht ein großes Potenzial im Unternehmen und freut sich auf die neue Herausforderung: „Die Marke BaHaMa steht weltweit für innovative Produkte in herausragender Qualität. Mit den fein abgestuften und modular



Die bisherigen Gesellschafter haben mit Volker Schröder eine Übernahme des Unternehmens bis Ende 2017 vereinbart.

konfigurierbaren Produktlinien Jumbrella, Event, Arco, Largo und Magnum bietet BaHaMa zudem für alle Klimazonen der Welt und jedes erdenkliche Umfeld eine perfekte Lösung. Darauf aufbauend werden wir sowohl im deutschsprachigen Raum die Marktanteile erhöhen als auch die Internationalisierung vorantreiben.“

Ein erster Meilenstein sind die 10. BaHaMa-Fachhandeltage im Stammwerk in Reichshof Anfang Februar, zu denen bis zu 100 nationale und internationale Vertriebspartner erwartet werden.

www.bahama.de

Neuer Aufsichtsratsvorsitzender

Der Aufsichtsrat der GHM Gesellschaft für Handwerksmessen mbH hat Dipl.-Ing. Franz Xaver Peteranderl im November letzten Jahres zum neuen Aufsichtsratsvorsitzenden gewählt. Sein Stellvertreter ist der Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH), Hans Peter Wollseifer.

Der 61-jährige Diplomingenieur Franz Xaver Peteranderl ist geschäftsführender Gesellschafter der F.X. Peteranderl GmbH Bauunternehmung in Garching bei München. Er vertritt die Handwerkskammer für München und Oberbayern, den Bayerischen Handwerkstag (BHT) und den



Franz Xaver Peteranderl wurde als Aufsichtsratsvorsitzender der Gesellschaft für Handwerksmessen gewählt.

Landesverband Bayerischer Bauinnungen und Bayerischer Bau-gewerbeverbände als Präsident. Zudem sitzt er im Präsidium des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) und ist Vizepräsident im Zentralverband Deutsches Baugewerbe (ZDB).

„Wenn es die GHM als Messegesellschaft des Handwerks nicht schon so lange gäbe, man müsste sie erfinden“, so Franz Xaver Peteranderl. „Ihre Fach- und Publikums-messen führen die Akteure der Branche zusammen und sind wichtige Plattformen, um Leistungen aus dem und für das Hand-

werk zu präsentieren. Darüber hinaus sind sie erstklassige Möglichkeit, junge Menschen für das Handwerk zu begeistern. Und wer könnte dies besser als eine Messegesellschaft, die aus dem Handwerk kommt?“

Die GHM Gesellschaft für Handwerksmessen mbH entwickelt und organisiert Messen für alle Branchen des Handwerks und des Mittelstands. Auf diesem Gebiet ist das Unternehmen mit Sitz am Messegelände München der führende Anbieter in Deutschland. Die GHM ging aus dem 1948 gegründeten „Verein für Handwerksausstellungen und Messen e.V.“ hervor.

www.ghm.de

Vertriebsumstrukturierung



Alexander Götz ist der neue Vertriebschef des Unternehmens.

Der Türen- und Tor-Hersteller Teckentrup hat seine Vertriebsumstrukturierung mit dem Jahresbeginn abgeschlossen. Alexander Götz (46) ist seit Januar 2017 neuer Gesamt-Vertriebschef. Mit Thomas Liengkamp (Handel/ Nord), Christian Hanke (Handel/Süd) Stephan

Schreier (Verarbeiter/Nord) und Kai Wysoki (Verarbeiter/Süd) steht ihm ein erfahrenes Team zur Seite. Im Februar 2017 beginnt zudem Uwe Götze (53) als neuer Leiter Marketingkommunikation.

Teckentrup hat sich in den vergangenen Monaten einer

konsequenten Kundenorientierung verschrieben und in diesem Zuge SAP erfolgreich eingeführt, neue Services für Handel und Verarbeiter entwickelt und den Vertrieb neu ausgerichtet. Dieser orientiert sich nun an den unterschiedlichen Interessen von Handels- und Verarbeiter-Partnern. Neuer Gesamtvertriebsleiter ist Alexander Götz, der viel Vertriebs-Erfahrung aus der IT- und der Telekommunikationsbranche mitbringt. Im Führungsteam stehen ihm vier regionale Vertriebsleiter zur Seite. „Die neue, flache Führungsstruktur im Vertrieb wird unsere Kundennähe in der Fläche stärken. Kurze Entscheidungswege führen zu effizienter Kommunikation“, betont Geschäftsführer Kai Teckentrup.

Zudem verstärkt Uwe Götze ab Februar als neuer Leiter Marketingkommunikation das Unternehmen. Der 53-jährige Marketingprofi bringt Er-



Leiter für Marketingkommunikation ist Uwe Götze.

fahrung im Bereich Marke, Channelmarketing, Produktmanagement und digitalem Marketing mit. Bei seinem letzten Arbeitgeber hat er zudem den „product-to-service-shift“-Prozesse maßgeblich mitgestaltet. Er kommt von der Kyocera Document Solution GmbH zu Teckentrup.

www.teckentrup.biz

Vertriebsteam verstärkt



Lakal | 21

Marcus Glasmacher verstärkt das Vertriebsteam des Unternehmens.

Seit 1. Januar hat sich das Vertriebsteam von Lakal weiter verstärkt. Bereits im letzten Jahr hat der Hersteller von Rollläden- und Tortechnik, Sonnen- und Insektenschutz mit der Verstärkung seiner Vertriebsmannschaft begonnen.

Zu Jahresbeginn übernehmen sechs Vertriebsmitarbeiter ihre Aufgabengebiete, drei weitere werden in den nächsten Monaten folgen. „Mit der klaren Verstärkung unserer Vertriebsmannschaft werden wir den Kontakt zu unseren Kunden intensivieren und noch enger mit ihnen zusammenarbeiten können“, freut sich Alexander Koch, Leiter des Kundenzentrums von Lakal. „Neben Deutschland verstärken wir auch unsere Mannschaft in Frankreich, Belgien und Luxemburg.“

Der Umzug in die neue Produktionsstätte gibt Lakal die Möglichkeit, weiter zu wachsen. „Das Potenzial am neuen Standort werden wir mit einer Vertriebsoffensive in den nächsten Jahren ausschöpfen“, ist sich Geschäftsführer Alfons Ney sicher. „Im April wird die gesamte Produktion am neuen Standort etabliert sein. Ein Vorlauf, den wir jetzt auch vertrieblich nutzen werden, um möglichst kontinuierlich die

Produktion weiter steigern zu können.“

In den letzten Monaten verlagerte Lakal bereits weite Teile der Verwaltung und der Produktion vom jetzigen Standort in Saarbrücken in eine neue Produktionshalle im Industriegebiet auf dem Lisdorfer Berg bei Saarlouis. In den nächsten Jahren seinen Wachstumskurs konsequent weiter verfolgen.

www.lakal.de



Und auch Benjamin Semmet bringt sich nun im Vertriebsteam ein.



Mit dem Montageprinzip einer Holzzarge



Einfach, schön, schnell: VarioFix Stahlfutterzarge

- einfacher Ausgleich von Wandtoleranzen
- schöne Ansicht ohne Gehrung
- bis zu 50 % schnellere Montage

HÖRMANN
Tore • Türen • Zargen • Antriebe



Durch die behutsame Sanierung konnten die Planer die sachlich-klare Wirkung des Nachkriegsbaus erhalten.

Staatliches Seminar, Ludwigsburg:

Lichtdurchfluteter Bildungsbau

Felix Gfroerer und sein Partner August Haag prägten in den 1950er und 1960er Jahren wesentlich die Architektur von Ludwigsburg. „Optische Transparenz“ war dabei ein fundamentaler architektonischer Leitgedanke Felix Gfroerers. Beispielhaft dafür sind zwei pavillonartige Gebäude des 1960 fertiggestellten Finanzamtkomplexes: die Finanzschule und die Kantine.

Nach dem Umzug des Finanzamts 2001 blieb ein Denkmal der Nachkriegsmoderne zurück, das nach einer neuen Nutzung suchte. Für Finanzschule und Kantine fand sich diese im Staatlichen Seminar für Didaktik und Lehrerbildung. Doch zuvor waren umfangreiche Umbauten sowie Sanierungsarbeiten nötig. Um insbesondere die gestiegenen energetischen Anforderungen erfüllen zu können, entschied sich das planende Büro Müller Architekten aus Heilbronn für den Einsatz von Okalux Funktionsgläsern. Diese unterstützen wirkungsvoll eine effiziente Gebäudehülle und optimieren die Gesamtenergiebilanz des Gebäudes.

Die ehemalige Finanzschule besteht aus zwei Reihen zum Teil zurückspringender Seminarräume, die sich nach Norden und Süden ausrichten und über einen Mittelgang erschlossen werden. Pultdächer überdecken die Klassenzimmer und neigen sich nach innen zum Flachdach des Mittelgangs. Dagegen ist der Kantinenbau ein schlichter Kubus auf fast quadratischem Grundriss mit einem Flachdach. Die Verbindungen zwischen den Bauten schaffen offene, mit einer leichten Stahlkonstruktion überdachte Gänge.

„Es war mir ein besonderes Anliegen, dieses herausragende Zeitzeugnis so zu sanieren, dass es den ursprünglichen Gedan-

ken des früheren Architekten entspricht und dabei dennoch die neuen Anforderungen des Wärmeschutzes umgesetzt werden konnten“, erklärt Matthias Müller. Um die sachlich-klare Optik aus Sichtbeton, Klinker und Glas zu wahren, entschieden sich die Planer dafür, die massiven Außenwandteile mit einer leistungsfähigen Innendämmung nachzurüsten. Hinzu kamen ein neuer Dachaufbau, eine komplett neue Heiz- und Lüftungstechnik, zahlreiche Veränderungen in der Innenausstattung sowie neue Glas-Fassaden. Besonders gestaltprägend für das Ensemble ist der hohe Fensteranteil. Im Schulgebäude haben sämtliche Seminarräume durchgehende Fensterbänder,

die sich von einer niedrigen Brüstung bis zur knapp 3,30 und 4,00 Meter hohen Decke erstrecken. Den Kantinenbau umhüllt – unterbrochen von wenigen Wandscheiben – rundum eine filigrane Aluminium-Pfosten-Riegel-Fassade mit großflächigen Scheiben. Massive Bauteile treten optisch zurück, reduzieren sich zu schmalen Streifen. Im Inneren beider Gebäude herrscht durch den hohen Tageslichtanteil eine helle, angenehme Arbeitsatmosphäre. Das Souterrain ist jeweils ein Stück zurückversetzt, so wirken die Bauten als schwebten sie über dem leicht abschüssigen Gelände.

Die Glashülle

Entscheidend für die durchlässige und lichte Atmosphäre der Pavillons ist die Glashülle. Entsprechend suchte Matthias Müller eine Lösung, die die filigrane Wirkung der originalen Konstruktion bewahrt und zugleich den heutigen energetischen Anforderungen entspricht. Dabei war der Sonnenschutz besonders zu beachten, da eine außenliegende Verschattung vor allem den Charakter der ehemaligen Kantine stark verändert hätte. Für die 4,10 Meter hohe Fassadenkonstruktion des Kantinen-Pavillons fand der Architekt seine Lösung in einer Aluminium-Pfosten-Riegel-Fassade mit Dreifach-Isolierverglasung und den Funktionsgläsern Okasolar F O und Okasolar F U von Okalux. Diese kamen an der Ost-, Süd- als auch der Nordseite zum Einsatz. Bei dem leistungsfähigen Tageslichtsystem sind feststehende Lamel-



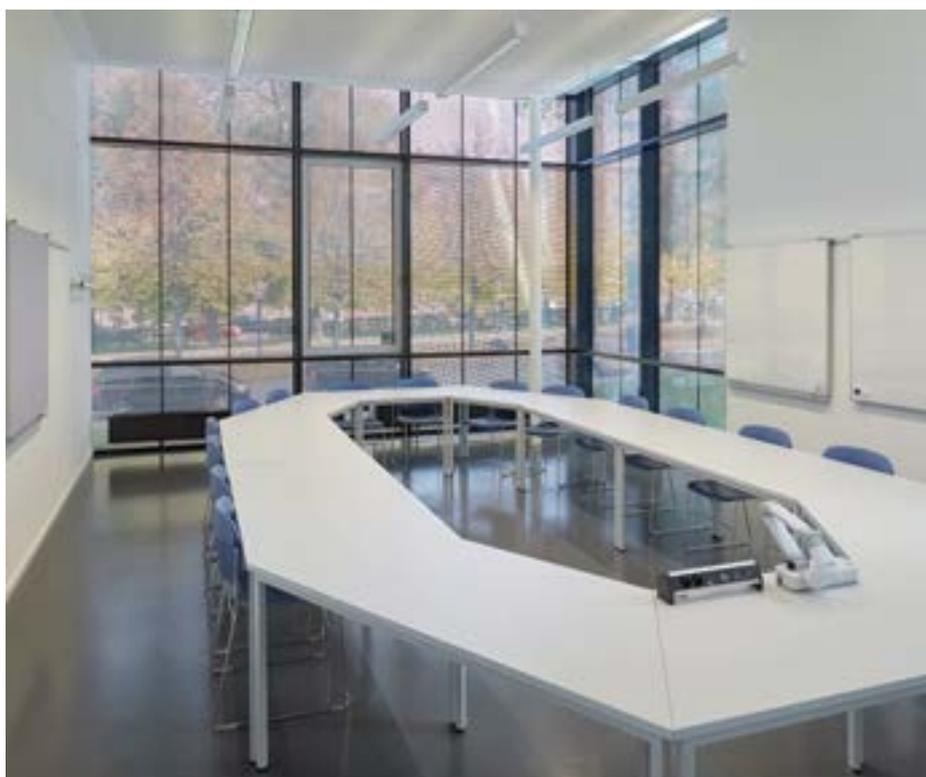
Ganz im Sinne der „optischen Transparenz“ leuchtet die Kantine beim Einschalten des Kunstlichtes von innen laternenartig nach außen.

len im Scheibenzwischenraum integriert. Im oberen Bereich der Verglasung lenkt der Okasolar F O-Typ das einfallende Tageslicht tief in den Raum. Okasolar F U reflektiert einen Großteil der solaren Strahlung nach außen und schützt dadurch den Innenraum vor direkter Sonneneinstrahlung und damit vor Überhitzung und Blendung. Durch die

Kombination der beiden Lamellen-Typen kann gezielt auf die Bedürfnisse im Innenraum reagiert werden. Durch den extrem schmalen Profilquerschnitt mit gerade einmal 16 Millimeter Breite eignet sich Okasolar F besonders für den Einsatz in Dreifachverglasungen und bei schmalen Scheibenaufbauten.

Bei der ehemaligen Finanzschule reichte an der Südseite eine moderne Konstruktion aus Aluprofilen mit einer Dreifach-Verglasung aus, um die energetischen Anforderungen zu erreichen. Ehemals sorgten hier lediglich ein Dachvorsprung und waagrecht verlaufende Stahlbetonbalken für Schatten. Ergänzend kam hier jedoch das Hochleistungsisolierglas Okagel von Okalux zum Einsatz. Dieses sorgt in den Oberlichtern dafür, dass auch der Mittelgang in der ehemaligen Finanzschule gleichmäßig mit Tageslicht ausgeleuchtet wird. Ein Silika Aerogel im Scheibenzwischenraum streut das Tageslicht gleichmäßig in den Raum, darüber hinaus wirkt es hochwärmedämmend und schallisierend. Vor allem aber verhindert die Gitterstruktur des Aerogels die Konvektion im Scheibenzwischenraum – so erreicht Okagel gleichbleibend gute Wärmedämmwerte, sogar bei Überkopfverglasungen.

Für die angehenden Pädagogen ermöglicht die Umnutzung der Finanzgebäude und die umfangreiche Sanierung nun Lernen und Arbeiten in angenehmer Atmosphäre – hell und bei den richtigen Temperaturen.



Die angenehme Tageslichtatmosphäre in den Seminarräumen trägt zu einer optimalen Lehr- und Lernumgebung bei.

www.okalux.com



Blaue Farbtupfer geben der Mittelschule in Wasserburg am Inn ihre ganz eigene Identität.

Neugestaltung Mittelschule, Wasserburg am Inn:

Schule macht blau

Die Mittelschule in Wasserburg existiert seit fast fünfzig Jahren. Ursprünglich als einfache Volksschule konzipiert, beherbergt sie heute 384 Schüler in 21 Klassen. Um den Anforderungen an den modernen Schulbetrieb gerecht zu werden, wünschte sich die Stadt die Ausarbeitung von räumlichen Konzepten zur Neugestaltung.

h4a Gessert+Randecker+Legner Architekten aus Stuttgart wurden mit der Planung und Umsetzung beauftragt.

Verbindungen geschaffen

In einem ersten Bauabschnitt wurde die bestehende Sporthalle abgerissen und eine neue Zweifachturnhalle gebaut. Im zweiten Bauabschnitt folgte schließlich eine Generalsanierung und Erweiterung des bestehenden Schulbaus: Gebäudeteile wurden

energetisch überarbeitet, ein neues Brandschutz- und Fluchtwegekonzept erstellt und die Barrierefreiheit verbessert. Als zentrales Gestaltungsthema kristallisierte sich das Herstellen bislang fehlender Verbindungen und die Schaffung einer klaren Gesamtstruktur heraus: h4a Architekten entwickelten das Schulgebäude zu einem zusam-

menhängenden, u-förmigen Bau. Zum einen wurde die zentrale Aula besser in das Gesamtsystem eingebunden. Zum anderen konnten die frei darum herum angeordneten, quaderförmigen Gebäude, die die Klassenzimmer beherbergen, besser mit der Aula verknüpft und durch Gruppenräume erweitert werden.

Funktionalität optimiert

Ein neuer, zweigeschossiger Bauteil ersetzt die ursprünglich eingeschossige Aula. Dieser verbindet nun als Zentrum der Schule den öffentlichen Schulteil mit allen Klassenräumen. Von hier aus wird die Wegeführung im Haus gesteuert und vereinfacht. Die Erfüllung von Barrierefreiheits- und Brandschutzanforderungen wurde genauso wie die Neuordnung der Fluchtwege erst durch den doppelgeschossigen Aufbau



Hier bitte noch eine meeeega BU schöpfen...

möglich. Darüber hinaus dient die Aula als lichtdurchfluteter Treffpunkt und ist multifunktional nutzbar. Die umgebenden Einzelbaukörper führten die Architekten zunächst auf den Rohbauzustand zurück, die Zwischenräume nutzten sie für die neuen Gruppenbereiche. Zusammen mit den Klassenzimmern konnten so mit wenig zusätzlicher Baumasse und Hüllfläche kompakte Lerncluster eingerichtet werden. In der Mitte des Gesamtbaus befindet sich der geschützte Schulhof.

Akzente gesetzt

Die neu gestalteten Fassaden machen das Gebäude auch von außen als Einheit begreifbar: Durchgehend in Weiß gehalten, lassen schwarz gerahmte Fensterbänder viel Licht ins Gebäudeinnere. Hochformatige, metallisch-matte Aluminium-Elemente in einem Blauton wirken dabei als Blickfang. Sie nehmen die Führung der Verschattungen auf und durchbrechen die Fensterbänder in unregelmäßigen Abständen. Beschichtet wurden die Fassadenfelder vom Spezialisten für die dekorative Veredlung von Aluminiumbauteilen in der Fassade, HD Wahl. Dabei kam mit Duraflon eine Einbrennlackierung auf Nasslackbasis zum



Die blauen Fassadentafeln nehmen die Führung der Verschattungselemente auf.

Langlebigkeit garantiert

Von Witterungseinflüssen bleibt das Material nahezu unbeeinflusst. Auch für die Anwendung in stark beanspruchten Fassadenbereichen ist die Premium-Beschichtung prädestiniert: Durch ihre „easy-to-clean“-Technologie lassen sich Verschmutzungen leicht entfernen oder haften erst gar nicht an. Der ansprechende Blauton verleiht dem ansonsten zurückhalten Gebäude Charakter, dessen Wirkung lange erhalten bleiben wird.

www.hdwahl.de

Einsatz, die ihre Farbqualität und Brillanz außergewöhnlich lange hält. Metallic- und Farbpigmente werden in ihr Bindemittel so eingelagert, dass Metallic-Oberflächen mit ausgeprägter Tiefenwirkung entstehen.



Holz, weißer Putz, schwarze Fensterrahmen – der Blauton verleiht dem minimalistischem Bau Frische und Kraft.



Durch die hohe Flexibilität der Beschichtung ist es möglich, auch komplexe Formen auf mehreren Ebenen zu veredeln.

Elbphilharmonie, Hamburg:

Auf Hochglanz poliert

Die spiegelnde Teilbeschichtung Ipachrome Design lässt die Hamburger Elbphilharmonie, das neue Wahrzeichen der Stadt, erstrahlen. Für die einzigartige Ästhetik des Konzerthauses sorgt unter anderem eine individuelle „Tröpfchen-Beschichtung“, bei der jede der teils gebogenen Scheiben der Glasfassade mit dem chrombasierten Mehrfach-Schichtsystem von AGC Interpane behandelt wurde. Diese wirkt wie Millionen kleiner Spiegel, die das Gebäude in jeder Lichtstimmung unterschiedlich schillern lassen.

Optisch und funktional ein Mehrwert

Mit einem Lichtreflexionsgrad von über 50 Prozent und einem Transmissionsgrad von nur vier Prozent ist die Beschichtung so hoch reflektierend wie ein konventioneller Silberspiegel, aber wesentlich belastbarer und kann somit auch in der Fassade eingesetzt werden, wo sie dauerhaft jedem Wetter trotz. Insgesamt 22.000 Quadratmeter gebogenes und planes Fassadenglas wurden vom Interpane Standort in Plattling mit Ipachrome Design beschichtet und teils zu Isolierglas weiterverarbeitet. Aus der Verglasung wird so eine optisch attraktive Designkomponente mit hohem Aufmerksamkeitswert – ohne jeden Abstrich an die Funktionalität. Die Spezialbeschichtung lässt sich vorspannen und zu VSG verarbeiten, kann mit Iplus Wärmedämm- und Iplus Sonnenschutzbeschichtungen veredelt und zu Isolierglas weiterverarbeitet werden.



Die Fassade der Elbphilharmonie schillert durch die Teilbeschichtung bei jedem Licht individuell.

Die Lösung für alles, was Sie schützen möchten.

Entdecken Sie Qompack - das Sicherheitselement.



NEU!



QOMPACT®
by Alulux

- kleiner, stranggepresster Kasten
- bestes Wickelverhalten
- hohe Sicherheit gegen Einbruch
- Premiumoberfläche HQ



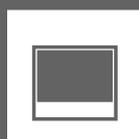
Rollläden



Garagentore



Raffstoren



Textilscreens

Weitere Informationen zu Qompack
finden Sie auf www.alulux.de



Das Schokoladenmuseum liegt am Rhein und in direkter Nähe zum Dom und zur Altstadt.

Schokoladenmuseum, Köln:

Die Schokoladenseite der Markisentechnik

Seit mehr als 20 Jahren lockt das Kölner Schokoladenmuseum Besucher in den Rheinauhafen der Domstadt.

Ebenso alt wie das Museum war auch die Markisentechnik im Bürotrakt des Gebäudekomplexes. Der

Kölner Spezialist für Rollläden und Sonnenschutz, Tornatzky, plante und realisierte die Erneuerung von 141 Fassadenmarkisen inklusive Motoren und Steuerungen und setzte dabei auf Elektromotoren aus dem Hause Becker.

Das Schokoladenmuseum, ein Geschenk des Kölner Traditionsunternehmens Stollwerck, liegt am Rhein und in direkter Nähe zum Dom und zur Altstadt. Es besteht aus einem historischen und einem modernen Bauteil. Letzterer ist überwiegend aus Aluminium und Glas gefertigt und ragt wie ein Schiff in den Hafen. Über 600 000 Besucher kommen Jahr für Jahr, um dort Kakao und Schokolade mit allen Sinnen zu genießen.



141 Fassadenmarkisen inklusive Motoren und Steuerungen wurden geplant und erneuert.

Technische Herausforderungen

Die Erneuerung der 141 Fassadenmarkisen war angesichts der komplexen Anforderungen eine echte Herausforderung. So sollte die besondere architektonische Einheit des Gebäudes bewahrt und das äußerliche Gesamtbild nicht verändert werden. Gleichzeitig mussten im Inneren die Steuerungstechnik fast komplett erneuert werden. So wurde beispielsweise ein neues WMS-Funksystem eingerichtet, das die Steuerung der Sonnenschutzanlage durch die Nutzer der Büros, die übergeordnete Steuerzentrale und durch die für zwei Himmelsrichtungen ausgelegten Sonnen-/Wind-Sensoren optimal ermöglicht. Dabei waren gleich drei verschiedene hausinterne WLAN-Netze einzubinden.

Mit der Umsetzung des Projektes wurde die Firma Tornatzky Rolladen und Sonnenschutz GmbH betraut. Diese ist mit insgesamt 9 Mitarbeitern unter anderem auf die Bereiche Markisen, Jalousien und Sonnenschutzanlagen spezialisiert. Seit mehr als zehn Jahren ist Tornatzky Profi-Partner von Becker und kennt sich dadurch im Bereich Antriebe und Steuerungen hervorragend aus.

Zuverlässige Antriebe

Angesichts der baulichen Voraussetzungen und der technischen Anforderungen wählten die Experten von Tornatzky Elektromotoren Typ R20/17 von Becker Antriebe für das Projekt aus. Diese erlauben die flexible und intelligente Steuerung auch von großen Beschattungsanlagen und können elektrisch parallel ohne Trennrelais angeschlossen werden. Die Endpunkte lassen sich sowohl elektronisch als auch mechanisch einstellen. Die robusten und langlebigen Motoren laufen äußerst ruhig sowie leise und schonen die Markisentücher durch einen automatischen Behanglängenausgleich und einen Sanftanschlag in der oberen Endlage. Mögliche Beschädigungen durch mechanische Störungen am Behang werden durch eine Blockiererkennung in Auf-Richtung verhindert.

Ein wesentlicher Bestandteil der Arbeiten waren umfangreiche Programmierarbeiten. Hierfür schulte die Firma Tornatzky ihre



Die robusten und langlebigen Motoren laufen äußerst ruhig sowie leise und schonen die Markisentücher durch einen automatischen Behanglängenausgleich und einen Sanftanschlag in der oberen Endlage.

sehr gut ausgebildeten Mitarbeiter noch einmal besonders intensiv. In der Umsetzung war es wichtig, eng mit den Elektrikern und den IT-Technikern des Schokoladenmuseums zusammenzuarbeiten und die verschiedenen Gewerke auch zeitlich optimal aufeinander abzustimmen. Denn die gesamte Modernisierungsmaßnahme musste so geplant und durchgeführt werden, dass die Museumsmitarbeiter von Büro zu Büro umziehen und weiterarbeiten konnten.

Geschäftsführer Eckehard Tornatzky vertraut seit der Gründung seiner Firma 1993 auf Becker-Antriebe als Hauptlieferant. Hierbei schätzt er nicht nur die Qualität und technische Reife der angebotenen Lösungen, sondern auch die persönliche, professionelle und entspannte Partnerschaft, die sich im Lauf der Jahre und über viele gemeinsame Projekte entwickelt hat.

www.becker-antriebe.de



Die besondere architektonische Einheit des Gebäudes wurde bewahrt und das äußerliche Gesamtbild nicht verändert.



Die perforierte Oberflächenstruktur erzeugt die Illusion fallender Blätter.



Dank des cleveren faltbaren Designs ist es möglich, die Fenster vollständig freizulegen.



Die besonders strukturierten Fensterabdeckungen geben dem Harsuf Projekt eine einzigartige Note.

Hunter Douglas (3)

Luxusresidenzen, Israel:

Hochwertige Aluminium Fensterabdeckungen

Ein neues, hochgehandeltes Projekt wurde mit Hilfe von Hunter Douglas in Ga' ash, Israel, in der Nähe von Tel Aviv fertiggestellt. Hunter Douglas hat sich selbst mit einem einzigartigen, individuell gefertigten System aus faltbaren Fensterläden auf dem Harsuf Projekt verewigt.

Harsuf besteht aus einer Vielzahl von Luxusresidenzen und ist direkt am Strand gelegen. Die faltbaren Fensterabdeckungen sind dank ihrer durchlöchernten Oberflächenstruktur ein herausragendes Merkmal des Gebäudes und verdanken ihr Design dem Architekten Ilan Pivko. Jede Form ist zudem einzigartig, was bedeutet,

dass keine Oberflächenstruktur der anderen gleicht. Der Architekt erzeugt dadurch geschickt die Illusion fallender Blätter.

Aufgrund der malerischen Lage auf der Spitze einer Klippe direkt an der Küste, sind die Fensterläden durchgängig der salzigen See und dem Wind ausgesetzt. Um Korrosion aufgrund dieser Umweltbe-

dingungen vorzubeugen, wurde das Aluminium eloxiert und mit einer weiteren Schicht überzogen.

www.hunterdouglas.nl

Hotel Byron Bellavista, Jesolo:

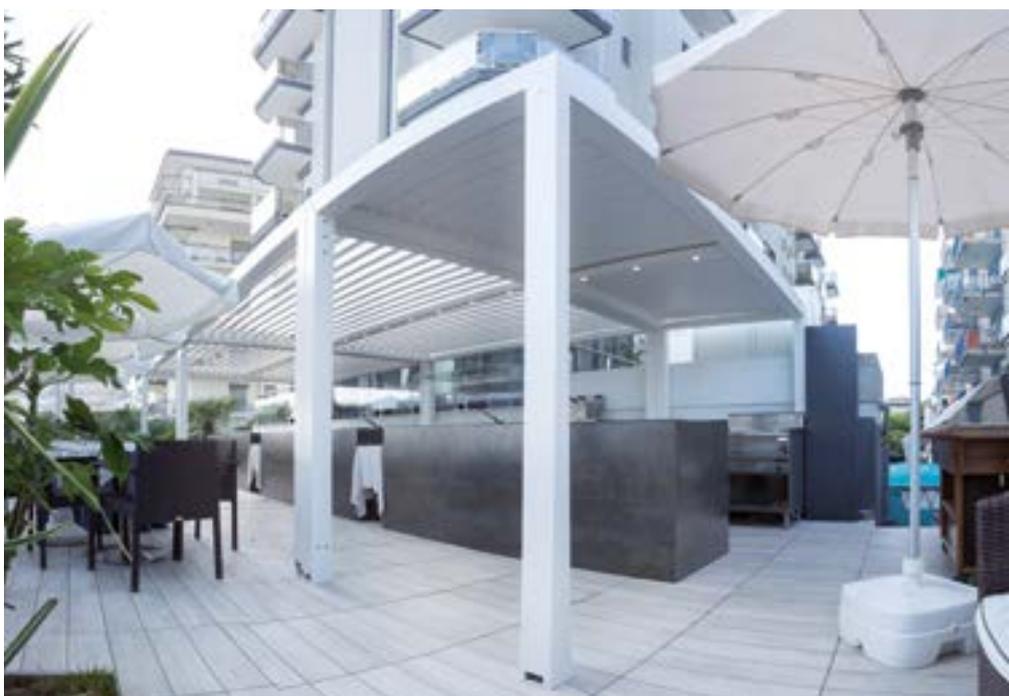
Elegante und funktionale Beschattung

Seit mehr als 30 Jahren sind die Sonnenschutzsysteme von KE sehr beliebt in puncto hochwertiger Umsetzungen. KE stellt den Designern, Architekten, Herstellern von Fenstern und Türen, Polsterern und Outdoor-Profis eine breite Produktpalette zur Verfügung, die sich für die Beschattung von großen und kleinen Flächen, auch für Gastronomie-Betriebe, eignen.

Für die Lösungen von KE für Maßnahmen im Außenbereich hat sich auch das Viersternehotel Byron Bellavista in Jesolo Lido (VE) entschieden. Diese Maßnahme beinhaltete die Neuorganisation des Outdoor-Bereiches, um diesen sowohl am Morgen als auch am Abend nutzen zu können.

Das Ziel war es, eine raffinierte und wenig einschneidende Lösung zu finden, die sich gut an die Eigenschaften des Gebäudes anpasst, auch im Hinblick auf die Farbgebung.

Nach der Begehung vor Ort, haben die Planer von KE – die den Fortschritt der Arbeiten selbst verfolgt haben – sich für die Installation von drei Strukturen Gennius



Der Außenbereich des Hotels sollte den ganzen Tag wetterunabhängig nutzbar werden.

Hitze zu schützen, sondern auch eine gute Beständigkeit gegen Wettereinflüsse aufweist. Der lineare und raffinierte Stil schafft eine einzigartige Atmosphäre und ermöglicht es so, dass die Gäste den Außenbereich in vollkommener Ruhe genießen können.

Dieses Projekt ist ein typisches Beispiel dafür, dass Kedry, aber auch alle anderen

Produkte von KE, nicht nur Sonnenschutzsysteme sind, sondern auch eine Lösung darstellen, die nutzbaren Bereiche in Gebäuden zu erhöhen und so zusätzlichen Raum zu schaffen, der ganzjährig genutzt werden kann.

www.keoutdoordesign.com



Das Ziel war es, eine raffinierte und wenig einschneidende Lösung zu finden, die sich gut an die Eigenschaften des Gebäudes anpasst, auch im Hinblick auf die Farbgebung.

Kedry in verschiedenen Maßen und Ausführungen entschieden, da diese Lösung am besten zu der Anforderung des Kunden passte.

Kedry ist eine innovative Struktur aus Aluminium, mit einem Dach mit verstellbaren und wasserfesten Lamellen, das nicht nur in der Lage ist vor der Sonne und der



Wasserfeste und verstellbare Lamellen schützen vor den Wettereinflüssen.



Insgesamt 26 Sektionaltore und acht Überladebrückentore konnte der Servicepartner Wollenhaupt in dem Logistikzentrum bei Kassel verbauen.

Rudolph Logistik Gruppe GmbH & Co. KG, Kassel:

Logistikzentrum mit Sektionaltoren ausgestattet

Betrachtet man Europa von oben, liegt das hessische Kassel ungefähr in der Mitte. Von dort aus fahren Lastwagen ihre Waren in die ganze Welt. Die strategische Position des Güterverkehrszentrums (GVZ) Kassel direkt am Autobahnkreuz A 44 / A 7 nutzt auch die Rudolph Logistik Gruppe GmbH & Co. KG mit ihren neu gebauten Umschlagshallen. Das Logistikzentrum ist als sogenanntes Crossdock Center konzipiert. Von hier aus werden Waren eines Zulieferers für die Automobilindustrie auf den Stellflächen zwischengelagert und weiterverfrachtet.



KMGLITE

Bewährte Schließkraftmesstechnik

- ⇒ einfach
- ⇒ günstig
- ⇒ zuverlässig

Ideal für
ASR A1.7

www.kmg-lite.de

GTE Industrieelektronik
Tel.: 02162-3703-0

Von März bis Mai 2014 baute die Bielefelder Goldbeck GmbH im GVZ Umschlaghallen mit einer Bruttofläche von 16700 Quadratmetern. Nach der Fertigstellung wurde das neue Verteilzentrum der Rudolph Logistik Gruppe GmbH & Co. KG zur Verfügung gestellt. Um den Anforderungen der Logistiker gerecht zu werden, die Waren eines Automobilzulieferers schnell auszufahren, lassen sich die Hallen beidseitig über 26 Sektionaltore und über acht Überladebrückentore durch LKW mit Material beschicken.

Bei der Auswahl eines professionellen Torlieferanten entschied sich Goldbeck für den niederländischen Hersteller Alpha Deuren. Seine Sektionaltore werden auftragsgesteuert in einer modernen Produktion gefertigt und über den Fachhandel, in diesem Fall das Unternehmen Wollenhaupt & Co. GmbH aus dem hessischen Kaufungen, vertrieben. In enger Zusammenarbeit mit der Service- und Montagefirma

vor Ort wird so eine optimale Beratung und das notwendige technische Know-how bei der Installation sichergestellt.

„Durch die einzigartige Vertriebsstruktur – direkt an den Fachhandel – liefert Alpha Deuren zuverlässig und preiswürdig Tore in ausgezeichneter Qualität“, sagt Jan Kapfenstein, bei Wollenhaupt für Tore verantwortlich. „Zusammen mit uns als Händler vor Ort in der Leistungsgemeinschaft bie-

xiertem Aluminium machen das Iso-Tor zu einem besonders hochwertigen und langlebigen Produkt. Aufgrund der eingebauten Schnelllaufantriebe, die zusätzlich über einen digitalen elektronischen Endschalter verfügen, erreicht das Sektionaltor eine höhere Leistungsfähigkeit als Standardlösungen.

Neben der hohen Qualität zu einem vergleichsweise günstigen Preis und der zu-



Wollenhaupt/Alpha Deuren (2)

Durch die Aufteilung in einzelne Felder mit widerstandsfähigen Polycarbonat-Hohlkammerscheiben sind die Tore absolut korrosions- und wetterbeständig.

ten wir einen kompletten Service für das Bauunternehmen – von der Beratung bis zur Montage.“

Bei den eingebauten Sektionaltoren handelt es sich um das Modell Iso. Die Paneele sind 40 Millimeter stark und es hat stabile Alurahmensektionen. Dazu ist es höhergeführt und wurde mit einer Feuerweh-Notentriegelung versehen. Durch die Aufteilung des Tors in einzelne Felder mit widerstandsfähigen Polycarbonat-Hohlkammerscheiben ist es äußerst korrosions- und wetterbeständig. Verstärkungs- sowie zusätzliche Bodenprofile aus elo-

verlässigen Lieferung sprach ein weiterer Faktor für den niederländischen Hersteller: Alpha Deuren bietet einen umfassenden Service bei der Realisierung von Projekten. Dieser beginnt bereits bei der Bestellung über die Online-Plattform www.doorcalculation.com. Hier lassen sich anhand der eingegebenen Daten in kürzester Zeit die Tore und der individuelle Bruttopreis errechnen. Abgerundet wird der Service durch eine kompetente Beratung im gesamten Projektablauf.

www.alpha-deuren.nl

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.

Mehr Informationen unter www.elero.de/hausautomation

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



Wohlfühlklima im Glasanbau



Das Lüftungsgerät wird im Wintergardendach montiert und sorgt für gute Raumluft.

Moderne Gebäudetechnik spart Energiekosten ein und erhöht gleichzeitig Komfort und Sicherheit. Dies sind die Gründe, warum das intelligente Zuhause – das „Smarthome“ – gerade einen Boom erlebt. Ein wichtiger Aspekt ist dabei die automatische Klimaregelung. Diese hat ihren eigentlichen Ursprung im Wintergartenbau: Der spezielle Raum mit seinen großen Glasflächen kann nur dann als Wohnbereich genutzt werden, wenn er ganztagig immer wieder belüftet, vor der Sonne geschützt und beheizt wird.

Im Wohnwintergarten ist die automatische Klimasteuerung, mit der man die installierte Technik 24 Stunden am Tag im Griff hat, bereits seit vielen Jahren Standard. Hierbei kommt dem Sonnenschutz eine besondere Bedeutung zu. Durch Abschattung des Wintergartens wird im Sommer zu große Wärmeentwicklung vermieden. Um dennoch ausreichend Tageslicht im Raum zu haben, geht die Steuerung ins Detail. Moderne Systeme wie die WS1000 Style von Elsner Elektronik kennen den Sonnenstand genau. Sie schließen die Jalousien, Rollläden oder Markisen nur auf der Sonnenseite und kennen zusätzlich die Sonnenhöhe. Damit können die Lamellen von Jalousien im Tagesverlauf variabel gekippt und so der Sonne nachgeführt werden. Hitze wird ausgesperrt, aber Tageslicht und Aussicht bleiben erhalten.

Wer sich tagsüber im Wintergarten aufhält, der weiß die Beschattung auch als Blendschutz zu schätzen. Hierfür ist die oben beschriebene automatische Sonnenschutzoptimierung ideal. Abends hingegen sollen die Behänge vor neugierigen Blicken schützen, egal ob Jalousie oder Rollläden. Darum fährt das Steuerungssystem die Beschattungen auf Wunsch auch zeitgesteuert oder bei Dunkelheit herunter.



Das zentrale Touch-Display und der Innenraumsensor der Wintergarten- und Gebäudesteuerung.

Beim Thema Sonnenschutz denkt zunächst niemand an den Winter. Die Steuerung WS1000 Style hat jedoch auch in der kalten Jahreszeit eine wichtige Funktion: Die Beschattung ist an die Raumtemperatur gekoppelt und lässt die Sonne als kos-

tenlose Wärmequelle so lange hereinscheinen, bis die gewünschte Temperatur erreicht ist. Erst dann fährt die Beschattung entsprechend des Sonnenstandes aus. Das Einsparpotenzial für Heizenergie ist gerade bei großen Glasflächen enorm. So muss die Heizung im Wintergarten nur an trüben Tagen arbeiten, wobei die bedarfsgerechte Heizungssteuerung ebenfalls über das Steuerungssystem erfolgt.

Ein weiterer wichtiger Raumklimafaktor ist die Luftqualität. Lüften kühlt im Sommer, besonders nachts. Zusätzlich werden beim Lüften der Feuchtigkeits- und der CO₂-Gehalt der Luft reguliert. Denn auch wenn es uns meist nicht auffällt: Sobald Menschen im Raum sind, ist die Luft ohne Frischluftzufuhr schnell „verbraucht“. Gut wenn die Sensoren der Steuerung alle relevanten Daten messen und durch automatisches Lüften die Luftqualität nachkorrigiert wird.

Gelüftet wird im Wintergarten über Fenster oder aber über Lüftungsgeräte, die auch bei Regenwetter für kontinuierlich gute Luft sorgen. Speziell für Wintergärten konstruiert sind das Abluft- und Umluftgerät WL800 und das Zuluftgerät WL-Z von Elsner Elektronik. Bauartbedingt bieten die Lüfter Einbrechern keine Chance auf einen Einstieg und halten bei Bedarf Pollen oder Insekten fern. Das Einbruchrisiko kann auch bei Fenstern gesenkt werden, wenn ein installierter Bewegungsmelder dem Steuerungssystem WS1000 Style signalisiert, dass ungebetener Besuch ansteht. Automatisierte Fenster bekommen dann umgehend das Signal zum Schließen.

Ein wichtiges Sicherheitsthema ist auch die Warnung im Brandfall. Rauchmelder können in das Steuerungssystem eingebunden werden. So haben Sie nicht nur das vorgeschriebene Alarmsignal des Melders, sondern die Steuerung fährt bei Alarm automatisch alle Beschattungen hoch, um Fluchtwege zu räumen und öffnet Fenster für den lebensrettenden Rauchabzug.

Wenn im Wintergarten alles perfekt läuft, gibt es sicher auch im restlichen Haus Ansatzpunkte: Elektrische Rollläden in Küche, Schlaf- und Kinderzimmer könnten als Sonnenschutz verwendet werden. Auf dem Balkon gibt es eine motorbetriebene Markise, die vor Regen und Wind geschützt werden kann. Eine gute Ausleuchtung von Einfahrt oder Eingangsbereich bei Dunkelheit kann vor Unfällen schützen.

Ideal ist es, wenn diese Motoren und Verbraucher über Funk-Module ganz einfach in die Automatik-Steuerung mit ein-

bezogen werden können. Und zwar direkt bei der Errichtung des Wintergartens, oder auch erst nachträglich, wenn die Ansprüche an Wohnkomfort und Sicherheit steigen und neue Ideen im Haus umgesetzt werden sollen. Dafür hat die WS1000 Style 32 Funk-Kanäle. Genug Platz also für Funk-Anschluss-Module, aber auch für weitere Raum-Sensoren oder zusätzliche Bedienelemente. Denn selbstverständlich

geht es nicht nur um die Automatikfunktionen, sondern auch die manuelle Bedienung soll einfach und bequem sein. Das Touch-Display ist dabei die zentrale Anlaufstelle für spontanes Bedienen der Technik von Hand und für die individuelle Anpassung der Automatik. Im gesamten Haus können zusätzlich reguläre Wandtaster, Funk-Taster oder auch eine Fernbedienung genutzt werden.

Und wenn das Haus schon smart ist? Umso besser: Die WS1000 Style arbeitet mit dem verbreiteten Bus-System KNX zusammen. Dafür wird eine zusätzliche Schnittstelle verwendet, die auch nachgerüstet werden kann. So können Wintergarten und Haus separat installiert werden, arbeiten bei der Automation aber Hand in Hand.

www.elsner-elektronik.de

Lamellenfenster erhalten RC3-Zertifizierung

Erneut gehen Meldungen über steigende Einbruchszahlen durch die Medien. Sicherheit bei Türen und Fenster spielt daher eine immer größere Rolle. Die Lamellenfenster der Firma Eurolam wurden vor kurzem auf die Widerstandsklasse 3 (RC3) getestet und hielten dieser Prüfung erfolgreich Stand. Das Unternehmen aus dem Weimarer Land erhält damit eine Sicherheitszertifizierung, mit der es sich ein Alleinstellungsmerkmal am Markt für Lamellenfenster sichert.

Die Einbruchzahlen steigen stetig, Investitionen in Sicherheitsmaßnahmen zahlen sich daher aus. Nicht nur bei Türen, sondern auch bei Fenstern. Um Bauherren bei der Auswahl der richtigen Fenster zu unterstützen, bieten die Kategorisierungen nach sogenannten Widerstandsklassen (Resistance Classes), die von unabhängigen Instituten vergeben werden, erste Hinweise. Je nach Widerstandsklasse werden die Fenster in unterschiedlichem Maße geprüft.

Für die Widerstandsklasse 3 müssen die Fenster einem gut ausgerüsteten Einbrecher mindestens fünf Minuten standhalten. Die Werkzeuge dürfen dabei nicht zum Einschlagen der Scheiben verwendet werden, sondern dienen dem Heraushebeln

beziehungsweise dem Einstechen. Mit zusätzlichem Bohrwerkzeug können anfällige Schließvorrichtungen angegriffen werden.

Die Prüfung besteht aus einem manuellen, einem statischen und einem dynamischen Teil. Bei der dynamischen Prüfung werden Füllungsecken und Füllungsmitte durch den simulierten Einschlag eines 50 Kilogramm schweren Gegenstandes aus einer Fallhöhe von 450 Millimeter getestet. Während der statischen Prüfung werden mit einem Druckzylinder und 6000 N Verschlusspunkte getestet, Lager und Füllungsecken müssen 6000 N sowie Flügel-ecken 3000 N standhalten. Hier dürfen bei einer Spaltmessung die entsprechenden Lehren nicht durchführbar sein.

Eine Schwachstellenanalyse auf unbegrenzte Zeit erfolgt vor der manuellen Prüfung. Hierbei darf der Tester für fünf Minuten das Werkzeug auf Glas und Rahmen ansetzen. Im Anschluss folgt die manuelle Prüfung, die insgesamt 20 Minuten dauert. Dabei versucht der „Einbrecher“ mit Zuhilfenahme eines Grundwerkzeugsatzes (bestehend aus Zange, Schraubendreher, Schrauben- sowie Inbusschlüsseln, Teppichmesser) und eines erweiterten Werk-



Für die Widerstandsklasse 3 müssen die Fenster einem gut ausgerüsteten Einbrecher mindestens fünf Minuten standhalten.

zeugsatz (u.a. zwei Schraubendreher, verschiedene Handwerkzeuge, kleiner Hammer, Bohrer und Kuhfuß) das Fenster zu öffnen. Gelingt es nicht, diese so weit zu öffnen, dass ein Mensch in das Haus eindringen kann, ist die Prüfung bestanden. Dabei gilt: je höher die Widerstandsklasse, desto höher der Einbruchschutz.

Bei Lamellenfenstern werden üblicherweise 250 Millimeter hohe Lamellenflügel den Sicherheitstests unterzogen. Die Eurolam-Lamellenfenster konnten eben diesen Anforderungen mit einer Flügelhöhe von sogar 400 Millimeter standhalten und wurden entsprechend mit der Widerstandsklasse 3 ausgezeichnet. Mit dieser Zertifizierung sichert sich Eurolam ein Alleinstellungsmerkmal am Markt für Lamellenfenster.

„Vor allem in Hinblick auf die Lamellenhöhe sind wir sehr stolz. Mit der RC3-Zertifizierung sind wir derzeit führend in puncto Sicherheit bei Lamellenfenstern und dem Wettbewerb einen Schritt voraus“, so Ernst Hommer, Geschäftsführer der Eurolam GmbH.

www.eurolam.de



Die Lamellenfenster des Unternehmens aus dem Weimarer Land erhielten jetzt die RC3-Zertifizierung.

Smarte Funktionen, mehr Sicherheit

Kleine schwarze Box, äußerst große Wirkung: Seit Anfang 2017 ist es soweit, der neue Commeo Home Server von Selve wird am Markt eingeführt. Die internetbasierte, bidirektionale Funk-Haussteuerung zeigt sich so vielfältig wie die Anwender selbst. Sie eröffnet grenzenlose Möglichkeiten und individuelle Steuerungsszenarien. Ob am PC oder mit praktischer App per Smartphone oder Tablet, ob daheim mittels LAN, WLAN oder von überall unterwegs: Die Nutzer können zu jeder Zeit ihre heimische Rollladen- und Sonnenschutz-Anlage bedienen und zudem das Licht oder andere elektrische Geräte steuern – etwa wenn sie später nach Hause kommen, sich ein Unwetter ankündigt oder etwas Unvorhersehbares passiert. Die „Commeo Control App“ gibt zudem genauen Aufschluss über den Status der gesamten Anlage – so auch, ob die Behänge tatsächlich geschlossen sind. Das sorgt für ein gutes Gefühl und ein Mehr an Sicherheit.

Er ist das Highlight der bidirektionale Produktreihe von Selve: der neue Commeo Home Server. Denn intelligente Haussteuerungen erhöhen Komfort und Sicherheit, sie helfen, Energie einzusparen und erleichtern viele Dinge des alltäglichen Lebens. „Der Commeo Home Server ist nicht nur die schlüssige Abrundung unseres innovativen Funkprogramms, sondern Zukunftstechnik in Reinkultur“, hebt Stefan Backenecker, Selve-Produktmanager für Steuerungstechnik, hervor. Mit der bidirektionalen Funk-Haussteuerung lassen sich vielfältigste Szenarien sowie zeiten- oder tageslaufabhängige Steuerungswünsche realisieren.



Kleine schwarze Box, die für grenzenlose Möglichkeiten und individuelle Steuerungsmöglichkeiten sorgt: Die internetbasierte, bidirektionale Funk-Haussteuerung zeigt sich so vielfältig wie ihre Anwender selbst.

Das System fährt nicht nur zentral Rollläden und Markisen, sondern ermöglicht über Funk-Empfänger auch die Steuerung weiterer elektrischer Geräte. Dank bidirektionaler Technologie und entsprechender Rückmeldungen der Antriebe, beziehungsweise Empfänger, gibt die Haussteuerung genaue Informationen darüber, ob alle Be-



Zusätzlich zur Browserlösung „Web-App“ hat der Anwender mit der Control App für Android- oder iOS-Smartphones sowie Tablets seine Anlage im heimischen WLAN sowie an allen Orten der Welt immer im Blick und kann diese bei Bedarf manuell fahren.

fehle richtig ausgeführt wurden und ob es etwaige Störungen gab. Zusätzlich zur Browserlösung „Web-App“ hat der Anwender mit der Commeo Control App für Android- oder iOS-Smartphones sowie Tablets seine Anlage im heimischen WLAN oder auch an allen anderen Orten immer im Blick: Er kann sich den Status der gesamten Steuerungsanlage sowie aktuelle Positionen der Commeo-Antriebe anzeigen lassen und diese bei Bedarf manuell fahren.

Komfortable Einstellung

Die Funktionsvielfalt und die grenzenlosen Steuerungsmöglichkeiten, die der Commeo Home Server bietet, rücken ihn unmittelbar ins Zentrum des Kunden-Interesses. Seine Inbetriebnahme ist ohne viel Aufwand möglich, da sie der Selve-Philosophie der leichten Bedienbarkeit folgt und die Einstellung komplett benutzergesteuert ist. Nachdem der Fachbetrieb alle entsprechenden Commeo-Antriebe eingebaut und die Endlagen – über den Einstellschalter oder per Handsender – eingestellt hat, erfolgt vor Ort die Installation des Systems. Das kann der Endkunde auch problemlos selbst vornehmen: Denn dafür wird lediglich die kleine schwarze Box inklusive Funkstick mit dem hauseigenen Router verbunden und in die Steckdose gesteckt.

Für die Konfiguration und Ersteinstellung hat das Unternehmen eine Web-App entwickelt: „Die Ersteinstellung ist völlig unkompliziert und komfortabel. Nach Anschluss des Home Servers gibt der Anwender am PC oder Laptop „Commeo Home Server“ im Browser ein und schon öffnet sich die Web-App und die Einrichtung der zentralen Haussteuerung kann beginnen“, sagt Stefan Backenecker. Nach Öffnen der Web-App können die vorhandenen Commeo-Antriebe sowie alle weiteren Commeo-Empfänger gescannt und dann über die Tastatur des PC oder Laptop mit selbstbestimmten Namen – beispielsweise „Terrassentür Esszimmer“ – versehen werden. „Übrigens ist auch das Bearbeiten oder Entfernen bereits eingelernter Commeo Empfänger völlig kinderleicht“, berichtet der Produktmanager.

Die einzelnen Antriebe können im nächsten Schritt zu bestimmten Gruppen oder Räumen – beispielsweise „Wohn-/Esszimmer“ oder „Erdgeschoss“ – zusammengefasst werden. Zudem lassen sich völlig individuelle Steuerungs-Szenarien bilden. Abschließend können für Gruppen und Szenarien automatische Schaltzeiten gebildet werden. „Den individuellen Wün-

schen sind keine Grenzen gesetzt, dank unserer Web-App ist das Einrichten mit wenigen Klicks möglich“, so Stefan Backenecker. Schnelles Einlernen, clevere, neue Funktionen: „Und schon kann es direkt losgehen. Der Commeo Home Server leitet dann alle relevanten Steuerungs-Informationen an Sonnenschutz- und Rollladen-Motore sowie an alle weiteren Funkempfänger und angebundene elektrische Geräte weiter.“ Selbstverständlich können die Antriebe auch zusätzlich über Commeo-Hand- oder Wandsender bedient werden.

Unterwegs steuern

Ob daheim über WLAN oder von überall unterwegs via Internet – wer sich die Commeo Control App auf sein Tablet oder Smartphone lädt, hat seine Haussteuerung auf Wunsch zu jeder Zeit selbst im Griff. Zusätzlich zu den eingerichteten automatischen Zentralbefehlen können mit der App einzelne Rollladen-Antriebe oder auch Gruppen von Hand bewegt werden oder es lassen sich mit nur einem Fingertipp bestimmte voreingestellte Szenarien

starten – beispielsweise beim Verlassen des Hauses oder für einen gemütlichen Fernsehabend. So kann ebenso ein morgendliches Aufsteh-Szenario mit einem „Touch“ aufgerufen werden: die Rollläden fahren im Schlafzimmer auf, im Flur schaltet sich das Licht an, im Bad fahren die Behänge in eine Zwischenposition. Weiteres Beispiel: Auf dem Heimweg von der Arbeit wird am Smartphone ein heimisches Winter-Wohlfühl-Szenario gestartet. Die Rollläden werden geschlossen, Licht und Musik wird eingeschaltet.

So individuell wie das Haus und der Nutzer selbst, sind auch die smarten Anwendungen, die sich mit der bidirektionalen Funk-Haussteuerung umsetzen lassen. „Bis zu 64 Antriebe und Empfänger sind über unseren Commeo Home Server ansteuerbar“, erläutert der Produktmanager. Für Funktions- und Datensicherheit sorgt dabei auch, dass alle relevanten Daten lokal auf dem Commeo Home Server gespeichert sind. Die bidirektionale Haussteuerung wurde vom Lüdenscheider Unternehmen komplett selbst konzipiert: „Dadurch konnten wir auch all unsere Anforderungen und



Produktmanager Stefan Backenecker führt vor, wie einfach sich die heimische Sonnenschutz- und Rollladenanlage nach Inbetriebnahme des Home Servers über die Control App manuell fahren lässt.

Vorstellungen frei umsetzen“, sagt Stefan Backenecker. Bereits bestehende Commeo-Anlagen können mit dem Commeo Home Server jederzeit nachgerüstet werden.

www.selve.de

IP-KNX-Schnittstelle für Kameras

IP-Kameras können nicht nur Live-Bilder liefern und aufzeichnen, sondern bieten je nach Ausstattung auch verschiedene Zusatzfunktionen wie das Erkennen von Nacht, Bewegung oder Personen. Modellabhängig werden auch Tonsignale aufgezeichnet und wiedergegeben. Mit der IP-KNX-Schnittstelle von Elsner Elektronik lassen sich IP-Kameras in das KNX-Gebäudebus-System integrieren. So ist es möglich, dass Netzwerk-Kamera und KNX-Busteilnehmer auf diese Weise bidirektional kommunizieren.

Das Interface ist auf Kameras der Firma Mobotix abgestimmt, kann aber auch für andere Geräte verwendet werden, die nach gleichem Muster kommunizieren. Dabei wird die Schnittstelle praxisgerecht über den IP-Anschluss mit Spannung versorgt (POE). Für bis zu acht Kameras stehen je acht Eingangs- und acht Ausgangsobjekte zur Verfügung. In der Kamera-Software und in der ETS-Applikation wird individuell festgelegt, welche Daten ausgetauscht werden sollen.

Viele Funktionen

Vom KNX-Bus aus werden die Kameras über die IP-KNX-Schnittstelle gezielt angesteuert. Beispielsweise kann die Bewegungsmeldung eines KNX-Sensors die Bild- und Tonaufzeichnung starten. Umgekehrt



Sehen was in oder außerhalb von Gebäuden vor sich geht – ganz automatisch Dank Schnittstellen-Verbindung.

können auch alle Kamera-Ereignisse wie Personen- oder Tag/Nacht-Erkennung auf dem Bus definierte Aktionen auslösen. Von der Beleuchtung bestimmter Bereiche über gezielte Einbruchschutz-Maßnahmen wie das Schließen der Fenster bis hin zu Meldungen auf Visualisierungs-Bildschirmen oder Smartphones sind viele Szenarien re-

alisierbar. Durch die IP-KNX-Schnittstelle von Elsner Elektronik werden IP-Kameras zu vollwertigen KNX-Busteilnehmern und leisten einen wichtigen Beitrag zur Sicherung privat oder industriell genutzter Gebäude und Grundstücke.

www.elsner-elektronik.de

Professioneller Sonnenschutz im neuen Licht

Raffstoren sind wahre Multi-talente. Sie tragen maßgeblich dazu bei, ein Wohlfühlambiente im Innern des Gebäudes zu erzeugen. Mit der optimalen Nutzung des natürlichen Tageslichts beeinflussen sie positiv die Stimmung, die Leistungsfähigkeit sowie das Wohlbefinden der Menschen. Als Blend- und Sichtschutz schützen sie

werden, so dass sich die Energiekosten ebenfalls vermindern.

Automatische Steuerung

Das große Leistungsspektrum von Raffstoren wird durch eine intelligente Steuerung optimal ausgenutzt. Der Spezialist Warema bietet hierfür komfortabel zu bedienende Smart-Home-Lösungen. Eine davon ist die hochfunktionale Clima-tronic 3.0. Dank WebControl ermöglicht sie eine Steuerung der Raffstoren sowie verschiedener Elemente der Haustechnik bequem per App. Die Nutzer müssen dabei nach Festlegung der gewünschten Einstellungen keinen Finger mehr rühren, da die Steuerung die verschiedenen Komponenten selbsttätig und in Verbindung mit einem Wettersensor auch klimaabhängig steuert. Einer ihrer besonderen Pluspunkte im Zusammenspiel mit Warema-Raffstoren ist die sonnenstandabhängige Lamellennachführung, die automatisch für den, je nach Tages- und Jahreszeit passenden, Lichteinfall sorgt. So schafft die Steuerung ein angenehmes Raumklima bei bedarfsgerechter Sonnenenergienutzung, wodurch sich die Energieeffizienz maßgeblich steigern lässt.



Warema (3)

Selbst für baulich anspruchsvolle Aufgaben können Raffstoren eine geschickte und effiziente Lösung sein.

vor grellem Licht und neugierigen Blicken. Gleichzeitig tragen sie maßgeblich zu einer Steigerung der Energieeffizienz bei. Im Sommer fangen sie die mit den Sonnenstrahlen einhergehende Absorptionswärme bereits vor dem Fenster ab, ehe sie durch das Glas dringen und den Raum dahinter aufheizen kann. Dadurch werden unerwünschte solare Wärmeeinträge spürbar verringert und die Kühllasten zum Erhalt einer angenehmen Raumtemperatur deutlich reduziert. Dank des Gewinns an Tageslicht kann zudem die künstliche Beleuchtung reduziert



Raffstoren stellen ein angenehmes Licht und ein Raumklima zum Wohlfühlen her.

Design und Architektur

Raffstoren haben nicht nur mit ihrer Wirkung einen positiven Einfluss auf das Leben der Hausbewohner, sondern sie können auch als Teil der Fassade die Optik des Gebäudes aufwerten. Das breite Portfolio von Warema zeichnet sich durch Individualität und ein attraktives Erscheinungsbild aus, das auf die Architektur und den Stil eines Gebäudes optimal abgestimmt werden kann. Die Farbpalette umfasst natürliche Nuancen von Weiß, Beige und Grau über Grün, Braun und Blau bis zu Bronze, Gold und Schwarz. Auch die Auswahl an unterschiedlichen La-

mellen, Blenden, Schienen, Seilführungen und Antrieben erfüllen alle unterschiedlichen Anforderungen. Da sich nicht jeder Raffstore für alle Einbausituationen eignet, führt der Hersteller Modelle für Neubauten, Sanierungen, verschiedene Fassaden-Varianten, Wintergärten und zur Verschattung unterschiedlich genutzter Räume wie Schlaf- und Wohnzimmer oder Besprechungsräume. Und falls erforderlich, entwickelt der Hersteller auch Sonderlösungen.

Spitzenprodukt weiter optimiert

Der beliebteste Raffstore von Warema ist das Modell mit 80 Millimeter randgebördelter Lamelle in der Standardausführung. Diesen hat das Unternehmen jetzt Bauteil für Bauteil weiter optimiert. Ein filigraneres Lamellendesign und die optische Aufwertung maßgeblicher Komponenten geben dem Raffstore ein elegantes Erscheinungsbild. Neu sind auch die Seilführung mit einem verbesserten Wendewinkel und die hochwertige Zweipunktverschweißung des Führungsnippels, welche die Qualität deutlich erhöht. Mit kleinsten Blendenhöhen und reduziertem Lichteinfall wird zudem die Nutzerfreundlichkeit gesteigert.



Dank cleverer Technologie sind die Raffstoren im gesamten Haus mit nur einer Hand steuerbar.

www.warema.de

Aufsatzkasten trifft textilen Sonnenschutz

Alukon hat den Rollladenkasten AK-Flex weiterentwickelt und präsentiert erstmalig im Produktprogramm einen Aufsatzkasten mit textilem Sonnenschutz. Der hochgedämmte AK-Flex wird ins Mauerwerk integriert und erreicht sehr gute Wärmedämm- und Schallschutzwerte. Diese Eigenschaften des Kastens will der Hersteller nun auch in Kombination mit textilem Sonnenschutz nutzen und bietet den AK-Flex ab Mitte 2017 mit ZipTex an.

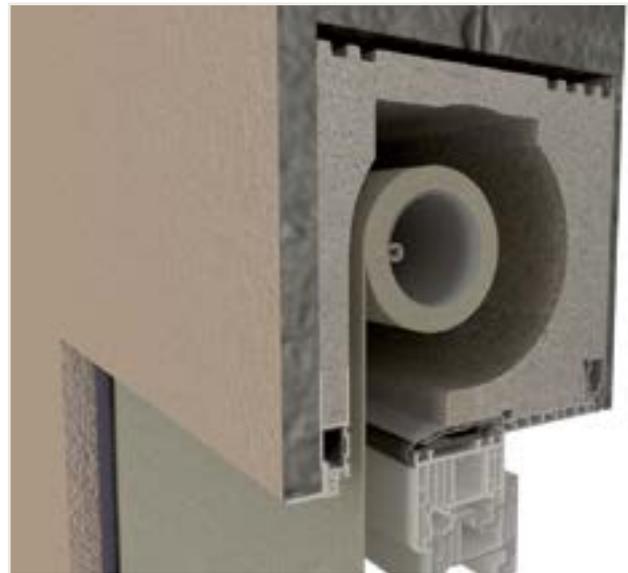
teilen der Zip-Systeme. Nicht verwunderlich also, dass sich immer mehr Hausbesitzer für diesen Behang entscheiden. Damit Händler und Verarbeiter die immer individueller werdenden Wünsche ihrer Kunden erfüllen können, hat sich Alukon dem Trend gewidmet und den Aufsatzkasten AK-Flex mit dem textilen Sonnenschutzsystem ZipTex entwickelt. Ab Mitte 2017 bietet der Hersteller seinen Partnern textilen Sonnenschutz auch mit einem ins



Textiler Sonnenschutz sorgt im Rauminnen für Sicht-, Blend- und Insekten-schutz und zeichnet sich durch eine hohe Windwiderstandsfähigkeit aus.

Die Bedeutung von textilem Sonnenschutz am Markt wächst und die Forderungen der Händler und Verarbeiter nach entsprechenden Produktlösungen mehren sich. Sicht-, Blend- und Insekten-schutz, hohe Windwiderstandswerte sowie eine vielfältige Farb- und Tuchauswahl zählen zu den wichtigsten Vor-

Gebäude integrierten Kasten an. Zuvor war ZipTex lediglich als Behang in Vorbaukästen erhältlich und konnte nicht in die Fassade integriert werden. Mit der Weiterentwicklung des AK-Flex bietet Alukon seinen Partnern nun auch solch eine Produktlösung. „Unser Ziel war es, den AK-Flex so weiterzuentwickeln, dass unsere Partner



Die neue Produktlösung kombiniert einen ins Mauerwerk integrierten Kasten mit textilem Sonnenschutz.

ein komplettes Bauvorhaben mit nur einem Kasten und vor allem einer einheitlichen Außenansicht umsetzen können. Dies ist nun, egal ob Rollladen, Raffstore oder ZipTex, problemlos möglich“, erläutert Alexander Winkler, Leiter Produktmanagement und Marketing bei Alukon. So sollen Händler und Verarbeiter noch individueller auf die Bedürfnisse ihrer Kunden eingehen können.

Auch wenn der AK-Flex in der Konstruktion weiterentwickelt wurde, müssen sich Verarbeiter bei der Montage des Kastens nicht umstellen. Diese

erfolgt beim textilen Sonnenschutz wie auch bei anderen Behangarten durch Aufrasten auf dem Fenster. Zudem kann durch eine zweigeteilte seitliche Führungsschiene des ZipTex ein Teil der Schiene verputzt werden. Somit entsteht eine noch schmalere Profilan-sicht und die Revision ist dennoch problemlos möglich. Der AK-Flex ist mit einer Breite von bis zu vier Metern erhältlich und beim ZipTex kann zwischen mehr als 200 Tucharten und Farben gewählt werden.

www.alukon.com



Wie auch in Kombination mit anderen Behangarten lässt sich das System durch einfaches Aufrasten auf dem Fenster montieren.

Außenrollo zur schraubenlosen Montage

Mit dem ersten Außenrollo zur bohr- und schraubenlosen Montage bietet die Schlotterer Sonnenschutz Systeme GmbH ab Frühjahr 2017 die ideale Sonnenschutzlösung für Mieter: das Blinos Rollo. Das kompakte System wird mittels patentierter Klemmvorrichtung wind- und wetterfest am Fensterrahmen montiert – Fenster und Fassade bleiben dabei unbeschädigt. Das kunststoffummantelte Fiberglasgewebe des Rollos reduziert den Wärmeeintrag um 90 Prozent, lässt dennoch viel Tageslicht in den Raum und ermöglicht gute Durchsicht nach draußen.

„Die meisten Vermieter erlauben ihren Mietern die Montage eines außenliegenden Sonnenschutzes nicht. Der Grund ist, dass herkömmliche Systeme angeschraubt werden müssen und damit entweder das Fenster oder die Bausubstanz beschädigen. Viele Mieter greifen daher zu innenliegenden Systemen, die zwar Blendung reduzieren, aber keinen wirksamen Schutz vor Überhitzung bieten. Wir haben zusammen mit dem innovativen österreichischen Start-Up-Unternehmen Blinos das erste Außenrollo zur schraubenlosen Montage entwickelt: das patentierte Blinos Rollo. Damit bieten wir die ideale Lösung für hitzegeplagte Mieter“, erläutert Schlotterer-Geschäftsführer Dipl.-Ing. Peter Gubisch.

Patentierter Klemm-Mechanismus

Das System wird mittels patentierter Klemmvorrichtung auf den Fensterrahmen montiert, die auch bei Wind und Wetter verlässlich hält. Für die Montage muss weder gebohrt noch geschraubt werden – Fenster, Fensterrahmen oder Fassaden werden nicht beschädigt. Die Klemmen greifen an der Innenseite des Rahmenprofils, wodurch das Rollo bei geschlossenem Fenster auch sicher vor Diebstahl von außen geschützt ist.



Das System wird mittels patentierter Klemmvorrichtung auf den Fensterrahmen montiert.

Die Bedienung erfolgt mühelos und unkompliziert: Es lässt sich mit einem einfachen Handgriff nach unten ziehen und in der gewünschten Position fixieren. Ein kurzer Zug nach unten genügt, um es wieder zu lösen und hochzufahren.

Die Hitze bleibt draußen

Das kunststoffummantelte, anthrazitfarbene Fiberglasgewebe

des Blinos Rollos reduziert den Wärmeeintrag im Sommer um 90 Prozent, lässt dennoch in etwa 20 Prozent des Tageslichts in den Raum und ermöglicht zugleich eine gute Durchsicht nach draußen. „Das außen liegende Blinos Rollo lässt die Hitze gar nicht erst bis an das Fenster heran. Im Vergleich dazu gelangt mit einem Innenrollo rund 75 Prozent der Sonnenstrahlung und somit ein Vielfa-

ches an Wärme durch das Fenster in den Raum“, betont Peter Gubisch.

Vielfältig einsetzbar

Das Blinos Rollo eignet sich für gängige Fenster- und Türelemente bis zu einer maximalen Breite von 150 Zentimetern und einer maximalen Höhe von 240 Zentimetern. Der Rollo-Kasten und die Abschlussleisten sind aus pulverbeschichtetem Aluminium gefertigt und in sämtlichen RAL-Farben ausführbar.

Es eignet sich auch ideal als Alternative zur Nachrüstung, wenn kein Platz für Rollläden oder Raffstoren vorhanden ist. Ausgehend von der Fensterrahmenleuchte wird seitlich ein Abstand von lediglich 4 Zentimeter und oben von nur 1,5 Zentimeter benötigt. Der Rollo-Kasten selbst ist nur 6,5 Zentimeter hoch.

Ein weiterer Vorteil ist, dass es sich jederzeit auch ganz einfach wieder entfernen lässt. Der ursprüngliche Zustand ist schnell wiederhergestellt.

www.blinos.at



Mit einem einfachen Handgriff lässt sich das Rollo nach unten ziehen und in der gewünschten Position fixieren.

Die Comfort & Design Lamelle



Das Produkt bietet ein geradliniges Design und eine flächige Optik.

Die geschlossene, flächige Optik eines Rollladens und gleichzeitig die Sonnenschutz- und Lichtlenkungsfunktionen von Raffstoren: das ist die neue Comfort- und Design-Lamelle von Roma, kurz CDL, die ab März 2017 verfügbar ist.

Diese absolute Raffstoren-Neuentwicklung setzt sich gestalterisch und funktionell von allen gängigen Systemen ab. Die flache, geradlinige Lamellenform der Roma CDL fügt sich besonders harmonisch in moderne Bauwerke jeglicher Ausprägung ein und setzt den neuen Standard für Design und Funktion bei Raffstoren.

Im geschlossenen Zustand ergibt sich durch die exzentrische Stanzung der Lamellen und die hohe Lamellenüberlappung ein flächiges Standbild ähnlich dem eines Rollladens. Dieses geradlinige Design passt perfekt für die Architektursprache von heute und sorgt für hohen Komfort.

Bei geschlossenen Lamellen wird durch das Produktdesign und den verdeckt liegenden Stanzungen ein direkter Lichteinfall über die ganze Fläche verhindert. Auch an den Seiten entsteht durch die speziell ausgearbeiteten Führungsschie-

nen kein direkter Lichteinfall und somit mehr Wohnkomfort. Gleichzeitig profitieren die Bewohner von hoher Blickdichtigkeit für mehr Privatsphäre.

Ein großer Vorteil der Roma Raffstoren mit CDL ist die deutlich erhöhte Windstabilität. Diese resultiert aus der stabilen Führung der Lamellenbolzen und des speziellen Laufwagens in den Schienen. Die neuen Führungsschienen für die Lamelle haben dafür extra zwei getrennte Laufkammern. Und auch optisch überzeugt die Füh-



Auch für große Fensterflächen ist die Lamelle geeignet.

gungsschiene, denn nach der Befestigung der Basisschiene wird die Aufsteckschiene verdeckt verschraubt, so dass keine störenden Abdeckkappen nötig sind.

Einfache Planung

Die Planung von Elementen mit der Roma CDL gestaltet sich gewohnt einfach. Sie ist in den bestehenden Roma Raffstorenssystemen Modulo und im Aufsatzsystem Puro 2 einsetzbar und beeinflusst die Gesamtplanung nicht. Auch für große Fensterflächen bis 4000 Millimeter Breite und 4500 Millimeter Höhe ist sie geeignet.

Ein besonderes Highlight ist die integrierte Hochschiebebehmung. Der Rollenwagen verkeilt sich im Falle eines Einbruchversuchs in der Führungsschiene und erschwert das Hochschieben des Behangs.

Bei der Roma CDL wird zukünftig ein völlig neues, eigen entwickeltes Wendegetriebe eingesetzt. Es ermöglicht die Einstellung der Lamellenwendung in feinsten Abstufungen, schnelle Beseitigung von Schrägzug und einfachsten Zugbandwechsel in wenigen Handgriffen und ohne Demontage des Behangs.

www.roma.de



Ihr perfekter Licht-Einfall

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



EUROSUN®
Sonnenschutztechnik

EUROSUN Deutschland GmbH

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



Sicher verschlossen, bestens geschützt



Alulux (2)

fürte Produktserie Qcompact gibt es für die beiden Bereiche Rollläden sowie Carports und Garagentore. Die Sicherheit der Immobilien wird durch die Produktintegration um ein Mehrfaches erhöht. Durch Eigenschaften wie stranggepresstes Aluminium, Sicherheitsführungsschienen und Sicherheitsarretierungen wird ein Hochschieben oder Rausreißen des Panzers erschwert. Die Räume hinter dem Qcompact sind so gegen Einbrecher und Vandalismus besser geschützt.

Wie gewohnt bietet Alulux mehrere Einbauvarianten an und schafft so für jede Situation die perfekte Lösung. Ob in Geschäftsräumen oder privat Zuhause, das Produkt Qcompact-Rollläden ist variabel einsetzbar. Als Carport und Garagentor kann Qcompact bis zu einer maximalen Breite von 4,4 Metern eingesetzt werden. Unabhängig von der Entscheidung des Kunden verspricht Alulux durch hochwertige Materialien eine

Die Sicherheit der Immobilien wird durch die Produktintegration um ein Mehrfaches erhöht.

Alulux präsentiert zum Jahresbeginn ein neues Sicherheitsprodukt: Mit der neuen Produktreihe Qcompact stellt

das Verler Unternehmen sein Flaggschiff für erhöhten Einbruchschutz vor. Die zum Jahresbeginn von Alulux einge-



Der Hersteller bietet mehrere Einbauvarianten an und schafft so für jede Situation die perfekte Lösung.

hohe Lebensdauer, wenig Wartungsaufwand und gleichbleibende Qualität.

www.alulux.de

Tür und Tor per App öffnen

Wenn das eigene Garagentor automatisch aufgeht, dann ist das heute so selbstverständlich wie das Handy in der Tasche. Was liegt also näher, als das Handy zur Steuerung von Haustür, Garagentor oder Hoftor zu nutzen. Der polnische Haustüren-, Garagentore- und Zaunhersteller Wisniewski hat zu diesem Zweck eine kleine WiFi-Steuerung namens RiCo entwickelt. Sie wird per Wbox-App gesteuert, die man bei Google Play, App Store oder Microsoft Store herunterladen kann. Mit dieser App lassen sich alle elektrischen Garagentore, alle mit elektrischen Schlössern ausgestatteten Hauseingangstüren der



Wisniewski

Serie Creo und Deco als auch alle elektrischen Flügel- oder Schiebetore dieses Herstellers steuern.

Wer über die Grundfunktion „auf“ und „zu“ hinaus auch eine Rückmeldung über den Status der Öffnung haben möchte, kann mit der RiCo Pro-Steuerung und entsprechend am Tor verbauten Sensoren eine Statusmeldung auf sein Handy erhalten. Das smarte System ist für eine kleine nachträgliche Automatisierung entwickelt worden, kann aber bei Bedarf per WiFi auch in ein größeres Haus-Automatisierungssystem integriert werden.

Haustür, Garagentor und Hoftor lassen sich bequem per App steuern.

www.wisniewski.pl/de

Außenjalousien für perfekten Sonnenschutz



Auch großflächige Fensterfronten lassen sich effektiv verschatten.

Die Rollläden und Außenjalousien von CeGeDe machen die heimischen vier Wände nicht einfach nur dunkel. Sie können den Lichteinfall durch filigrane Bewegungen der Lamellen auf den Millimeter genau steuern. So werden die Räume vor ungewolltem Lichteinfall und neugierigen Blicken geschützt.

Außenjalousien sind sowohl für den privaten Wohnungsbau als auch für den Objektbereich bei staatlichen oder gewerblichen Gebäuden und für Bürogebäude geeignet. Selbst großflächige Fensterfronten lassen sich effektiv verschatten.

Über ein einheitliches Kasten- und Blendensystem in mehreren Ausführungen können sogar Rollläden und Außenjalousien kombiniert und so eine optische Fassadeneinheit geschaffen werden.



Durch die geschwungene Formgebung und die beidseitige Bördelung ist die S-Lamelle extrem windstabil.

Lamellen, Schienen und Blenden sind in zahlreichen Farben erhältlich. Die verschiedenen Lamellentypen ermöglichen eine individuelle Formgebung an der Fassade, Komfortausstattungen erfüllen die Ansprüche hinsichtlich der Funktionalität.

Verschiedene Lamellen

Durch die geschwungene Formgebung und die beidseitige Bördelung ist die S-Lamelle extrem windstabil. Ein weiterer Vorteil ist das Schließverhalten: Ihre Form ermöglicht eine maximale Abdunkelung der Innenräume. Ein Gummikeder an der Unterseite der Lamelle sorgt für ein sanftes Schließen.

Das außergewöhnliche, geschwungene Design verleiht jedem Gebäude eine besondere Note. Mit 93 Millimeter Breite ist die S-Lamelle auch für die Verschattung großer Fensterfronten geeignet. Es kann zwischen Seil- und Schienenführung gewählt werden.

Die schmalen 60 Millimeter-Lamellen eignen sich für kleinere Fenster oder Türen mit Schienen- oder Seilführung. Die geringe Blendentiefe passt sich optimal an die Fassade an und ist sehr platzsparend.

www.cegede.de

WIR SCHAFFEN FREIRAUM



BAVONA

Formschöner Terrassen-Pavillon als bioklimatische Überdachung mit neigbaren Aluminium-Lamellen oder mit integrierter Faltmarkise. Eine einfach zu montierende Wetterschutz-Oase mit vielfältigen Optionen: Schiebeverglasung, LED-Beleuchtung und I.S.L.A. Aluminium Systemboden. Für weitere Informationen besuchen Sie uns jetzt unter: www.klaiber.de

KLAIBER[®]
MARKISEN

Erfolgreiche Kooperation



Wisniowski
 ragentorantriebe dem hohen Designanspruch dieses Produktes nicht wirklich genügen. So entstand die Idee des Co-Branding mit der Firma Somfy. Als Spezialist auf dem Gebiet der Antriebs- und Steuerungstechnik für die Hausautomatisierung bringt Somfy seinen besten Antrieb ein. Wisniowski erarbeitete mit seinen Designern die Optik des Antriebes und verantwortet die Qualität des edlen Gehäuses. Der so entstandene Garagentorantrieb heißt Metro und erfüllt in Sachen Mechanik und Optik allerhöchste Anforderungen.

Mit dem Antrieb in einem edlen Gehäuse lassen sich beispielsweise unter anderem die Antriebsgeschwindigkeiten regeln, der Grad der Sensibilität auf Störungen einstellen oder ein Analysetool aktivieren. Eine integrierte Batterie lässt das Garagentor selbst bei Stromausfall funktionieren.

Der Garagentorantrieb erfüllt in Sachen Mechanik und Optik allerhöchste Anforderungen.

Gutes noch besser zu machen, das ist die Erfolgsstrategie von Wisniowski. Der polnische Tore-, Türen- und Zaunhersteller ist mit seinen qualitativ hochwertigen Designproduk-

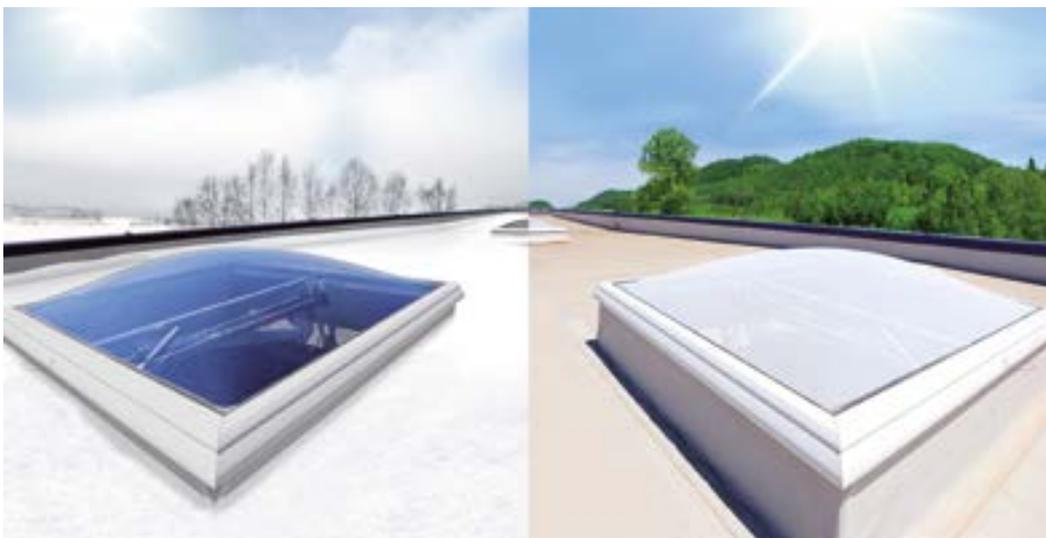
ten in Mittel- und Osteuropa ein Marktführer. Mit dem passivhaustauglichen Premium-Garagentor Prime und der ersten Tor-Tür-Zaun-Designlinie Home Inclusive setzt das Un-

ternehmen Maßstäbe in seiner Branche.

Speziell bei der Entwicklung des Luxus-Garagentores Prime fiel auf, dass selbst die besten auf dem Markt verfügbaren Ga-

www.wisniowski.pl/de

Acrylglas mit intelligenter Sonnenschutzfunktion



Bei niedrigen Temperaturen bleibt das Acrylglas transparent, bei höheren Temperaturen wird es milchig-weiß.

Acrysmart ist ein neuartiges, intelligentes Masterbatch für Acrylglas (PMMA). PMMA-

Platten, die Acrysmart enthalten, verändern ihre Durchlässigkeit für Licht und Solarstrah-

lung in Abhängigkeit von der Umgebungstemperatur. Diese Acrylglasplatten bieten den Vor-

HPF The Mineral Engineers
 teil der automatischen Abschattung bei höheren Temperaturen und eine optimale Tageslichtnutzung bei niedrigen Temperaturen. Solare Energie lässt sich geregelt nutzen und somit Heiz- respektive Kühlenergie einsparen. Mit Acrysmart hergestellte Massiv-, Steg- oder Wellplatten lassen sich einfach in gängige Baukonstruktionen integrieren.

Acrysmart sorgt für ein Wohlfühlklima bei Mensch, Tier oder Pflanze. Ob Farbenspiele, Abschattung oder durch Wärme hervorgebrachte Muster und Schriftzüge: Der gestalterischen Freiheit sind kaum Grenzen gesetzt.

www.hpminerals.com

Perfekte Senkrechtmarkise für große Outdoor-Lösungen

Ventosol VM720/2 heißt das jüngste Neuprodukt aus dem Hause Klaiber Markisen. Die Senkrechtmarkise mit der einzigartigen Floating-Technologie, bei der die Tuchwelle schwimmend gelagert ist, kann als optionale Vertikalbeschattung bei freistehenden Pavillons oder Terrassenüberdachungen eingesetzt werden. Zudem ist die Ventosol VM720/2 individu-

ell im Fassadenbereich einsetzbar, wo breite Beschattungen gefragt sind.

Dank der Floating-Technologie wird die Tuchwelle auf die ganze Breite gestützt und verhindert den Durchhang der Walze. Gleichzeitig wird die Faltenbildung des Gewebes auf ein Minimum reduziert. Zudem sorgt die SIR-Führung (Soft Integrated Retaining), die wie ein



Auch nachträgliche Installationen an bestehende Anlagen können problemlos ausgeführt werden.



Klaiber (2)

Die Senkrechtmarkise kann als optionale Vertikalbeschattung bei freistehenden Pavillons oder Terrassenüberdachungen eingesetzt werden.

Reißverschluss funktioniert, für maximale Stabilität der innenliegenden Tuchführung.

Das kubische Design der Ventosol VM720/2 integriert sich elegant in die Klaiber Produktlösungen. Dank einer Anlagenbreite bis 700 Zentimeter sind zum Beispiel die Dimensionen der Bavona, Rivera und Terrado abgedeckt. Somit kann das Bedürfnis einer senkrech-

ten Beschattung zu diesen Produkten vollumfänglich erfüllt werden. Auch nachträgliche Installationen an bestehende Anlagen können problemlos ausgeführt werden. Im eingefahrenen Zustand verschwindet die kubische Endschiene im form-schönen Kasten der Senkrechtmarkise.

www.klaiber.de

Sporterprobtes Sonnensegel

Die Firma Dubau Rollläden und Rolltorbau GmbH aus Kiel stellt nach über 22 Monaten Entwicklungszeit ihr neues Produkt „SunShield – das Markisensegel“ vor. Anlass für die Entwicklung des elektrisch-aufrollbaren Sonnensegels ist die erhöhte Nachfrage nach einer großflächigen Beschattung, die zugleich regendicht und windresistent ist. Durch das zum Patent angemeldete System werden Windstöße abgefedert, so dass die Fassade des Hauses nicht beansprucht wird und die Nutzung selbst bei starkem Wind ohne Gefahr gewährleistet ist. Der Markisenstoff stammt aus dem Segelsport und ist bis zu einer Wassersäule von 1000 Millimetern wasserdicht. Der maximale

Ausfall pro Anlage beträgt 12 Meter und ist optional höhenverstellbar.

Attraktiver Schattenspender

Das Markisensegel wird in zwei Versionen verfügbar sein: als Home-Edition für den privaten Gebrauch und als Gastro-Edition für den gewerblichen Bereich. Der Geschäftsführer des Unternehmens, Gordon Dubau, stellt für Restaurant- und Café-Betreiber folgende Rechnung auf: „Im Gastronomie-Bereich wird das SunShield für mehr Umsatz sorgen, da es platzrau-



Das Sonnensegel bietet auch auf großen Flächen Schutz vor Regen und Sonnenstrahlen.

bende Schirmständer überflüssig macht. So können bei gleicher Fläche bis zu 40 Prozent mehr Kunden bewirtet werden. Und auch bei schlechtem Wetter nehmen Gäste gerne unter

dem Segel Platz. So verringern sich Umsatzeinbußen, wenn in der Sommer-Saison die Sonne mal doch nicht scheint.“

www.dubau.de

Markisenneuling um beliebte Funktion erweitert



Markilux

Schattenplus sehr beliebt

Diese zusätzliche Markise in der Markise ist von Kunden seit sehr nachgefragt. Denn sie schützt nicht nur vor blendendem Licht, sondern hält am Abend die Wärme unter dem Markisendach noch etwas länger zurück. „Schattenplus ergänzt eine klassische Markise mit einer Höhe von rund einem Meter siebzig zu einem Raum im Freien und das schätzen viele Endkunden, denn so können sie sich länger draußen aufhalten“, sagt Michael Gerling. Mit Schattenplus im Ausfallprofil ändert sich jedoch nichts am schlanken Aussehen der Markise. Das Profil wird, um die zusätzliche Tuchkassette aufzunehmen, nur geringfügig tiefer. Eingefahren verschwindet die senkrechte Markise komplett im Ausfallprofil und ist somit gar nicht zu sehen. Auch Optionen, wie die farbige Akzentblende oder die zusätzliche Beleuchtung mit LED Spots lassen sich nach wie vor in die Markise integrieren. „Gerade das macht gute

technische Entwicklung aus, so lange an ergänzenden Optionen für ein Produkt zu tüfteln, bis Funktion und Gestalt weiter im Gleichgewicht sind. Schließlich müssen wir immer beide Ansprüche für unsere Kunden erfüllen“, betont Michael Gerling. Mit ihrem modernen Design, der neuen Montagetechnik Oscar und der integrierten zweiten Markise sind seines Erachtens die Chancen groß, dass sich die Markilux 970, ähnlich wie das konstruktionsnahe Modell 990 zur neuen Lieblingsmarkise entwickelt.

Es gibt sie mit integriertem Schattenplus bis zu einer Breite von fünf Metern mit einem Ausfall von maximal drei Metern. Bei größeren Breiten reduziert sich der Ausfall aufgrund der höheren mechanischen Belastung auf zweieinhalb Meter. In der Standardversion sind Markise und Zusatzfunktion mit einer Handkurbel ausgestattet, optional gibt es sie aber auch mit Elektroantrieb und mit Funkmotor.

www.markilux.com

Die Kassettenmarkise gibt es nun auch mit der beliebten Funktion Schattenplus, die vor blendendem Licht schützt.

Die Kassettenmarkise Markilux 970 scheint im Markt angekommen zu sein. Schon kurz nach ihrem Markteintritt erweiterte der Hersteller auf Kundenwunsch das Größenraster und ab Anfang 2017 ist die Markise nun zusätzlich mit der Funktion Schattenplus zu haben.

Die Markise mit einer weiteren Funktion auszustatten ist ein klares Zeichen, dass der Produktneuling bei den Kunden ankommt, findet Michael Gerling, technischer Leiter von Markilux.

„Marktanalysen und Verkaufszahlen zeigen uns, dass wir mit unserer neuesten Kassettenmarkise bei den Endkunden punkten. Vor allem das klare Design, das im vergangenen Jahr bereits zwei Mal prämiert wurde, überzeugt. Ebenso die schlichte eckige Form, die zu purer, geradliniger Architektur passt, wie man sie heute häufig sieht. Da lag es nahe, die Markise mit einer weiteren attraktiven Funktion wie Schattenplus auszurüsten“, betont Michael Gerling.

Natural Living



Duette (2)

Passend zu „Greenery“, der Pantone Trendfarbe des Jahres 2017, setzt Duette Wabenplissee mit natürlichen Farben und Strukturen modische Akzente. Mit dem frischen, gelbgrünen Farbton „Greenery“ und auch in edlen Greynuancen – die neuen Farbkonzepte ergänzen den Urban Lifestyle mit ruhigen und dezenten Farben der Natur, denn die schnelllebige, digitalisierte Welt fordert einen Ausgleich.

Natur und Wohlfühl

So bringen die trendigen gelbgrünen Farbton Vitalität und Frische in das Ambiente sowie

Natur und Natürlichkeit auch in urbane Wohnwelten. Duette Wabenplissee präsentiert die neuen aktuellen Trendcolours in harmonischen Farbkonzepten und unterstreicht den Anspruch an Ästhetik, Qualität und Design. Mit einer Vielzahl an fein abgestimmten Farben, Strukturen und Ausführungen – ob in der ganz neuen transparenten Qualität Duette Batiste Sheer oder in den chicen, textilen blickdichten Duette Qualitäten – gibt es die vielfältigsten Möglichkeiten für ganz individuelle und anspruchsvolle Raumgestaltungen. Die Duotone-Ausführung mit weißer Rückseite ermöglicht eine einheitliche und

Die neuen gelbgrünen Farbtöne bringen einen frischen Look, in Kombination mit Grey harmonisch und natürlich.

ruhige Außenansicht. Die Kombination von unterschiedlichen Duette Qualitäten in einer Anlage für Tag/Nacht-Lösungen mit Abdunkelung auch tagsüber bringt großen Komfort und erfüllt höchste Ansprüche.

Wohlfühlklima und Frische

Höchste Anforderungen stellen die meist großen Fensterflächen und offenen Wohnkonzepte in urbanen Wohnwelten. Mit ei-

nem gleichmäßigen Faltenbild auch an großen Fensterflächen und ohne störende Lichtpunkte aufgrund der innenliegenden Technik unterstreicht Duette Wabenplissee den reinen und klarlinigen Look.

Die Duette Klimazone sorgt dabei für das richtige Wohlfühlklima. Durch die Wabenstruktur und das natürliche Luftpolster wird das Raumklima nachhaltig verbessert. Im Sommer bleibt die Hitze draußen – Frische ist spürbar und im Winter wird der

Wärmeverlust am Fenster reduziert. Auch die Raumakustik wird deutlich spürbar verbessert. On top erzielt die doppelte Lichtfilterung eine besonders sanfte Lichtstimmung und vereint Modernität mit Wohlgefühl.

www.duette.de

Das Wabenplissee unterstreicht den modernen Look und bringt gleichzeitig Harmonie und Behaglichkeit in urbane Wohnwelten.



Neue Plissee- und Sonderkarte



Für die neue Plisseekarte wurden drei Trends für das Jahr 2017 identifiziert und hierzu insgesamt 18 Stoffpositionen entwickelt.

Mit der neuen Plisseekarte „Look 2017“ ist die aktuelle Kollektion von Kadeco um eine junge Variante reicher geworden. Drei Trends wurden für das Jahr 2017 identifiziert und hierzu insgesamt 18 Stoffpositionen entwickelt.

Farbenfroh und exklusiv präsentiert sich „Passion“: Fröhliche Farben treffen in sanften Verläufen auf Weiß. Die sechs neuen Dessins sind größtenteils exklusiv und werden auf Wunsch für nebeneinanderliegende Fenster auch auf Rapport gefertigt. Liebhaber klassisch moderner Wohnambiente werden bei „Powder Pink“ ihren ganz persönlichen Favoriten finden. Zarte Farben und schimmernde Glanzeffekte be-

stehen bei diesem Trend durch außergewöhnliche Kombinationen und halten sich vornehm zurück. Bei „Evergreen“ trifft Romantik auf Natur: Ein lebendiges Blättermotiv in Grün- und Pinktönen holt die Natur ein Stück näher in den Alltag und wirkt erfrischend und wohltuend.

Nachhaltig

Die Sonderkarte „Level Green“ von Kadeco bietet erstmalig eine Auswahl von Flächenvorhang-Screens an, die unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit zusammengestellt wurde. Die aus recyceltem PET hergestellten Stoffe dieser Sonderkarte überzeugen neben ihrer nachhaltigen Herstellungsweise

auch durch einen dekorativen Charme.

Die schwer entflammaren Screens dieser Serie sind nach dem „Cradle to Cradle Certified Products Program“ zertifiziert und besitzen den Bronze Standard. Produkte, die diesen Ansatz verfolgen, werden für biologisch und technologisch geschlossene Materialkreisläufe gestaltet. Das Material ist unschädlich für Gesundheit und Umwelt. Zudem fördert das Cradle to Cradle-Konzept die Nutzung erneuerbarer Energien, eine hohe Wassereffizienz sowie eine hohe Sozialverantwortung. Der OEKO-TEX Standard 100 wird von diesem Material ebenso erfüllt: Das Label ist eine Zertifizierung für Stoffe, die aus schadstoffgeprüften Materialien mit Hilfe umweltfreundlicher Prozesse sowie unter sicheren und sozial verantwortlichen Arbeitsbedingungen hergestellt wurden. Kadeco bietet diese außergewöhnlichen Stoffe sowohl für Flächen- als auch für Lamellenvorhänge an.

Der neue ScreenVision FR von Kadeco für Flächenvorhänge und Rollos wird aus Trevira CS-Garnen hergestellt und zeichnet sich durch seine besonders glatte Oberfläche aus.

Das schwer entflammare Material ermöglicht einen hohen Blendschutz und eine hervorragende Sichtverbindung nach außen. Durch sein relativ ho-



Die schwer entflammaren Screens sind nach dem „Cradle to Cradle Certified Products Program“ zertifiziert und besitzen den Bronze Standard.

hes Gewicht wird eine besondere Formstabilität erreicht. Der ScreenVision FR ist selbstverständlich PVC-frei, recyclebar und erfüllt ebenfalls den OEKO-TEX Standard 100.

www.kadeco.de

Wachsendes Markisengeschäft und absehbare Trendwende im Textilbereich

Ein positives Jahr 2016 für die Schmitz-Werke: Der Wachstumstrend der letzten Jahre im Geschäftsfeld Markise mit der Marke Markilux fand mit einem spürbaren Umsatzplus seine Fortsetzung. Im Geschäftsbereich Textil mussten sich die Marken Drapilux und Swela in einem schwierigen Marktumfeld bewähren. Die positiven Effekte der personellen und organisatorischen Restrukturierung zeigen dabei erste Wirkung.

Der Gesamtumsatz der Schmitz-Werke konnte dabei auf über insgesamt 102,9 Mio. Euro ausgebaut werden. Der Exportanteil des Unternehmens lag im Jahr 2016 bei 31,2 Prozent, und 680 Mitarbeiter fanden im Jahresdurchschnitt Beschäftigung. Im Bereich der Investitionen lag das Gesamtvolumen bei rund 9,9 Mio. Euro und damit über dem Wert des Vorjahres.

Designmarkisen und Sonnenschutz

Trotz nicht optimaler Wetterverhältnisse im ersten Halbjahr konnte Markilux auf Basis eines sehr gut abgestimmten Produktprogramms auch 2016 spürbar wachsen. Die neue Unterglasmarkise, Pergola- und schienengeführte Anlagen konnten im Markt sehr gut platziert werden. Qualifizierte Beratung und professioneller Service der Markilux Fachpartner wurden vom Endverbraucher nachgefragt und bleiben Meilensteine für den Erfolg.

Im Bereich der Konstruktion und Produktion ist die Digitalisierung und Automatisierung erheblich vorangeschritten. Vom 3D-Printing bis zur vollautomatisierten und papierlosen Warenversorgung der Arbeits- und Lagerplätze ist das Thema Industrie 4.0 real geworden. Die handwerklich gut ausgebildeten Fachkräfte bleiben jedoch das Herzstück der Markisen-Manufaktur, die jede Designmarkise individuell für den Kunden fertigt.

Vertrieb und Marketing sind enger verzahnt und die Ansprache des Endverbrauchers weiter in den Fokus gerückt worden. Eine klare Positionierung der Marke über alle Informationsmedien hat ihre Wirkung gezeigt und das Jahr 2016 zum bisher erfolgreichsten Jahr bei Markilux gemacht.

Investitionen in Maschinen und Anlagen, vor allem aber auch in Mitarbeiter und IT, sollen das weitere Wachstum absichern. Ein altes, an die Markisenfertigung angebundenes Gebäude musste Ende 2016 wei-



Schmitz-Werke

Auf nunmehr über 128 000 Quadratmetern Außenfläche werden im münsterländischen Emsdetten in vierter Generation Markisen, Outdoor-Stoffe und Objekt-Textilien produziert.

chen, um 2017 Platz für ein modernes Bürogebäude zu machen, in dem die operativen Markilux Abteilungen am Standort Emsdetten wieder zusammengeführt werden.

Trendwende in Sichtweite

Auch 2016 stand die Heimtextil-Marke der Schmitz-Werke im Zeichen des strukturellen Umbaus – bereits im Vorjahr ein wichtiger Themenschwerpunkt. Sichtbares Zeichen der personellen Neuausrichtung war die Übergabe der Vertriebsverantwortung an Hubert Reiner mann. Durch intensive Gespräche mit Kunden und Partnern konnte in der Folge eine klare Markenpositionierung für Drapilux mit dem Fokus auf die Handlungsfelder Health Care, Hospitality und Maritim formuliert werden. Ein überarbeiteter Markenauftritt, der inhaltlich die intelligenten Funktionen der Drapilux-Stoffe verstärkt kommuniziert, unterstützt diesen Prozess.

Auf vertrieblicher Ebene wurde unter anderem die 2015 begonnene Kooperation mit W. + L. Jordan als Vollsortimenter neu justiert und intensiviert. Das Partnerprogramm für die überregional wichtigen Objekteure fand nach einem erfolgreichen ersten Jahr gleichfalls seine Fortsetzung. Durch nachhaltige vertriebliche Aktivitäten mit regelmäßigen Umsätzen über Vorjahr in der zweiten Jahreshälfte ist die Trendwende absehbar. Zuversichtlicher Blick nach vorn:

Erste Vorlagen von neuen, hochinteressanten Artikeln für die Messe Heimtextil 2017 stießen bei strategisch wichtigen Key-Accounts im Markt auf ein sehr positives Echo und lassen berechtigt auf die Fortsetzung der positiven Entwicklung hoffen.

Konzentration auf Outdoor-Stoffe

Durch die Fokussierung auf das Segment der Outdoor-Stoffe – der Bereich Deko-Textilien wird nun vollständig bei Drapilux abgebildet – konnte Swela auf vertrieblicher Seite dem stark wachsenden Interesse nach PVC-freien Screen-Geweben im In- und Ausland adäquat begegnen. So konnte das Kundenportfolio mit hochwertigen Outdoor-Spezialisten erweitert werden. Im Bereich der Entwicklungen gelangten etliche Produkte zur Marktreife – die Cielo-Kollektion mit einer Vielzahl von unterschiedlich einsetzbaren Outdoor-Stoffen profitiert dabei von der Erfahrung und Innovationsleistung in der Markisenstoff-Entwicklung.

Für das Jahr 2017 steht neben den vertrieblichen Aktivitäten in den Segmenten Maritim und Outdoor wieder die Vermarktung der neuen Markisenstoff-Kollektion im Mittelpunkt, die zur Saison 2018 die seit nun fünf Jahren laufenden Stoffe ablösen wird. Bereits 2016 hat die intensive Kommunikation mit entsprechenden Herstellern für Sonnenschutzprodukte in Deutschland

und Europa begonnen, um Marktanteile für Swela-Markisenstoffe weiter zu erhöhen. Auch das stark umkämpfte Objektgeschäft soll 2017 durch personelle Verstärkungen für Swela wieder zu einem nachhaltigen Wachstumsbereich werden.

Ausblick 2017

„Das Jahr 2017 wird ein Jahr der Investitionen und Projekte, die dazu dienen sollen,

das Unternehmen noch besser im Markt zu positionieren und es technisch wie personell auf die digitale Zukunft auszurichten“, betont Dan Schmitz, geschäftsführender Gesellschafter der Schmitz-Werke. Markilux solle dabei das Wachstum des Familienunternehmens weiterhin antreiben und mit neuem Bürogebäude sowie Ausstellungs- und Schulungszentrum erneute Meilensteine setzen, so Schmitz. „Die erfolgreiche Vermarktung der neuen Markisenstoff-Kol-

lektion ist für die Schmitz-Werke insgesamt ein zentrales Thema und wichtiger Impulsgeber im neuen Jahr.“ Im Geschäftsbereich Textil habe man die Grundlagen für eine erfolgreiche Entwicklung geschaffen, unterstreicht Dan Schmitz. Diese gelte es nun zu festigen und nachhaltig wirtschaftlich erfolgreich auszugestalten.

www.schmitz-werke.de

Bestätigung für erfolgreiche Unternehmenskultur

Der richtige Umgang mit dem zunehmenden Fachkräftemangel gehört in mittelständischen Unternehmen inzwischen zu den Hauptaufgaben der Personalabteilungen. Bei der Suche nach qualifizierten Mitarbeitern sind Betriebe, die die Bedürfnisse ihrer Arbeitnehmer im Fokus haben und gute berufliche wie persönliche Entwicklungsperspektiven bieten klar im Vorteil. Bei der Veka AG in Sendenhorst gehört diese Erkenntnis schon seit Jahrzehnten zum Fundament einer Unternehmenskultur, die das gemeinschaftliche Engagement ganz selbstverständlich mit vielfältigen Förderangeboten verknüpft. Für diese anerkanntswürdigen und darüber hinaus sehr erfolgreiche Unternehmensstrategie wurde Veka nun erneut ausgezeichnet – gleich zwei Mal binnen weniger Tage.

Den Anfang machte der Focus in seiner ersten Novemberausgabe 2016. Für „Deutschlands Karriere-Atlas“ analysierte das Magazin in Zusammenarbeit mit Focus Money nicht weniger als 2000 deutsche Unternehmen hinsichtlich Führungs- und Förderkultur sowie öffentlicher Wertschätzung. Die Veka AG erzielt hier den zweiten Branchenplatz. Kaum eine Woche später wurde das Unternehmen erneut ausgezeichnet, dieses Mal im lokalen Rahmen des Wettbewerbs „Attraktiver Arbeitgeber“ der Gesellschaft für Wirtschaftsförderung im Kreis Warendorf.

Einsatz zahlt sich aus

„Unser Einsatz bei der Ausbildung und bei der Entwicklung unserer Führungskräfte wurde in der Laudatio besonders hervorgehoben“, freut sich Elke Hartleif, im Vorstand von Veka verantwortlich für den gesamten Personalbereich. Konkret hätten die Juroren das Angebot an die Azubis, einige Wochen lang im Ausland zu arbeiten, sowie die Trai-



Mit dem großen Engagement für Aus- und Weiterbildung begegnet das mittelständische Unternehmen aus Sendenhorst der Gefahr des drohenden Fachkräftemangels.

nings und das Cross-Mentorenprogramm für den Führungsnachwuchs herausgestellt, aber auch das Gesundheitsmanagement und das soziale Engagement von Veka.

„Das große Engagement für die Aus- und Weiterbildung und für eine angenehme Betriebsatmosphäre kommt nicht nur der Belegschaft zugute, sondern lohnt sich auch für das Unternehmen“, betont Elke Hartleif.

Gerade für Veka als Weltmarktführer mit einer klaren Innovations- und Qualitätsausrichtung seien gut ausgebildete, motivierte und erfahrene Fachkräfte aus den eigenen Reihen die beste Grundlage für zukünftigen Erfolg.

www.veka.de

Wertschöpfung „made in Germany“



Warema (3)

In der Markisenproduktion erfolgen auf 7000 Quadratmetern Fläche alle Produktionsschritte vom Stoffzuschnitt über die Stofffügung durch Kleben und Nähen bis zur Endmontage der Markise.

Die Wurzeln des europäischen Marktführers für technische Sonnenschutzprodukte, Warema, liegen im bayerischen Marktheidenfeld. Am Stammsitz des Familienunternehmens arbeiten rund 2300 Mitarbeiter. Hier befinden sich das Dachunternehmen der Gruppe, die Warema Renkhoff SE, und die Tochtergesellschaften Warema International GmbH sowie Warema Kunststofftechnik und Maschinenbau GmbH. Der Standort spielt für die gesamte Unternehmensgruppe eine bedeutende Rolle, denn in Marktheidenfeld werden die hochwertigen Sonnenschutzprodukte und Steuerungssysteme entwickelt und überwiegend auch produziert. Zudem steuert der Vertrieb von hier aus alle Prozesse rund um den Verkauf der Produkte.

Markisenproduktion

Der Standort Marktheidenfeld zeichnet sich durch seine enorme Fertigungstiefe, die modernen Bearbeitungsverfahren und innovativen Technologien aus, mit denen die Mitarbeiter ressourcenschonend und nachhaltig produzieren. Umfangreiche Produktkontrollen bis zum Zeitpunkt der Verpackung gehören in allen Bereichen zu den

vielen Qualitätsmerkmalen der Warema Sonnenschutzprodukte. Die professionelle Fertigung lockt jährlich mehr als 1500 interessierte Besucher in das bayerische Werk. In der Markisenproduktion können sie auf 7000 Quadratmetern Fläche alle Produktionsschritte vom Stoffzuschnitt über die Stofffügung durch Kleben und Nähen bis zur Endmontage der Markise vor Ort erleben. Rund 400 Dessins stehen den Endkunden zur Auswahl. Eine exklusive Warema Technologie insbesondere für Wintergarten-Markisen ist Secudrive: Bei dieser patentierten Führungstechnik wird die Markise über ein direkt am Tuch angebrachtes Federstahlband in der Schiene geführt. Das verleiht ihr zusätzliche Sicherheit bei stärkerem Wind und verhindert eine unerwünschte seitliche Lichtspalte.

Pulverbeschichtung

Die Pulverbeschichtung ist auf einer Fläche von 14 000 Quadratmetern untergebracht, was in etwa der Größe von zwei Fußballfeldern entspricht. 150 Mitarbeiter stellen hier rund 30 000 Teile pro Tag fertig. Die Förderkettenlänge beträgt 4,4 Kilometer und der

Pulververbrauch pro Jahr 350 Tonnen, um nur zwei der beeindruckenden Kennzahlen zu nennen. Mehrere Millionen Euro hat das Unternehmen in seine neue Pulverbeschichtungsanlage investiert, die im März 2016 ihre Arbeit aufgenommen hat. Das Ergebnis: höhere Produktivität, Qualitätssteigerung und ein ergonomischer Arbeitsplatz für die Mitarbeiter. Dank 100-prozentiger Prozesstransparenz ist zu jedem Zeitpunkt genau absehbar, wo sich ein Teil gerade in der Anlage befindet oder welche Farben wann genutzt werden. Auch ein eigenes Labor zur Prozessanalyse gibt es. Der Pulverauftrag erfolgt in Beschichtungskabinen, die komplett von der restlichen Halle getrennt sind, wodurch sich die Gefahr eindringender Verschmutzung deutlich reduziert. Hinsichtlich der Nachhaltigkeit punktet die Beschichtungsanlage mit einem chromatfreien Sprühverfahren zur Vorbehandlung und der Wiederaufbereitung von Wasser.

Rollladenproduktion

Im ersten Schritt der Fertigung von Rollladen wird das zunächst flache Aluminiummaterial durch den Prozess der Rollverfor-

mung nach und nach in die entsprechende Form gebracht. Zu den weiteren Schritten gehören das Zusammenfügen der Stäbe zu Rollladenpanzern und die anschließende Endmontage aller Rollladenvarianten in einer Fließfertigung. Alle Arbeitsprozesse sind reibungslos aufeinander abgestimmt. Die in 60 Farben erhältlichen Rollläden werden komplett einbaufertig hergestellt – ein großer Vorteil für den Fachhandel, der von einer beschleunigten und vereinfachten Montage beim Kunden profitiert.

Raffstorenproduktion

Auch die Raffstorenproduktion ist durch höchste Professionalität und Effizienz gekennzeichnet. Mit einer Kombination aus manueller und automatisierter Fertigung, einer materialflussoptimierten Arbeitsplatzanordnung und 275 Mitarbeitern sind die Durchlaufzeiten in der Raffstorenproduktion sehr kurz. Etwa 5000 Tonnen Lamellenband werden hier pro Jahr verbraucht, bei jährlich 10000 Materialwechslern am Rollformer. Dazu fertigen die Mitarbeiter 6700 Kilometer Aufzugsbänder pro Jahr – das entspricht der Luftlinie Berlin – Washington DC.

Mechanische Bearbeitung

In der Mechanischen Bearbeitung entstehen die Blenden und Profilzuschnitte für die Warema Sonnenschutzprodukte. Rund 2200 Tonnen Blech pro Jahr verarbeiten die rund 150 Mitarbeiter hier jährlich in etwa 8500 Kilometern Profilen. Dabei führen die Maschinen pro Jahr rund drei Millionen Kantvorgänge aus, um das Blech in die gewünschte Form zu bringen. Eine Besonderheit, die es so nur bei Warema gibt,



Die Pulverbeschichtung ist auf einer Fläche von 14 000 Quadratmetern untergebracht, was in etwa der Größe von zwei Fußballfeldern entspricht.

ist die Möglichkeit zur Individualisierung. Circa eine Million kundenspezifische Kleinteile fertigt Warema jährlich, um den Kunden millimetergenau passende und professionell produzierte Lösungen in höchster Qualität bieten zu können. Diese Flexibilität, die hohe Bearbeitungsgenauigkeit und die verlässliche Endkontrolle gehören zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren des Sonnenschutz-Experten Warema.

Versand

Im Versand arbeiten 150 Mitarbeiter, die dafür sorgen, dass rund 2,2 Millionen Packstücke pro Jahr ihren Bestimmungsort unbeschadet erreichen. Fixe Touren garantie-

ren die Planbarkeit des Liefertermins beim Kunden, ein Barcodesystem ermöglicht die genaue Produktnachverfolgung. Mit einer Flottengröße von 60 LKW und 19 Anhängern bewegt Warema 25000 Tonnen Fracht pro Jahr. Die Fahrleistung beträgt jährlich 4,9 Millionen Kilometer – das entspricht mehr als 120 Erdumrundungen. Modulare Dienste helfen dabei, umweltfreundlich zu agieren, Kraftstoff zu sparen und die Logistikprozesse effizient zu managen.

Alles aus einer Hand

Zu einem kompletten Sonnenschutzsystem gehört neben innen- und außenliegendem Sonnenschutz auch eine intelligente Steuerungstechnik. Auch diese Komponenten werden in Deutschland gefertigt und erfüllen die höchsten Qualitätsansprüche. Die Kunststoffteile für die Steuerungen werden in Marktheidenfeld von der Warema Kunststofftechnik und Maschinenbau GmbH hergestellt. Das Unternehmen besitzt jahrzehntelange Erfahrung im Bereich Spritzguss und Projektabwicklung und ist der Spezialist für die Erarbeitung maßgeschneiderter Kunststofflösungen. Neben den Teilen für die Sonnenschutzprodukte und -steuerungen produziert es oberflächenveredelte Interieurteile für die Automobilindustrie sowie funktionale und technische Baugruppen für medizinische Produkte, die besonderen hygienischen Auflagen unterliegen. Durch den eigenen Werkzeug- und Maschinenbau liegen alle Kompetenzen in einer Hand, so dass sich Komplexität und Markteinführungszeiten deutliche reduzieren lassen.



In der Rollladenproduktion sind die Arbeitsprozesse ebenfalls reibungslos aufeinander abgestimmt.

www.warema.de

Spezialist für Sonnen- und Insektenschutz, Rollläden und Rolltore



Alukon (2)

Das Unternehmen produziert in Konradsreuth Rollläden, Außenjalousien, Garagenrolltore, Sonnen- und Insektenschutzsysteme.

Die Alukon KG, seit 2013 Teil der Hörmann Gruppe und ansässig im bayerischen Konradsreuth, produziert Rollläden, Außenjalousien, Garagenrolltore, Sonnen- und Insektenschutzsysteme.

Mit drei Mitarbeitern im Jahr 1974 mit dem Vertrieb von Rollladenelementen in der Region Oberfranken gestartet, beschäftigt

das Unternehmen aktuell rund 400 Mitarbeiter und agiert sowohl auf dem deutschen als auch auf dem europäischen Markt. Bei diesen Produkten kommt es auf schnelle Lieferzeiten an. Deshalb setzt Alukon auf eine firmeneigene Logistik, um eine stets zuverlässige und schnelle Auslieferung der Produkte zu gewährleisten.

Das sehr breit aufgestellte Produktportfolio ermöglicht es dem Hersteller die Produkte in einer Großen Variantenvielfalt anzubieten. Ganz individuelle Kundenwünsche können so erfüllt werden. Darüber hinaus geht Alukon flexibel auf die Anforderungen im Bestand oder Neubau ein. Ein vielfältiges Angebot, das in dieser Form auf dem Markt einzigartig ist.

Vertrieben werden die Produkte über zwei Wege: Zum einen werden teilfertig und fertig konfektionierte Elemente an Montagefirmen und Fachbetriebe zum Verkauf an Endkunden geliefert. Zum anderen agiert Alukon als Komponentenhersteller, so dass erst beim jeweiligen Konfektionär die Systeme vollständig zusammengesetzt und auf den Markt gebracht werden. In diesen beiden Bereichen konnte Alukon sich zu einem der führenden Anbieter auf dem Markt mit einem Jahresumsatz von 70 Mio. Euro etablieren. Eine Vertriebsstruktur mit Außendienstmitarbeitern in Deutschland und den wesentlichen europäischen Exportländern ermöglicht einen direkten Kundenkontakt. Zudem steht den Kunden ein umfangreiches Schulungsangebot in der Alukon Akademie zur Verfügung.



Mit einem sehr breit aufgestellten Produktportfolio wird sowohl den funktionalen als auch gestalterischen Ansprüchen von Planern, Architekten und Verarbeitern Rechnung getragen.

www.alukon.com

Human Resources Excellence Award

Der Tor- und Türhersteller Hörmann hat den Human Resources Excellence Award in der Kategorie „Azubi/Training/Graduate Programm“ für kleine und mittelständische Unternehmen gewonnen. Ausgezeichnet wurde das Programm „Mehr AusBildung“, mit dem Hörmann seinen Auszubildenden und Hochschulpraktikanten den Blick über den Tellerrand ermöglicht.

Am 2. Dezember 2016 wurden in Berlin zum fünften Mal die Human Resources Excellence Awards in 23 Kategorien verliehen. Honoriert werden im Rahmen der Preisverleihung innovative Leuchtturmprojekte im Personalmanagement. Aus mehreren Hundert Bewerbungen wurden für jede Kategorie drei Unternehmen nominiert, die dann ihr Konzept der Jury vorstellen konnten.

Das Hörmann Programm „Mehr AusBildung“ überzeugte die Jury mit seinem Baukastenprinzip aus Pflicht- und freiwilligen Bestandteilen. Die von den Auszubildenden mitgestalteten Maßnahmen zielen darauf ab, den Blick über den Tellerrand zu ermöglichen, das Allgemeinwissen zu stärken, das Ausbildungs- und Studienwissen zu ergänzen sowie die qualifizierte innerbetriebliche Ausbildung zu standar-

disieren. Mit den Kategorien „Verständnis für gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge schaffen“, „Kunst und Kultur vermitteln“,

entfaltet werden. Für die hohe Qualität der Hörmann Ausbildung sorgt aber nicht nur das Programm „Mehr AusBildung“, sondern auch die Qualifizierung von Ausbildungsbeauftragten in jeder Einsatzabteilung durch ein mehrstufiges Weiterbildungsprogramm, zu dem auch eine achteilige Pflicht-Workshop-Reihe zählt.

Hörmann



Oliver Thiemann nahm den Award gemeinsam mit Sarah Osterholt (M.) und Laura Ramsbrock (L.) entgegen.

„Persönlichkeitsentwicklung fördern“ und „Gemeinschaft stärken durch gemeinsames Erleben“ sollen vor allem soziale und kulturelle sowie wirtschaftliche Kompetenzen

„Mit unserem Programm „Mehr AusBildung“ möchten wir die berufliche Ausbildung durch aus unserer Sicht wichtige zusätzliche Komponenten ergänzen“, sagt Oliver Thiemann, Leiter Personal und Recht bei Hörmann. „Den wachsenden Anforderungen an Internationalität, Diversität und demografischen Wandel kann im Berufsschulunterricht nur bedingt Rechnung getragen werden. Wir haben uns deshalb die Frage gestellt, welche Fähigkeiten und Werte heute und in Zukunft im Unternehmen benötigt werden und versuchen unseren Auszubildenden dieses Wissen unter anderem mit einem Planspiel, Theaterbesuchen, Auslandsaufenthalten und Teambuilding-Maßnahmen zu vermitteln“, erläutert Oliver Thiemann.

www.hoermann.de



Alexander Fritz, Markisen-Fachmonteur

**„Unser Anspruch:
Der perfekte Augenblick.“**

Markisen von VARISOL schenken Lebensfreude. Damit Ihre Kunden den Sonnenschein das ganze Jahr über so richtig genießen können, fügen wir am Produktionsstandort Mönchengladbach hochwertige Elemente mit maximaler Präzision zusammen – so wird jede VARISOL-Markise zum Spitzenprodukt und Einzelstück. Und weil auf unser Timing Verlass ist, darf die Sonne gerne immer kommen.

VARISOL
Wir sind Markisen.

Rödelbronn GmbH • www.varisol.de
Hanns-Martin-Schleyer-Str. 8 • 41199 Mönchengladbach
Telefon 02166 / 964980 • info@varisol.de

Die beliebtesten Familienunternehmen Deutschlands



Zum zweiten Mal in Folge zählt der Tor- und Türhersteller zu den 100 beliebtesten Familienunternehmen Deutschlands (Platz 30).



„Da wir unsere Produkte vorrangig über den Fachhandel vertreiben, geht bei dieser Auszeichnung auch ein besonderer Dank an unsere qualifizierten Vertriebspartner“, so Stefan Gamm.

Hörmann Die Hörmann KG ist nach einer Studie von Deutschland Test zum zweiten Mal in Folge unter den 100 beliebtesten Familienunternehmen Deutschlands. In der bundesweiten Befragung gaben im Herbst 2016 über 100 000 Endverbraucher an, gute bis sehr gute Erfahrungen mit dem familiengeführten Tor- und Türhersteller gemacht zu haben.

„Welche Familienunternehmen und Marken werden unter Endverbrauchern besonders geschätzt?“, war wie bereits im Vorjahr die zentrale Fragestellung einer Umfrage von Focus-Money. In Zusammenarbeit mit Deutschland Test und dem Kölner Analyse- und Beratungshaus ServiceValue wurden dazu im Herbst 2016 insgesamt 229 Familienunternehmen ausgewählt. Kriterien für die Auswahl der Unternehmen waren zum einen den von der EU-Kommission definierten Begriff „Familienunternehmen“ zu erfüllen und zum anderen einen Mindestumsatz von 35 Millionen Euro zu erwirtschaften sowie einen direkten Kontakt zum Endkunden zu haben.

106 166 Endverbraucher bewerteten auf einer Skala von 1 bis 5 (1 = sehr gut, 5 = schlecht) diejenigen Familienunternehmen bzw. Marken, mit denen sie konkrete Erfahrungen gemacht haben. Für die Beurteilung eines Unternehmens waren mindestens 300 Bewertungen erforderlich.

Nachdem sich Hörmann 2015 bereits Platz 52 in dem Ranking der 100 beliebtesten Familienunternehmen gesichert hat, belegt der Hersteller in diesem Jahr Platz 30 und macht damit einen großen Sprung nach vorne. Dabei erhielt Hörmann erneut gute bis sehr gute Bewertungen von den befragten Endverbrauchern und platzierte sich vor Unternehmen wie Otto, Sixt, Viessmann und Krombacher. Da man sich mit dem Kauf einer Tür oder eines Garagentores meist nur einmal im Leben beschäftigt, ist Stefan Gamm, Leitung Marketingkommunikation International bei Hörmann, dementsprechend erfreut: „Die erneute Platzierung in den Top 100 der beliebtesten Familienunternehmen ehrt uns natürlich sehr. Da wir unsere Produkte vorrangig über den Fachhandel vertreiben, geht bei dieser Auszeichnung auch ein besonderer Dank an unsere qualifizierten Vertriebspartner, die Hörmann in erster Instanz bei Endkunden repräsentieren.“

www.hoermann.de

Mit vollem Einsatz



Profine (2)

die Teilnahme von der Deutschen Fertighaus Holding AG.

Bereits zum 21. Mal übertrug RTL am 24. November 2016 seine von Wolfram Kons moderierte Charity-Sendung. 7828397 Euro sind bei der diesjährigen Aktion laut Veranstalter insgesamt gespendet worden.

Für das Profine Team – Ines Raczinski, Ludwig Schreiner, Dietmar Skupin und Friedhelm van den Berg – war es ein unvergessliches Erlebnis.



Das Bike-Team mit Joey Kelly in seiner Mitte (v. l.): Ludwig Schreiner, Ines Raczinski, Joey Kelly, Dietmar Skupin und Friedhelm van den Berg.

Gemeinsam mit seinen Partnern überreichte das Unternehmen einen Spendenscheck über 24 000 Euro.

Sportlicher Einsatz für hilfsbedürftige Kinder: Dies war das Motto der „24-Stunden Bike-Challenge“ im Rahmen des „Spendenmarathons“ des Fernsehsenders RTL. Auch die Profine GmbH war mit von der Partie und nahm mit einem vierköpfigen Mitarbeiter-Team vom 24. bis 25. November 2016 die Herausforderung gegen den bekannten Extremsportler Joey Kelly an.

Auf insgesamt 24 Spinning-Bikes traten die Fahrer der mitwirkenden Unternehmen am RTL-Sitz in Köln rund um die Uhr abwechselnd in die Pedale. Joey Kelly selbst fuhr 24 Stunden am Stück gegen die Teams.

Mit jedem Spinning-Bike, das sich 24 Stunden lang drehte, ging eine Spende an

die gemeinnützige „Stiftung RTL – Wir helfen Kindern e.V.“, die mit den gesammelten Beträgen hilfsbedürftige und benachteiligte Kinder und Jugendliche in Deutschland und der ganzen Welt unterstützt.

Joey Kelly und seine Firmenteams haben den Weltrekord geschafft, in 24 Stunden durchschnittlich 90 Kilowattstunden auf ihren Spinning-Bikes erstrampelt und damit „die größte beim statischen Radfahren in 24 Stunden mit Muskelkraft erzeugte Strommenge“ produziert.

Gemeinsam mit ihrem Partner Porta Fenster und der D&M Rollladentechnik überreichte die Profine GmbH einen Spendenscheck über 24 000 Euro. Initiiert wurde

„Eine sportliche Herausforderung war es schon. Aber als Team gegen Joey Kelly anzutreten und dabei noch etwas für einen guten Zweck zu erreichen, war Motivation genug für uns“, so Ludwig Schreiner, Vertriebsmanager des Systemgebers Profine.

www.profine-group.com

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

SAULEDA
NICE DAYS
Live the Moment

Sensations

S Sauleda Solar Pro

Trajesera de les Cortes, 102 Tel. +34 933 297 150
08028 Barcelona (Spain) sauleda@sauleda.com
www.sauleda.com

Festschrift zum 70. Jubiläum

Im vergangenen Jahr feierte der Fachverband der Schloss- und Beschlagindustrie (FVSB) sein 70. Jubiläum. Anlässlich des Jubiläums veröffentlicht der FVSB nun eine Festschrift mit dem Titel „Eine 70-jährige Erfolgsgeschichte“.

Die 38-seitige Festschrift beschäftigt sich mit der Geschichte der Schloss- und Beschlagindustrie im Allgemeinen und insbesondere mit der Geschichte des Fachverbandes. So werden die Leser mitgenommen auf eine Reise durch eine Zeit

des ständigen Wandels. Angefangen beim Vorgänger des FVSB in der Weimarer Republik und seiner Auflösung 1939 sowie der Anordnung der Militärregierung im Jahr 1946, den Verband neu zu gründen, über die Währungsreform, das Wirtschaftswunder, den Exportboom bis hin zum technologischen Wandel in den 80er Jahren und der deutschen Wiedervereinigung 1990.

Um den FVSB-Mitgliedsunternehmen für die gute Zusammenarbeit in den sieben Jahrzehnten zu danken, erhielten sie die Festschrift in gebundener Ausgabe als Weihnachtspäsent. „Wir danken unseren Mitgliedern und freuen uns auf weitere erfolgreiche Jahre der Verbandsarbeit“, so Stephan Schmidt, Geschäftsführer des FVSB. Interessierte können die Festschrift als PDF-Datei bei dem Verband anfordern.

Der Rückblick auf diese vergangenen sieben Jahrzehnte

EINE 70 JÄHRIGE
ERFOLGSGESCHICHTE



FACHVERBAND SCHLOSS- UND BESCHLAGINDUSTRIE

Die Festschrift beschäftigt sich mit der Geschichte der Schloss- und Beschlagindustrie im Allgemeinen und insbesondere mit der Geschichte des Fachverbandes.

www.fvsb.de

Zuschuss erhöht

Nachdem die Fördermittel 2016 bereits im dritten Quartal aufgebraucht waren, hat das Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit (BMUB) nun die Zuschüsse der KfW-Bankengruppe der Förderprogramme zum Einbruchschutz und zur Barrierefreiheit für 2017 aufgestockt.

So stehen Bürgerinnen und Bürgern, die den Einbruchschutz in Wohnungen und Häusern verbessern möchten, insgesamt 50 Millionen Euro statt wie im vergangenen Jahr 10 Millionen Euro als Zuschuss für den Einbruchschutz zur Verfügung. Der Zuschuss für die Barrierefreiheit wurde von 49 Millionen Euro auf 75 Millionen Euro erhöht. Das Geld können sowohl Eigentümer als auch Mieter beantragen und es muss nicht zurückgezahlt werden. „Wir als Fachverband der Schloss- und Beschlagindustrie freuen uns über diese Aufstockung, denn gerade in Sachen Einbruchschutz besteht ein hoher Nachholbedarf“, so Stephan Schmidt, Geschäftsführer des Fachverbandes Schloss- und Beschlagindustrie (FVSB) e.V.



Stephan Schmidt: „Wir als Fachverband der Schloss- und Beschlagindustrie freuen uns über diese Aufstockung, denn gerade in Sachen Einbruchschutz besteht ein hoher Nachholbedarf.“

Möchte man den Zuschuss für Einbruchschutz in Höhe von zehn Prozent erhalten, muss mindestens 2000 Euro investiert werden. Maximal sind Investitionen in Höhe von 15 000 Euro förderfähig. So ist es möglich, je nach Höhe der Investitionskosten, Zuschüsse in Höhe von 200 Euro bis maximal 1500 Euro zu erhalten. Zudem können in Kombination mit dem Antrag auf Einbruchschutz auch zusätzliche Maßnahmen zur Barriereverminderung beantragt werden. Hier gilt dann ein erhöhter Zuschuss. Dieser beträgt dann je nach Höhe der Investitionskosten 200 Euro bis maximal 6250 Euro. „Es lohnt sich die Förderung in Anspruch zu nehmen und einen Antrag bei der KfW einzureichen. Hier ist nur zu beachten, dass der Antrag vor dem Umbaubeginn gestellt werden muss“, erläutert Stephan Schmidt.

Die laut der bundesweiten Polizeilichen Kriminalstatistik (PKS) jährlich steigenden Zahlen der Wohnungseinbrüche zeigen, dass der richtige Einbruchschutz immer wichtiger wird. Laut Kriminalstatistik könnten viele Einbrüche schon im

Vorfeld durch richtiges Verhalten und die richtige Sicherungstechnik verhindert werden. Dies belegen auch die Zahlen erfolgloser Einbruchversuche, denn diese sind in den vergangenen Jahren stetig gestiegen. Ältere Türen und Schlösser, sowie nicht ausreichend gesicherte Fenster und Fenstertüren bieten kaum Schutz vor einem Einbruch. So ist es wichtig in moderne Sicherheitstechnik zu investieren. „Die Investition in den Einbruchschutz lohnt sich, denn in der Regel versuchen Einbrecher nur wenigen Minuten in die Wohnungen zu kommen. Klappt es nicht direkt, geben sie auf“, so der FVSB-Geschäftsführer.

Für den richtigen Einbruchschutz sollten einbruchhemmende Haus- und Wohnungstüren mit einem entsprechenden Schloss nicht fehlen. Hier kommen spezielle Schließzylinder, Schutzbeschläge und Schließbleche zum Einsatz. Für bereits vorhandene Türen ist ein Nachrüsten mit einbruchhemmenden Produkten wie selbstverriegelnde Mehrfachverriegelungen, Zusatzschlösser und Querriegelschlösser zu empfehlen. Zudem sollten Fenster sowie Balkon- und Terrassentüren mit einbruchhemmenden Fensterbeschlägen, wie den sogenannten Pilzkopfzapfen-Beschlägen, versehen sein. Bei beiden KfW-Förderprogrammen gibt es verschie-

dene Möglichkeiten in den Einbruchschutz zu investieren. Zu den entsprechenden Maßnahmen gehören beispielsweise der Austausch von Haus- und Wohnungstüren sowie Fenstern und Fenstertüren, die Installation von Alarm- und Einbruchmeldeanlagen, der Einbau von Gegensprechanlagen sowie das Nachrüsten einbruchhemmender Produkte wie selbstverriegelnde Mehrfachverriegelungen und Zusatzschlösser.

www.fvsb.de

Neuer Markenauftritt

Drutex, einer der führenden Hersteller für Fenster in Europa, runderneuert seinen Markenauftritt und führt in diesem Zuge neben einem neuen Logo auch einen neuen Unternehmens-Claim sowie Corporate Design ein. Die Maßnahmen finden im Rahmen eines breit angelegten Strategiewandels anlässlich des 30-jährigen Bestehens sowie der in dieser Zeit kontinuierlich vorangetriebenen, weltweiten Expansion statt.

In den letzten Jahren investierte Drutex vorrangig in die Steigerung der eigenen Markenbekanntheit. Vor allem in wichtigen Märkten wie Deutschland gelang es dem Unternehmen, sich zügig ein vertrauenswürdigen und nachhaltiges Markenbild bei steigender Präsenz sowohl unter Verbrauchern als auch dem Fachpublikum zu erarbeiten. Der nun folgende Schritt soll dazu beitragen, die Werte und Kompetenzen des Unternehmens noch stärker in die Kommunikation einzubinden. Zudem gilt es das Markenbild global zu vereinheitlichen und zu stärken. Die Antwort darauf liegt in der Einführung des neuen Corporate Designs einschließlich des Claims „Engineered for you“, welcher weltweit das Image und die Charakteristik der Marke weiter prägen soll.

Das neue Drutex Logo baut auf dem seit 1994 in der Unternehmenskommunikation eingesetzten Motiv und verbindet es mit dem heutigen Anspruch an Moderne und schlichte Eleganz. Bei der Gestaltung galt es sowohl eine gute Lesbarkeit zu gewährleisten als auch der Bildmarke eine beschreibende Rolle zu kommen zu lassen. So steht das „D“ nicht nur für den Markennamen, sondern repräsentiert in seinem Inneren auch die wichtigste Produktgruppe von Drutex, das Fenster. Dabei greift das Gelb noch einmal auf das frühere Corporate De-



Das neue Logo des Fensterherstellers repräsentiert in seinem Inneren auch die wichtigste Produktgruppe, das Fenster.

sign zurück, ergänzt wird dieses zukünftig jedoch durch ein klares und ansprechendes Schwarz.

„Unser neues Logo steht für den hohen Anspruch und die Qualität, die wir täglich an uns und die von uns entwickelten Produkte stellen. Dabei ist die neue klare Ausrichtung sinnbildlich für unsere Entwicklung. Das Logo muss zukünftig noch stärker in all den Märkten, in denen wir weltweit aktiv sind, funktionieren, um die Werte unserer Marke optimal wiederzugeben“, erklärt Adam Leik, Marketing Director von Drutex.

Neben dem optischen Wechsel von Logo und Corporate Design stellt die Einführung eines einheitlichen Claims ein weiteres Novum dar. „Engineered for you“ ist die Folge der starken Expansion des Unternehmens in den letzten Jahren. Dabei hebt der Leitspruch die Entwicklungskompetenz des Unternehmens auf der einen Seite hervor und steht zudem für die breite Auswahl und hohe Individualisierbarkeit des Portfolios auf der anderen. Er kommuniziert den eigenen Anspruch von Drutex, Kunden auf der

ganzen Welt moderne und technologisch ausgereifte Produkte auf höchstem Niveau in Form von maßgeschneiderten Lösungen zur Verfügung zu stellen.

„Mit einem einheitlichen Leitspruch in englischer Sprache möchten wir unsere globalen Ambitionen noch deutlicher unterstreichen. Zusätzlich wird der hohe Grad an Individualisierbarkeit unseres Sortiments verdeutlicht. Denn alle unsere Produkte können exakt an die Wünsche und Bedürfnisse unserer Kunden weltweit angepasst werden. Es ist schön zu sehen, wie sich Drutex in den letzten 30 Jahren von den Anfängen bis heute zu einem Global Player entwickelt hat. Und die neu geschaffene Kommunikationsbasis bildet nun die Grundlage auch zukünftig so dynamisch und kontinuierlich zu wachsen, wie wir es bisher getan haben“, resümiert Leszek Gierszewski, Vorstandsvorsitzender von Drutex.

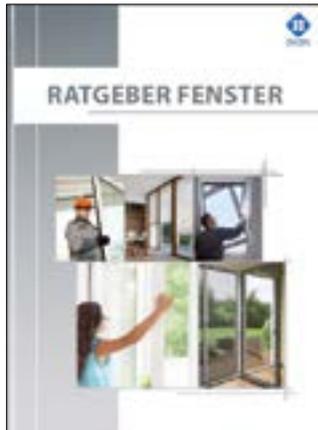
Das neue Logo kann sowohl mit als auch ohne Claim verwendet werden. Die Maßnahmen werden nun sukzessive bis Jahresende in die Kommunikation Einzug halten. Ebenfalls wird Drutex sämtliche Werbekommunikation auch innerhalb des gesamten Netzwerks von rund 3500 Vertriebspartnern weltweit etablieren. Für die weltweite Einführung plant das Unternehmen einen Zeitraum von rund zwei Jahren ein. In wichtigen Kernmärkten wie Deutschland, Polen oder Italien wird die Einführung bereits im ersten Quartal 2017 mit einer breit angelegten Werbekampagne begleitet. Dabei wird die Kampagne nicht nur die neue optische Richtlinie hervorheben, sondern auch das moderne Produktangebot und dessen funktionale Kernmerkmale fokussieren.

www.drutex.de

Ratgeber Fenster veröffentlicht

Ein Fenstertausch ist eine energetische Sanierungsmaßnahme, mit der sich die Energieeffizienz des eigenen Hauses deutlich steigern lässt. Das spannende Thema allerdings allein auf den Bereich Wärmeschutz zu begrenzen, greift zu kurz, wie das neu erschienene E-Book „Ratgeber Fenster“ zeigt. Die 22-seitige Publikation steht kostenfrei unter www.fensterbau-ratgeber.de zum Download zur Verfügung.

Die Entwicklung ist im Bereich der Fenster in den vergangenen beiden Jahrzehnten weit vorangeschritten. Im Vordergrund stand natürlich, die Wärmeverluste



Der Ratgeber informiert über die gängigen Materialien aus denen Fenster heute gefertigt werden und erläutert außerdem den richtigen Einbau.

über die Bauelemente, die zu jedem Gebäude gehören, zu verbessern. Neue Fenster sind bezüglich ihrer technischen Eigenschaften allerdings wahre Multitalente, was ihre Funktionen angeht. Sie stellen Einbrechere eine kaum überwindbare Barriere gegenüber und halten mit der entsprechenden Ausstattung sommerliche Hitze, Insekten oder sogar Pollen aus den Wohnräumen fern. Das E-Book „Ratgeber Fenster“ informiert über die gängigen Materialien, aus denen Fenster heute gefertigt

werden, und erläutert außerdem den richtigen Einbau. Denn nur richtig eingebaut

können die neuen Fenster all ihre positiven Funktionen ausspielen. Ein eigenes Kapitel befasst sich außerdem mit den Themen Finanzierung und Förderung. Schließlich kann jeder, der seine alten Fenster gegen neue tauscht, dafür Geld vom Staat in Anspruch nehmen.

Da neue Fenster deutlich luftdichter sind als alte, müssen die Wohnräume nach dem Austausch häufiger und anders gelüftet werden. Außerdem stellt nur die richtige Pflege sicher, dass die neuen Fenster langfristig ihre volle Funktionsfähigkeit behalten. Zwei weitere der wichtigen Themen, die in dem PDF-Ratgeber thematisiert werden. Zudem sind ebenfalls Tipps enthalten, wie sich der Wärmeschutz alter Fenster mit vergleichsweise geringem Kostenaufwand verbessern lässt.

www.fensterbau-ratgeber.de

Mehr Sonne ins Haus

Eine Studie von Interconnection prognostiziert der Branche gute Umsatzzahlen: 2015 war das Wachstum bei Tageslichtelementen noch fragil und betrug nur 0,9 Prozent. Bis 2019 soll sich das in diesem Jahr abzeichnende stabile Wachstum mit Raten zwischen 1,7 und 2,6 Prozent fortsetzen. Auch in Bezug auf die Anzahl von vertriebenen Tageslichtelementen wird ein starkes Ansteigen prognostiziert. In diesem Jahr soll die Menge der verkauften Elemente um 2,9 Prozent ansteigen. Dieser Wachstumspfad sollte auch in den nächsten Jahren beibehalten werden. Insgesamt zeigt sich, dass der Neubausektor der stärkste Treiber der Branche ist: Fast genau zwei Drittel der Nachfrage kommen aus diesem Bereich. Im Renovierungssegment sind es vor allem neue Sicherheitsvorschriften, die dazu führen, dass neue Lichtkuppeln oder neues Oberlicht installiert werden müssen.

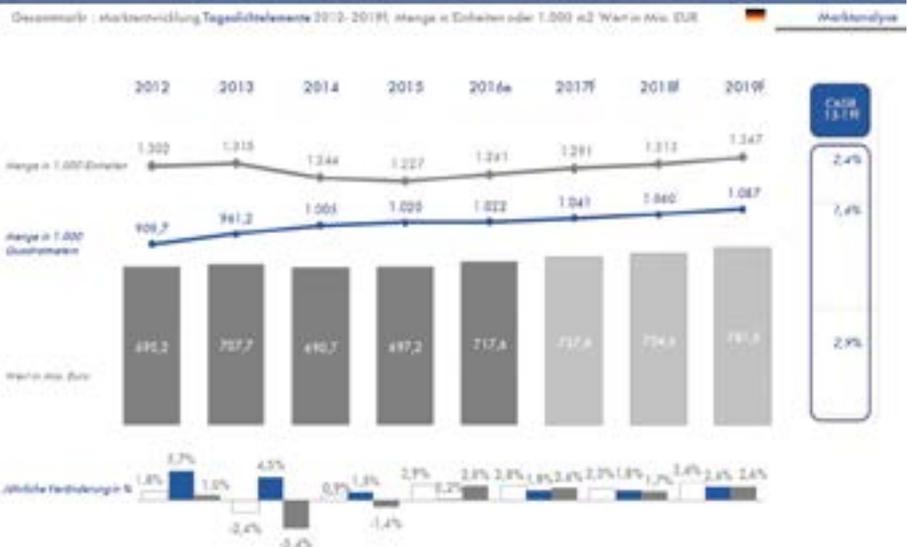
ter Zukunft über dieser Marke bleiben“, erklärt Jan Hudak, Autor der Studie. Der zweite Platz geht an das Oberlicht mit einem Marktanteil von 17,7 Prozent, dicht gefolgt von Lichtkuppeln mit 17,2 Prozent. Während jedoch insgesamt der Markt für Lichtkuppeln stagniert, hat das Segment Oberlicht in den letzten Jahren stark zugelegt und somit auch den zweiten Platz erobern können.

Auch in den nächsten Jahren wird der Markt für Oberlicht weiter stark ansteigen und im Jahr 2019 ein Geschäftsvolumen von über 140 Millionen Euro umsetzen. Wenig relevant für den Gesamtmarkt sind Lichtwände, die bisher auf einen Marktanteil von 3,8 Prozent kommen.

www.interconnectionconsulting.com

Interconnection Consulting

Gesamtmarkt nahezu auf € 700 Mio. im Jahr 2015



So sieht die Prognose des Consulting-Unternehmens im Detail aus.

Risikogruppe Handwerker – Wirksamer Schutz unbezahlbar?

Die Zahlen sind besorgniserregend: Jeder vierte Arbeitnehmer in Deutschland wird vor Erreichen des Rentenalters berufsunfähig. Dennoch verfügen laut Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) nur 40 Prozent der Erwerbstätigen in Deutschland über eine Berufsunfähigkeitsversicherung (BU), die sie im Falle eines Ausfalls finanziell absichert. „Besonders für Risikogruppen wie Handwerker ist eine BU eigentlich unverzichtbar“, erklärt Versicherungsexperte Dominik Stadelbauer von der Nürnberger Versicherung, „aufgrund der erhöhten Ausfallgefahr aber häufig auch zu kostspielig.“ Gerade Berufseinsteiger, selbstständige Handwerker oder Besitzer von kleinen Betrieben sind daher meist unterversichert. „Ein unnötiges zusätzliches Risiko, das eine Erkrankung schnell auch zum finanziellen Fiasko werden lässt“, meint Dominik Stadelbauer und rät zu einer speziellen Absicherung für Handwerker.

Seit dem 1. Januar 2001 haben nur noch Personen, die vor dem 2. Januar 1961 geboren wurden, Anspruch auf eine gesetzliche Berufsunfähigkeitsrente. Alle anderen erhalten im Falle einer langwierigen oder endgültigen Berufsunfähigkeit eine sogenannte Erwerbsminderungsrente. „Diese greift allerdings erst, wenn der Betroffene überhaupt keinen Beruf mehr sechs Stunden täglich ausüben kann“, berichtet Versicherungsexperte Dominik Stadelbauer. Und sie reicht bei weitem nicht aus: „Die Rente entspricht circa fünfzehn bis dreißig Prozent des letzten Bruttoeinkommens.“ Verschärft wird die Lage noch durch die aktuelle Rechtsprechung zu Einsätzen auf dem Bau: Wurden seitens des Handwerkers nur unzureichende Sicherheitsvorkehrungen getroffen, ist der Bauherr bei Unfällen nicht verpflichtet, Schadenersatz und Schmerzensgeld zu leisten.

Besonders gefährdet

Allgemein gilt: Wer ein Handwerk ausübt, ist hohen körperlichen Belastungen ausgesetzt – egal ob Bäcker, Metzger, Fliesenleger oder Maurer. Das Risiko einer Berufsunfähigkeit aufgrund von Unfällen und körperlichen Beschwerden sowie frühen Verschleißerscheinungen ist bei Handwerkern daher besonders hoch. So zählen viele der Handwerksberufe wie Gerüstbauer oder Dachdecker zu den gefährlichsten Berufen in Deutschland. Allein im Jahr 2014 ereigneten sich rund 880 000 meldepflichtige Unfälle von Hand-

werkern. Darüber hinaus leiden mehr als 40 Prozent der Beschäftigten in der Branche an Beschwerden im Muskel-Skelett-Bereich: Bandscheibenvorfälle oder Knieprobleme wie Meniskuserkrankungen und letztlich Arthrose sind hier leider keine Seltenheit. Kaum verwunderlich also, dass fast 50 Prozent aller Handwerker schon lange vor Erreichen des offiziellen Eintrittsalters in Rente gehen (müssen).

Wichtige Schutzmaßnahmen

Gesundheitsschutz und Arbeitssicherheit sollten damit zu den wichtigsten Themen in Handwerksberufen gehören – für Arbeitgeber wie für Arbeitnehmer. Viele Berufsgenossenschaften geben Broschüren mit wertvollen Tipps zu Prävention und Gesundheitsförderung heraus. Diese umfassen zum Beispiel Hinweise zur ergonomischen Arbeitsplatzgestaltung oder Bewegungsregeln zur Verminderung der Belastungen während der Arbeit. Das kann helfen, Knie und Rücken zu schonen und vorzeitigem Verschleiß vorzubeugen. „Die Unfallzahlen belegen zudem eindrücklich, dass immer geeignete Sicherheitsmaßnahmen ergriffen werden müssen – egal wie groß Leistungs- und Termindruck auch sein mögen“, mahnt der Versicherungsexperte. Auch bei größter Vorsicht können Gesundheitsschäden nie ganz ausgeschlossen werden – zusätzlicher Versicherungsschutz ist daher empfehlenswert. Hier gilt: „Möglichst früh anfangen!“, so Dominik Stadelbauer weiter. Ein Versicherungseintritt in jungen Jahren lohnt sich aus mehreren Gründen: Für Auszubildende gibt es häufig spezielle Tarife. Und: In jungen Jahren treten unter Umständen beitrags erhöhende Vorerkrankungen weitaus seltener auf.

BU – Ja oder nein?

Der Bund der Versicherten zählt eine private BU zu den wichtigsten Versicherungen für Arbeitnehmer. Sie zahlt im Leistungsfall eine monatliche Rente aus und sichert die Betroffenen so zumindest finanziell ab. „Dafür muss meistens eine Berufsunfähigkeit von 50 Prozent vorliegen und durch ein ärztliches Gutachten nachgewiesen werden. Außerdem muss der Versicherte in der Regel für mindestens sechs Monate berufsunfähig sein“, erklärt Versicherungsexperte Dominik Stadelbauer. „Für Handwerker ist eine BU-Versicherung aufgrund der hohen körperlichen Belastungen und der Unfallgefahr



Das Risiko einer Berufsunfähigkeit aufgrund von Unfällen ist bei Handwerkern besonders hoch.

eigentlich unverzichtbar“, meint er weiter. Doch genau diese Gründe sorgen auch dafür, dass viele dennoch auf eine private Absicherung verzichten: Handwerkliche Berufe werden meist der höchsten Risikogruppe zugeordnet. Das hat relativ hohe Beiträge zur Folge. „Eine riskante Entscheidung“, mahnt der Experte. „Denn fällt das Einkommen infolge einer langwierigen Erkrankung plötzlich weg, stehen viele Handwerker nicht nur vor dem beruflichen, sondern auch vor dem finanziellen Aus.“

Die Alternative

Gerade für viele Berufseinsteiger und selbstständige Handwerker sind die hohen Kosten durchaus ein Problem. Speziell an die Erfordernisse der Handwerksbranche angepasste Tarife wie der Nürnberger Handwerker-Schutz bieten eine Lösung – zu deutlich günstigeren Konditionen. Diese Grundfähigkeits-Versicherung richtet sich besonders an die Bedürfnisse körperlich tätiger Personen und kann neben dem Baustein Basis-Schutz, der gegen den Ausfall von 14 Grundfähigkeiten wie Sehen, Stehen oder Gebrauch der Hände absichert, um zwei zusätzliche Bausteine erweitert werden: Den Krankheits-Schutz, der Erkrankungen wie Herzinfarkt, Schlaganfall oder Krebs durch eine Einmalzahlung abdeckt, und den Baustein Unfall-Schutz, der den Versicherungsnehmer im Falle langfristiger Krankenhausaufenthalte oder Invalidität finanziell absichert. Durch diesen modularen Aufbau kann die Versicherung genau auf die individuellen Bedürfnisse und Möglichkeiten zugeschnitten werden.

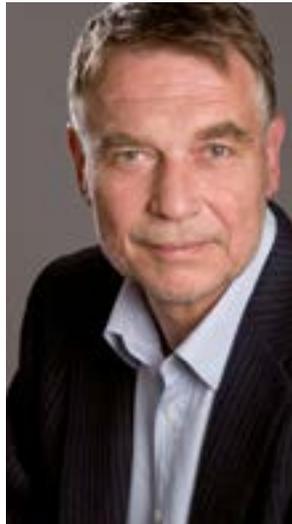
www.nuernberger.de

Gestärkt in konflikthaftern Zeiten

Vertrieb und Controlling, Entwicklung und Beschaffung – zwei Beispiele von vielen innerhalb des Unternehmens, in denen Abteilungen eigene Sprachen sprechen, von verschiedenen Interessen ausgehen. Nicht nur Schnittstellen zwischen Abteilungen sind ein klassisches Feld für Konflikte im betrieblichen Alltag. Veränderungsprozesse im Unternehmen bringen ebenso Spannungen mit sich, wie beispielsweise Interessenskollisionen mit Lieferanten oder externen Dienstleistern. Trotz all dieser Stolpersteine ist es wichtig, die Beziehungen zu allen Stakeholdern (Mitarbeitern, Kunden, Lieferanten etc.) wertschätzend zu gestalten und das Reibungspotenzial sowie die Konfliktkosten möglichst gering zu halten. Um dies zu erreichen, benötigen alle Beteiligten Fähigkeiten, die unter dem Begriff „mediative Kompetenz“ zusammengefasst werden.

Gespräche mit externen Dienstleistern, beispielsweise im EDV-Bereich, bringen nicht das gewünschte Ergebnis, Jahresgespräche mit Lieferanten sind nur noch ein wiederkehrendes Ritual ohne Ergebnis und eine offene Kommunikation mit politischen Interessensgruppen findet nicht statt, weil es am gegenseitigen Verständnis fehlt. Diese Situationen kosten die Beteiligten nicht nur Nerven, sondern in der Regel auch viel Geld. Viele Millionen Euro verlieren deutsche Unternehmen jährlich an Konfliktkosten – im

einzelnen Unternehmen beläuft sich die Summe je nach Größe auf mehrere hunderttausende Euro. Die höchsten Kosten verursachen verschleppte und gescheiterte Projekte, wie die Wirtschaftsberatungsgesellschaft KPMG in einer gemeinsamen Studie mit den Hochschulen in Regensburg und Bern bereits 2009 ermittelte. Jedes zweite von den 4000 untersuchten Un-



Stenzel

Walter Stenzel ist Diplom-Volkswirt und hat langjährige Erfahrung im Topmanagement im Handel. Seit 2001 ist er Managementberater, Coach und Wirtschaftsmediator.

ternehmen gab an, durch den Verlust oder die Verzögerung von Projekten ungeplant 50 000 Euro pro Jahr zu verlieren, bei jedem zehnten Unternehmen addierte sich die Ausfallsumme sogar auf 500 000 Euro. Auch die weiteren Zahlen sind erschreckend: So kostet ein Teamkonflikt mit Mobbing im Vertrieb ein Unternehmen beispielsweise über 400 000 Euro, und wenn sich in einem Industriebetrieb die Betriebsleitung laufend mit Mitarbeitern und Betriebsrat streitet, steigen die Konfliktkosten ins Unermessliche.

Kein Wunder also, dass immer mehr Unternehmen in Konfliktmanagement investieren und das Stärken der mediativen Kompetenz

der leitenden Angestellten mittlerweile als wichtigen Bestandteil der Prozessoptimierung ansehen. Schließlich stellt eine nachhaltige und wertorientierte Unternehmensführung einen hohen Anspruch an

das Führungspersonal und dessen mediative Kompetenz. Diese wirkt präventiv mit dem Ziel, Verantwortung für das eigene Auftreten und Handeln zu übernehmen. Der Ausbau der mediativen Kompetenz in einem Unternehmen bedeutet gleichzeitig den Aufbau einer neuen Kooperationskultur. Erste Schritte in diese Richtung sind klare Signale wie das Einführen einer Feedbackkultur und beispielsweise Workshops zur Teamentwicklung.

Die Eskalation verhindern

Wäre es nicht schön, wenn sich im Konfliktfall die Eskalation verhindern ließe, man so respektvoll miteinander umginge, dass nur kreative Reibung entstünde und echte Interessenskonflikte als solche akzeptiert werden, unabhängig von persönlichen Animositäten? Nötig dazu sind ein veränderter Blick auf Konflikte, ein offener Umgang mit kritischen Situationen und eine transparente Konfliktbearbeitung.

Interessensdivergenzen sind unausweichlich und müssen in der täglichen Kommunikation inner- wie außerbetrieblich berücksichtigt werden. Konfliktmanager im Unternehmen müssen also mehr denn je in der Lage sein, Interessen zu klären, bzw. gemeinsame Interessen zu finden für eine gelingende Zusammenarbeit. Diese so genannte Interessenbasierte Kommunikation hilft bei der Vorbereitung und der Gestaltung konstruktiver Gespräche.

Im Konfliktfall werden ja nach außen Positionen, reine Standpunkte, zum Teil vehement vertreten. Im Kern verbirgt sich dahinter ein (Grund-)Bedürfnis, das von den Betroffenen meist selbst nicht erkannt wird. Solange alle Beteiligten lediglich auf ihren Positionen beharren, ist eine Klärung meist nicht möglich, die Uneinigkeit verschärft sich, der Ton wird rauer und der Konflikt beginnt zu eskalieren. Zwischen Position und Bedürfnis liegt die Ebene der Interessen, die sich erkunden lassen. Richtig erkannt und formuliert sind sie der Schlüssel zu Konfliktklärung und -prävention.

Feedback-Kultur aufbauen

Interessen in den Fokus zu rücken, das mag in der alltäglichen Kommunikation im Betrieb schwerfallen. Die Aufmerksamkeit lässt sich aber schulen, etwa durch das Einführen einer Feedback-Kultur. Feedback bedeutet Rückmeldung – geschult wird eine bewusste Form der Rückmeldung, die mit Beispielen die Wirkung eines Verhaltens beschreibt, ohne das Gegenüber zu verurteilen. Führungskräfte wie Mitarbeiter üben in entsprechenden Seminaren diese respektvolle, förderliche Form der Rückmeldung, sie lernen dabei, ihre Wahrnehmung zu schärfen, Feedback-Gespräche vorzubereiten, bestätigende ebenso wie auf Veränderung zielende Kritik anzunehmen.

Weil Reibungen Teil des Unternehmensalltags sind, stehen neben den Kommunikations- auch die Konfliktfähigkeiten im Zentrum. Konflikte im Team oder mit einem Mitarbeiter lösen bei den Beteiligten teilweise Angst und Stress aus. Zunächst werden sie deshalb häufig gar nicht erst wahrgenommen, bzw. verdrängt, bis sie sichtbar eskaliert sind. Selbst dann wird die Auseinandersetzung mit den Konflikten möglichst vermieden, da sie nicht selten als persönliche Führungsschwäche interpretiert werden. Sie werden als Störung, Risiko, als Bedrohung und unangenehm erlebt. Konflikte entstehen jedoch im Kopf, sie sind häufig Konstrukte der persönlichen Wahrnehmung.



Weiss

Als Wirtschaftsmediatorin ist Maxi Weiss auf Konfliktklärung spezialisiert und bietet in mittelständischen Unternehmen Teamentwicklung, Supervision, Mediation und Führungcoaching an.

Konflikte als Potenzial begreifen

Ein kompetenter Umgang mit ihnen vollzieht sich auf mehreren Ebenen: Strukturell ebenso wie im Miteinander und im Selbstverständnis der Führungskräfte und Mitarbeiter. Eine grundlegende Voraussetzung für das Lösen von Konflikten ist das Signal, dass die offene Auseinandersetzung mit Konflikten gewollt ist. Es gilt, Konfliktthemen generell zu enttabuisieren. Dann können Trainings und Maßnahmen ansetzen, welche die Wahrnehmung für angenehme Spannungen schärfen und so helfen, Konflikte möglichst früh zu erkennen. Es ist also nicht weniger als eine Veränderung

der Kommunikationskultur, in der es gelingen soll, Konflikte als Potenzial zu begreifen und zu nutzen. Mehrere Fähigkeiten helfen leitenden Angestellten, eine entsprechende Haltung zu entwickeln. Ziel ist es, die Führungskräfte in ihrer Führungskompetenz so zu stärken, dass sie auch in schwierigen Situationen Kontakt und Beziehungen aktiv gestalten können. Dafür werden zum Beispiel in Form von Coachings oder Seminaren Techniken und Theorien vermittelt, die auf der Basis einer interessensbasierten Kommunikation einen präventiven Umgang mit Konfliktsituationen ermöglichen, der Vertrauen schafft und sich in die tägliche Kommunikation integrieren lässt.

Externe Mediatoren werden meist erst gerufen, wenn das Kind schon in den Brunnen gefallen ist – wenn also die Arbeitsbeziehungen beeinträchtigt sind, der Konflikt bereits manifest und damit auch Schaden verursacht ist. Für einen sinnvollen Einsatz der Ressourcen, für ein gutes Miteinander und für hohe Produktivität ist daher die Prävention zentral.

Maxi Weiss
Walter Stenzel

www.maxiweiss.de
www.walter-stenzel.de

Mehr Zeit für das Wesentliche haben

In Deutschland hält der Trend, als eigener Chef freiberuflich oder selbstständig tätig zu sein, weiterhin an. Alle Unternehmer, die langfristig erfolgreich sein wollen, sollten einige Dinge im Blick behalten. „Beim eigenen Unternehmensaufbau sollte immer das Kerngeschäft im Mittelpunkt stehen. Zeitfresser, wie beispielsweise IT-Fragen, Steuerangelegenheiten oder das Rechnungs- und Forderungsmanagement, lassen sich mit professioneller Unterstützung sehr gut auslagern“, empfiehlt Jens Kassow, Geschäftsführer der Deutschen Verrechnungsstelle GmbH. Großer Vorteil: Damit bleibt mehr Zeit für das Hauptgeschäft und die eigene Buchhaltung kommt dennoch nicht zu kurz. Auf drei Tipps sollten alle Unternehmer achten.

Zeitmanagement optimieren: Zeit ist Geld - und bei Unternehmern ein seltenes Gut. Selbstständige arbeiten meist weit über 50 Stunden pro Woche. Da ist es wichtig, den Überblick über die eigenen Aufgaben, das Budget und wichtige Fristen zu behalten. Nur mit einer guten Selbstorganisation bleibt dann noch genügend Zeit für die Familie.

Profis die Buchhaltung erledigen lassen: Vergrößert sich das Auftragsvolumen, steigt auch der organisatorische Aufwand. Das stellt gerade Selbstständige vor große Herausforderungen. Der innovative Service der Deutschen Verrechnungsstelle unterstützt Unternehmer bei der Rechnungsstellung und dem Mahnwesen. Das sorgt nachhaltig für Entlastung.



Uwe Noeke

Jens Kassow: „Beim eigenen Unternehmensaufbau sollte immer das Kerngeschäft im Mittelpunkt stehen.“



Deutsche Verrechnungsstelle

Die Entlastung der Buchhaltung verspricht mehr Zeit für das Kerngeschäft.

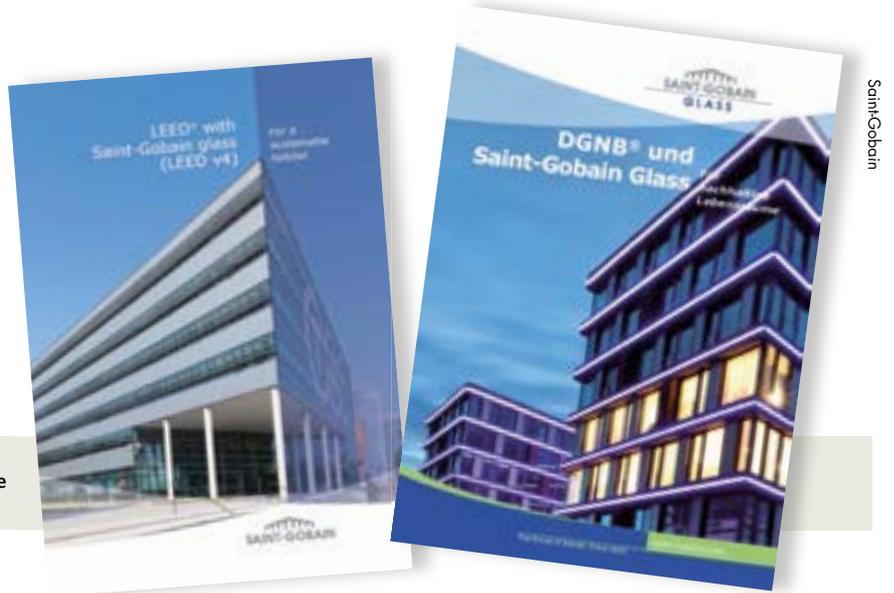
Liquidität sichern: Nicht bezahlte Kundenrechnungen können Existenzgründer verunsichern und sie gerade zu Beginn schnell in finanzielle Schwierigkeiten bringen. Der Einsatz des professionellen Forderungsmanagements der Deutschen Verrechnungsstelle schafft Unternehmern einen finanziellen Puffer und macht sie damit unabhängiger von der Zahlungsmoral ihrer Kunden. Das verbessert nachhaltig die Liquidität des eigenen Unternehmens und schützt vor Zahlungsausfällen.

www.deutsche-verrechnungsstelle.de

Glaserhersteller mit den meisten Umweltproduktdeklarationen

Noch rechtzeitig vor der BAU 2017 in München hatte Saint-Gobain Building Glass Europe 14 geprüfte Umweltproduktdeklarationen (EPD) herausgegeben. Diese decken mehr als 165 verschiedene Verglasungskonfigurationen und damit die gesamte Produktpalette des Unternehmens ab. Es handelt sich um die höchste Anzahl an EPDs, die ein Unternehmen aus dem Bereich der Glaserherstellung und -verarbeitung aktuell auf dem Markt bereitstellt. Die Deklarationen enthal-

Bei der Planung der Verglasung von zertifizierten Gebäuden bieten diese beiden Broschüren des Unternehmens wertvolle Unterstützung.



Saint-Gobain

ten eine detaillierte Beschreibung des ökologischen Fußabdrucks der Verglasungsprodukte, von der Gewinnung der Rohstoffe bis hin zum Verlassen der Produktionsstätte. Diese Informationen sind zur Bewertung der Umweltauswirkungen eines Bauprojekts unverzichtbar, denn sie ermöglichen die bestmögliche Anpassung des Gebäudedesigns, um den ökologischen Fußabdruck so gering wie möglich zu halten.

Für jeden Bedarf

EPDs liefern zentrale Informationen für Zertifizierungssysteme im Bereich des nachhaltigen Bauens wie LEED v4, BREEAM, DGNB und HQE und werden durch unabhängige Dritte verifiziert. Dies gewährleistet zusätzlich die Qualität und Verlässlichkeit der Da-

ten. Das Ziel des Unternehmens ist es, seinen Kunden ein umfassendes EPD-Portfolio bieten zu können und so dem eigenen Anspruch gerecht zu werden, im Bereich des nachhaltigen Bauens eine führende Rolle einzunehmen. Darüber hinaus sind die Mitarbeiter von Saint-Gobain in der Lage, für jeden Kundenwunsch und jede Konfiguration die passende geprüfte EPD bereitzustellen.

Hohe Ansprüche

„Es ist unser Ziel, High-Performance-Glaslösungen anzubieten, die dazu beitragen, Lebensräume mit höchster Aufenthaltsqualität zu schaffen und gleichzeitig helfen, unsere Zukunft zu sichern. Die Bewertung und

Verbesserung des ökologischen Fußabdrucks unserer Produkte ist ein zentraler Baustein dieser Strategie“, so Jean-Marie Vaissaire, CEO von Saint-Gobain Building Glass Europe. „Auf Anfrage werden die EPDs von Saint-Gobain Building Glass Europe zur Verfügung gestellt. Außerdem können sie natürlich auf der Webseite der Saint-Gobain Building Glass Europe abgerufen werden. Damit bestätigt Saint-Gobain seine klare Führungsrolle in den Bereichen des nachhaltigen Bauens und der Produkttransparenz. Das ist eine der wichtigsten Säulen des Nachhaltigkeitsprogramms „Glass Forever“ des Unternehmens.“

www.saint-gobain-glass.com

Ratgeberblatt zum Thema Smart Home

Die Digitalisierung und die damit verbundene Einführung neuer Technologien im Wohngebäude, Stichwort Smart Home, wirft Fragen auf und verunsichert viele Verbraucher. Daher haben der Bauherren-Schutzbund e.V. (BSB) und die HEA – Fachgemeinschaft für effiziente Energieanwendung e.V., ein neues Ratgeberblatt mit Fragestellungen rund um das Zukunftsthema „Smart Home“ entwickelt. Darin werden die diversen Möglichkeiten und Aspekte des Einsatzes in den eigenen vier Wänden aufgezeigt.

Das Ratgeberblatt „Smart Home – Wohnkomfort und Sicherheit“ beschreibt anschaulich, worauf Verbraucher achten



Das neue Ratgeberblatt informiert Verbraucher rund um das Thema „Smart Home“.

sollten: Welche individuellen Nutzereigenschaften müssen bei der Planung berücksichtigt werden? Wann sollte man einen Elektrofachmann hinzuziehen?

Auch über mögliche Aspekte zum Datenschutz und der Verschlüsselung von Steuerungssystemen gibt der Ratgeber Auskunft. Darüber hinaus werden im Hinblick auf ein selbstbestimmtes Wohnen im Alter wichtige Hinweise gegeben. Angaben zu möglichen Kosten sowie Anlaufstellen zur Finanzierungsförderung runden das kostenlose Informationsangebot für Verbraucher ab. Der neue Ratgeber „Smart Home – Wohnkomfort und Sicherheit“ steht zum kostenfreien Download auf der Website der Fachgemeinschaft bereit.

www.hea.de

Internationale Ausstellerbeteiligung auf der R+T Turkey

Der Termin für die dritte R+T Turkey, internationale Fachmesse für Rollläden, Tore/Türen und Sonnenschutz, rückt näher: Vom 01. bis 04. März 2017 treffen sich Besucher aus aller Welt in Istanbul, um sich über neueste Trends der Branche zu informieren. Mehr als 100 Aussteller präsentieren dann Innovationen, Produkte und neue Technologien aus den Bereichen Rollläden, Türen/Tore und Sonnenschutz für die Baubranche. Darunter sind international bekannte Branchenvertreter aus der Türkei und Europa wie Monte Carlo Tente, ICA, Medo Tente, Bari Tente, Brilliant, Serge Ferrari, Expalum und Nice.

Wer sich speziell für die aktuellen Entwicklungen der deutschen Industrie interessiert, ist am offiziellen Deutschen Gemeinschaftsstand richtig, für den sich zehn deutsche Unternehmen angemeldet haben. Ein

Vertreter des BVRS – Bundesverband Rollläden und Sonnenschutz e.V. begleitet die Ausstellerdelegation und kann interessierten Fachbesuchern aus erster Hand Auskünfte zu aktuellen Entwicklungen in der Branche geben. Gefördert wird die Teilnahme an der R+T Turkey vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi), das den türkischen Markt als eine wichtige Handelsdreh-scheibe für deutsche Unternehmen einstuft.

Bedenken zur Sicherheitslage bei einigen internationalen Kunden sind berechtigt, betreffen auch nicht nur Istanbul. Roland Bleinroth, Geschäftsführer der Messe Stuttgart: „Wir freuen uns sehr, dass sich die dritte Veranstaltung der R+T Turkey so positiv entwickelt und dass unsere Kunden gerade auch in einem etwas schwierigeren Umfeld zu dieser wichtigen Markt-



Die R+T Turkey ist ein internationaler Branchentreff von Besuchern aus aller Welt, vornehmlich aus den türkischen Nachbarländern.

plattform stehen. Gerade unsere türkischen Kunden wissen das zu schätzen. Trotz aller politischer Instabilität ist und bleibt die Türkei ein wichtiger Wirtschaftsraum mit einem starken Binnenmarkt.“

Die R+T Turkey 2017 spricht nicht nur Besucher aus Europa an, ihr Fokus liegt vor allem auf den türkischen Nachbarländern Iran, Griechenland, den Vereinigten Arabischen Emiraten (VAE) sowie den nordafrikanischen Staaten, dem Mittleren Osten und Osteuropa. Über die türkischen Attachés in diesen Ländern und Regionen werden vornehmlich Einkäufer eingeladen. Ergänzend wurde beim türkischen Wirtschaftsministerium die Förderung der jeweiligen Einkäufer-Delegationen beantragt. Für Messeteilnehmer aus den arabischen Ländern ist die R+T Turkey eine bedeutende Plattform, die ohne Visarestriktionen zugänglich ist.

Die Türkei gilt aufgrund ihres rasanten Wirtschaftswachstums in den vergangenen zehn Jahren als einer der am schnellsten wachsenden Märkte weltweit. Die türkische Regierung verfolgt bis zum 100-jährigen Bestehen der Türkischen Republik im Jahr 2023 ehrgeizige Wirtschaftsziele und will bis dahin zu einer der zehn größten Volkswirtschaften der Welt aufsteigen. Für die Erreichung dieses ehrgeizigen Ziels wurde im Rahmen der „Vision 2023“ ein umfangrei-

cher Maßnahmenkatalog ausgearbeitet. Große Bauprojekte wurden initiiert, Förderungsprogramme für die klein- und mittelständischen Unternehmen eingeführt und innovative Strategiepläne vorgestellt. Aussteller und Besucher können sich vor Ort ein Bild über die Marktchancen in dieser aufstrebenden Volkswirtschaft machen.

Die Online-Besucherregistrierung für die R+T Turkey 2017 ist bereits angelaufen und zugänglich unter www.messe-stuttgart.com.tr/r+t/eng/Ziyaretci/ziyaretcikaydi.html. Dort finden sich auch weitere Detailinformationen zur Messe.

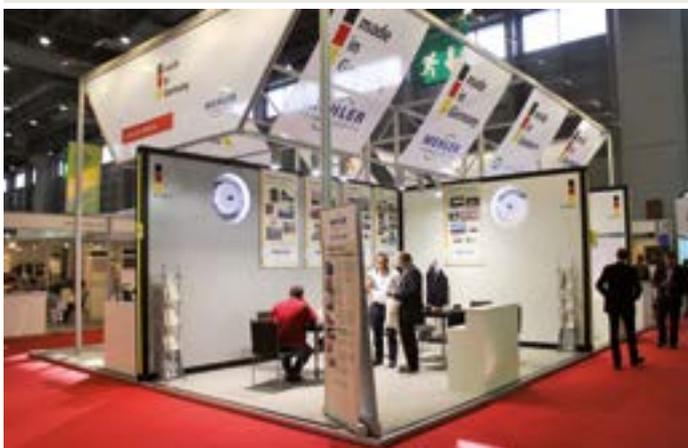
www.rt-turkey.com



Der Bedarf an hochwertigen, modernen Sonnenschutzsystemen wird im rasant wachsenden türkischen Bausektor immer wichtiger.



International bekannte Branchenvertreter präsentieren ihre Neuheiten aus dem Bereich Outdoor Living.



Am vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie geförderten Deutschen Gemeinschaftsstand können sich Besucher gezielt über neueste Innovationen deutscher Aussteller informieren.

Heimtextil endet mit Besucher- und Ausstellerplus

Trotz Schnee, Eis und Sturm vor allem am ersten und letzten Messetag besuchten fast 70 000 Fachbesucher (2016: 68 277) aus aller Welt, insbesondere aus Brasilien, China, Großbritannien, Italien, Japan, Russland, den USA sowie den Vereinigten Arabischen Emiraten, in der zweiten Januarwoche die Heimtextil 2017 in Frankfurt und überzeugten sich von der Qualität und Vielfalt der ausgestellten Produkte sowie den Trends der neuen Saison. Die insgesamt 2963 Aussteller aus 67 Ländern (2016: 2864) präsentierten auf 20 Hallenebenen ihre textilen Neuheiten und Designs und zeigten sich mit den Ordertätigkeiten und Geschäftskontakten zum Saisonstart äußerst zufrieden. Auch Detlef Braun, Geschäftsführer der Messe Frankfurt, zieht zum Messeschluss positive Bilanz: „Die Zahlen sprechen für sich: Die Heimtextil



Die Organisatoren freuen sich besonders über die hohe Qualität der ausgestellten Produkte.

wächst 2017 erneut auf Besucher- und Ausstellerseite. Aber es geht schon lange nicht mehr nur um Quantität. Ganz besonders freue ich mich über die hohe Qualität der ausgestellten Produkte sowie die Intensität der Gespräche zwischen Ein-

käufern und Ausstellern. Frankfurt ist der internationale Treffpunkt und das textile Herz der Interior-Branche.“

Ebenfalls positiv: Insgesamt wurde die Branchenkonjunktur von den Besuchern der Heimtextil in diesem Jahr noch bes-

ser eingeschätzt als im Vorjahr. Insbesondere Besucher aus Deutschland beurteilen die aktuelle Situation als gut (40 Prozent).

„Wir sind zum richtigen Zeitpunkt zur Heimtextil zurückgekehrt: In den vergangenen Tagen haben wir erfolgreich unser neues Profil und die neue Produktausrichtung positioniert“, sagt Andreas Klenk, Geschäftsführer Saum & Viebahn. „Das Feedback unserer Besucher war durchweg positiv und wir konnten sowohl Exportkontakte als auch inländische Kontakte knüpfen. Wir gehen mit einem sehr guten Gefühl von dieser Heimtextil und freuen uns, auch im nächsten Jahr wieder dabei zu sein.“ Die nächste Heimtextil, internationale Fachmesse für Wohn- und Objekttextilien, findet vom 9. bis 12. Januar 2018 in Frankfurt am Main statt.

www.heimtextil.messefrankfurt.com

Früh übt sich, wer ein Meister werden will

An die Generation von morgen denkt Elero nicht erst seit gestern. Neben Ausbildungsplätzen im eigenen Betrieb bietet

der Antriebs- und Steuerungsspezialist dem Branchen Nachwuchs im Rollladen- u. Sonnenschutzhandwerk bereits seit

Jahren zahlreiche Schulungen und Workshops. Daher unterstützt der Hersteller die Berufsschulen und die Handwerkskammer in ihrem Bildungsauftrag. Wie bereits 2015 gestaltete Elero auch im Dezember 2016 an zwei Tagen die Meisterausbildung des Kammerbezirks Ulm zum Rollladen- und Sonnenschutztechniker.

„Wir wirken gerne dabei mit, den Nachwuchs für den Meisterbrief und späteren Beruf zu qualifizieren. Damit tun wir uns auch selbst einen Gefallen. Die Meisterschüler von heute sind potenzielle Fachpartner von morgen. Im Unterricht herrschte durchweg positive Stimmung. Die Schüler waren sehr motiviert und haben aktiv mitgearbeitet“, lobt Elero-Schulungsleiter Hermann Sonntag. Am 8. Dezember 2016 unterrichtete dieser die Meisterklasse im Elero-

Hauptwerk in Beuren. Tags darauf dozierte er an der Handwerkskammer Ulm. Gesamtnote „sehr gut“ – so beurteilten die Meisterschüler in einer anonymen Abfrage die Schulung. Sie schätzten das breite Fachwissen und dessen Vermittlung in Theorie und Praxis.

Inhalte waren Antriebe und Steuerungen für Rollläden, Sonnenschutzanlagen und Tore. Am Beispiel der breiten Elero-Produktpalette erlernten die Schüler technische Details ausführlich und praxisnah. Durchgenommen wurden der Aufbau und die Funktion von Rohr- und Jalousieantrieben. Worin unterscheiden sich elektronische und mechanische Endschalter? Was sind die Eigenschaften der verschiedenen Bremssysteme? Was sind die Vorteile praktischer Plug&Play-Antriebe wie RolTop D+?



„Dass den Teilnehmern die Kurse so gut gefallen haben, ist für das Unternehmen und mich ein großes Kompliment, das wir nur zurückgeben können. Auch in Zukunft werden wir die Kooperation mit der Handwerkskammer Ulm fortsetzen“, freut sich Schulungsleiter Hermann Sonntag (l.).

Wann werden Antriebe mit Nothandkurbeln eingesetzt? All dies und vieles mehr wurde den Schülern nähergebracht. Ein weiterer Schwerpunkt lag auf verdrahteten und funkbetriebenen Steuerungen für Rollläden und Sonnenschutz. Aufgegriffen

wurden auch Bussysteme. Besprochen hat Hermann Sonntag zudem Smart Home-Lösungen wie die Centero zur Steuerung der Haustechnik per App. Aufgezeigt wurden außerdem die Vorzüge bidirektionaler Funksysteme, wie zum Beispiel Pro-

Line 2 mit Routingfunktion, das Fahrbefehle zuverlässig umsetzt und dies an den Sender kommuniziert. Hinzu kam die Motorisierung und Automatisierung von Toren unter Beachtung der hier greifenden Normen. Durch die gemeinsame Bear-

beitung von Wiederholungsfragen konnten sich die Inhalte fest einprägen. Auch Unterlagen zum Mitnehmen sorgen dafür, dass das Wissen langfristig im Kopf bleibt.

www.elero.de

Intensiver Austausch

Weinor hat auch 2016 wieder seine Top-Team-Unternehmertage durchgeführt. Im November diskutierten mehrere hundert Teilnehmer an sieben Standorten über neue Entwicklungen und Marketing-Maßnahmen des Sonnen- und Wetzerschutzes-Experten aus Köln.

Das Konzept hat sich bewährt: Zum dritten Mal fanden die Top-Team-Unternehmertage statt, bei denen Hersteller Weinor seinen Top-Kunden Aktionen für das kommende Jahr präsentiert. Wichtig dabei: Die Geschäftsführer der Fachbetriebe können nicht nur ihre Meinung zu Weinor-Konzepten

Wechselspiel der beiden wichtigen Player optimiert werden kann, um den Unternehmenserfolg zu gewährleisten. 2017 wird das Schulungsangebot aufgrund der starken Nachfrage um ein Aufbau- und ein Inhouse-Seminar erweitert. Auf den Unternehmertagen gab Antonio Marucci den Teilnehmern eine Kostprobe seiner Seminarinhalte.

Showeinlage

Bei einem der beiden Unternehmertage in Köln hatte Weinor ein ganz besonderes Highlight für seine Gäste zu bieten. Drei baumlange Basketballer



Weinor (2)

Diskutieren, hinterfragen, mitgestalten: Marketing-Leiterin Sylvia Hendel und Joachim Burg, Vertriebschef Deutschland und Österreich, führten durch die stark besuchten Top-Team-Unternehmertage.



Höhenflug: Die Top-Partner maßen sich auf dem Unternehmertag in Köln im Korbwurf.

mitteilen, sondern ihre Anregungen und Ideen werden auch in der Umsetzung berücksichtigt, sie gestalten die Konzepte aktiv mit.

Eine Anregung aus dem Top-Team etwa wurde zum vollen Erfolg. Die Seminarreihe „Chef und Monteur“ stand 2016 in der Beliebtheitskala ganz oben. Referent Antonio Marucci gibt darin wertvolle Tipps, wie das

Weinor-Sponsoring-Partners RheinStars waren vor Ort und gaben Wurftricks zum Besten. Außerdem veranstalteten sie einen kleinen Wettbewerb, bei dem die Top-Partner ein Lukas Podolski-Trikot gewinnen konnten. Der ehemalige Kölner Fußball-Profi ist einer der RheinStars-Gesellschafter. Nach ihrem sympathischen Auftritt hatte das Basketball-Team zahl-

reiche neue Fans, die nun auch die Heimspiele des vielversprechenden Zweitligisten besuchen wollen.

Attraktives Programm

Weinor bietet seinen Partnern mit dem Top-Team-Konzept einen Service, der in der Branche seinesgleichen sucht. Egal

ob online, offline, Werbeaktionen oder Schulungen – in vielen Bereichen genießen die Top-Partner von Weinor eine umfassende Unterstützung und zahlreiche Vorteile, damit sie ihr Unternehmen voranbringen und den Markt erfolgreich bearbeiten können.

www.weinor.de



**TEXTILKONFEKTIONS
GMBH BFB**

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

Markisen und Sondertücher aus:

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

Technische Konfektion

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

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

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

Neuen Aufsatzrollladen vorgestellt

Mehr als 100 Fachleute aus der Fensterbranche und dem Bauelemente-Handel folgten am 18. November 2016 der Einladung von Hella ins Haus der Technik in Essen. Das Highlight der Veranstaltung war der neue Aufsatzrollladen Top Mini plus. Das Plenum war bis zum letzten Platz besetzt und ebenso groß war der Andrang auf der begleitenden Fachausstellung.

Positives Feedback der Kunden

In einer modernen, multimedialen Präsentation stellte der Spezialist für Sonnen- und Wetterschutz die Vorteile des neuen Systems vor. Darüber hinaus konnten sich die Besucher über das umfassende Lösungsspektrum und die Zukunftsstrategie von Hella informieren. Zu den Ansprechpartnern zählte auch der Hauptgesellschafter und Aufsichtsratsvorsitzende der Hella-Gruppe Franz Kraller: „Für mich und unser Unternehmen ist der persönliche Kontakt zu unseren Kunden elementar. Die Fensterindustrie ist einer der Hauptabsatzkanäle für Hella und im persönlichen Gespräch kann man am besten die Bedürfnisse der Kunden kennenlernen, um darauf hin gezielte Lösungen mit Mehrwert zu entwickeln.“

Gleichzeitig diente die Veranstaltung mit dem Abend-Event auch als Plattform zum persönlichen Austausch der zahlreichen Fachleute. Thomas Wenzel, Geschäftsführer Hella Sonnenschutztechnik GmbH: „Wir sind sehr zufrieden mit dem Ergebnis der Veranstaltung. Das Feedback der Kunden und Interessenten zu unserem neuen Produkt war durchweg positiv. Das neue System erfüllt in mehrfacher Hin-

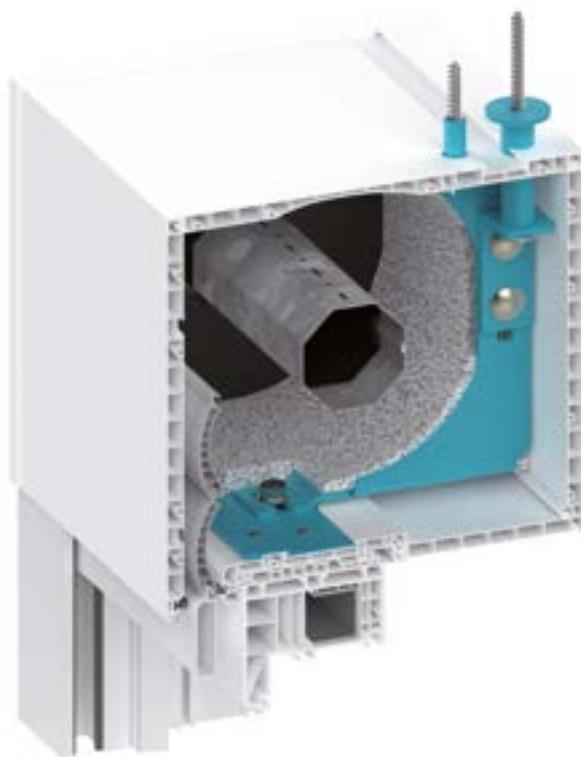
sicht die steigenden Marktanforderungen.“

Das Multitalent

Der neue, universelle Aufsatzrollladen Top Mini plus überzeugt durch seine Stabilität und die schnelle, sichere Montage mittels Clipstechnik zur Befestigung auf dem Fenster, bzw. Nut, für die Befestigung in der Fensterlaibung. Der große Rollraum ermöglicht Elementhöhen bis 3,4 Metern und eignet sich somit für unterschiedliche Fenster- und Türgrößen. Die vom ift Rosenheim geprüfte Wärme- und Schalldämmung entspricht den neuesten Normen und Anforderungen, darunter auch die der EnEV. Das System ist vorbereitet für Insektenschutz-Lösungen, die sich harmonisch integrieren lassen.



Der große Rollraum ermöglicht Elementhöhen bis 3,4 Metern und eignet sich somit für unterschiedliche Fenster- und Türgrößen.



Hella (2)

Ende letzten Jahres wurde der neue Aufsatzrollladen des Spezialisten für Sonnen- und Wetterschutz den Fachpartnern vorgestellt.

Aus der Praxis für die Praxis

„In die Entwicklung von Top Mini plus sind zahlreiche Anforderungen aus der Praxis eingeflossen. Das erkennt man auch daran, wie wartungsfreundlich das neue System konzipiert ist. Wir haben ein Qualitätsprodukt geschaffen, das mit seinen Leistungswerten und Funktionalitäten, aber auch mit seiner Wirtschaftlichkeit und Effizienz Maßstäbe setzt“, erklärt Andreas Steidl, Konstrukteur bei Hella Sonnen- und Wetterschutztechnik in Abfaltersbach. Auch im Hinblick auf das Design bietet Top Mini plus eine hohe Flexibilität: Es gibt das Aufsatzsystem mit Putzträger, mit Alu-

miniumblende sowie mit einer Kunststoffblende, die neben dem klassischen Weiß in zahlreichen Farben und Holzoptiken verfügbar ist.

Bei den Gästen fanden Art und Inhalte der Veranstaltung großen Zuspruch. Sowohl der Mix aus Informationen, Entertainment und Community als auch der Teamspirit des Außen- und Innendienstes von Hella und die Möglichkeit, direkt mit den verantwortlichen Technikern zu sprechen, wurden von den Fachleuten gelobt.

Im Mittelpunkt des Interesses der über 100 Fachbesucher: Eindeutig das neue Rollladen-Aufsatzsystem Top Mini plus, das zahlreiche Vorteile in einem System vereint. Die festliche Abendveranstaltung im Essener GOPVariété-Theater nutzen die Teilnehmer für angeregte Fachgespräche und zum persönlichen Informationsaustausch mit dem Hella-Team.

www.hella.info

Herausragende BAU 2017

Von über 250 000 Besuchern kamen zur BAU 2017 erstmals 80 000 aus dem Ausland. Die BAU, Weltleitmesse für Architektur, Materialien und Systeme, hat damit international nochmals deutlich zulegen können (2015: 72 000 Besucher). Ihren Ruf als Architektenmesse konnte sie mit wieder 65 000 Besuchern aus Architektur- und Planungsbüros einmal mehr untermauern. Mit 2120 Ausstellern aus 45 Ländern wurde auch auf Ausstellerseite ein neuer Rekordwert erzielt.

Messe-Geschäftsführer Reinhard Pfeiffer freut sich über dieses Ergebnis: „Zum wiederholten Male hat die BAU Rekordwerte erzielt. Sie hat damit ihre Stellung als Innovationsmotor und Impulsgeber der Baubranche eindrucksvoll bewiesen.“ Auch Dieter Schäfer, Vorsitzender des Ausstellerbeirats der BAU, zeigt sich begeistert: „Aus Sicht der Aussteller war die BAU ein voller Erfolg. Sie trägt zu Recht den Titel Weltleitmesse für Architektur, Materialien und Systeme.“ Für Martin J. Hörmann, stellv. Vorsitzender des Ausstellerbeirats der BAU, ist die BAU „das Branchenhighlight alle zwei Jahre“.

Zu den Top-10 Besucher-Auslandsmärkten gehörten wieder drei Länder außerhalb der EU: die Türkei (3055 Besucher/2015: 3716), Russland (2868/2015: 2500) und China. Der ohnehin hohe Anteil chinesischer Fachbesucher konnte nochmals gesteigert werden (2235 Besucher/2015: 2096). China steigt damit weiter im Ranking der Top-10.

Im Rahmen der BAU hatte die Messe München den Mehrheitserwerb der „Fenestration China“, Chinas bedeutendster Messe für Fenster, Türen und Fassaden, bekannt gegeben. „Für uns als zukünftiger Veranstalter ist die sehr positive Resonanz unserer Kernaussteller hierzu sehr wichtig“, erklärte Dr. Reinhard Pfeiffer. Cathy Peng, Gründerin der Fenestration China und künftige Mitgesellschafterin der neuen Fe-



Von den über 250 000 Besuchern erstmals 80 000 aus dem Ausland.

nestration BAU China, sieht im Zusammenschluss mit Segmenten aus der BAU und dem BAU Congress China eine starke „Win-Win-Situation“. Die ge-

An der Spitze des Besucher-rankings der BAU stehen auch diesmal die Nachbarländer Österreich (11 520 Besucher), die Schweiz (5243) und Italien

Besucher / +40 Prozent) und Indien (803 / +59 Prozent).

„Die 1964 ins Leben gerufene BAU hat sich in ihrer über 50-jährigen Geschichte zu einem weltweit beachteten Mega-Event entwickelt. Diesen Eindruck gewann jeder, der sich seinen Weg durch die 17 Messehallen bahnte“, erklärte BAU-Projektleiter Mirko Arend. Vom ersten Tag an waren Hallen und Messestände voll, wie immer prägten aufwendig inszenierte – häufig doppelstöckige – Standpräsentationen das Bild. An den Ständen sah und hörte man Besucher aus der ganzen Welt. Die 2120 Aussteller aus 45 Ländern waren darauf gut vorbereitet. Viele hatten speziell geschultes Personal zur BAU mitgebracht, um die vielen internationalen Gäste noch besser betreuen zu können. Auch wenn die BAU 2017 von ihren Ausstellern vollen Einsatz forderte: Angesichts vieler neuer Kontakte, qualitativ hochwertiger Besucher und guten konjunkturellen Aussichten war die Laune an den Messeständen blendend.

Die nächste BAU findet vom 14. bis 19. Januar 2019 mit zwei neuen Hallen auf dem Gelände der Messe München statt. Das Ausstellungsgelände vergrößert sich auf 200 000 Quadratmeter.

www.messe-muenchen.de

EXTE
PRODUKTE UND LÖSUNGEN
RUND UM FENSTER UND TÜREN

ROLLADENKASTEN-SYSTEME

EXTE STANDARD
VIER REVISIONSARTEN

WWW.EXTE.DE

meinsame neue Plattform „Fenestration BAU China“ findet erstmals vom 7. bis 10. November 2017 in Shanghai statt. Damit stärkt die BAU auch ihre Position in China, dem wichtigsten Bauprodukt der Welt.

(5013). Dass die BAU auch außerhalb Europas immer stärker wahrgenommen wird, zeigt die Liste der Länder, die am meisten zugelegt haben. Darunter sind Südkorea (1301 Besucher / +42 Prozent), die USA (792

Neuheiten auf Architekten-Messe

Am 7. und 8. Dezember 2016 öffnete die Architect@work in Stuttgart zum dritten Mal Ihre Türen für Architekten, Innenarchitekten, Ingenieurbüros und andere Planer. Mit erfreulichen 2950 Fachbesuchern und annähernd 200 Ausstellern bestätigt sich die Veranstaltung somit als Top-Branchentreffpunkt im Markt und überzeugte das interessierte Fachpublikum mit einer Vielzahl innovativer Produkte. „Die Architect@work ist ein Kristallisationspunkt der landesweiten Architekturszene. Die Messe überzeugt uns vor allem durch die hohe Anzahl an qualitativen Kontakten, dem kompakten Zeitrahmen und den einheitlichen Ausstellungsmöglichkeiten, die den Fokus sehr stark auf das Produkt zuspitzen“, so Andreas Müller, Sales Manager bei Mafi.

Brancheninterner Austausch

Aus gegebenem Grund werden Architekten täglich von Pro-

dukten, Bildern und angeblichen Innovationen überhäuft – umso wichtiger, sich auf gutem Niveau und weg vom Büroalltag gezielt zu informieren und auszutauschen. Hier stellt die Architect@work eine gelungene Plattform mit einer guten Produktvielfalt zur Verfügung, begleitet durch anspruchsvolle Vorträge. Die Mischung aus innovativen Produkten, Dienstleistungsangeboten, Best-Practice-Beispielen macht die Messe attraktiv. Spaß macht die Verpackung: „Die übergeordnete Kleiderordnung in schwarz dient als schöne Backstage für die gezeigte Vielfalt.“ freut sich Kai Bierich, Dipl.-Ing. und Freier Architekt BDA – Geschäftsführer bei Wulf Architekten.

Ausgezeichnete Ausstellung

Die Sonderschau Voll.Holz by Raumprobe gab einen umfassenden Überblick und zeigte neueste Entwicklungen und



Architect@work

Die Veranstaltung überzeugte das interessierte Fachpublikum mit einer Vielzahl innovativer Produkte.

Oberflächen. Mit mehr als 150 Exponaten mit einer vielfältigen Bandbreite an Exponaten gewährte die Ausstellung Einsicht in einen der ältesten Baustoffe, der immer noch das Potenzial zu Überraschungen in sich birgt. Zusätzlich wurde die Sonderschau durch den MaterialPreis 2016 ergänzt. Aus den sechs Rubriken wurden die Highlights und Gewinner aus-

gestellt. Neben spannenden Produkt- und Systeminnovationen aus allen Bereichen der Baubranche wurde den Fachbesuchern ein hochkarätiges Vortrags- und Ausstellungsprogramm, organisiert von der Architektur- und Designplattform Stylepark, geboten.

www.architectatwork.com

Inserentenverzeichnis

Alulux9, 23	GTE Industrieelektronik..... 28	Lewens 3	Siral 5
BFB 61	HeroalTitelbild + Titelstory	Preview R+T Vollbeilage	Verano..... 13
elero 29	Hörmann 17	Reflexa 2. US
Eurosun 37	inprojal.....Vollbeilage	Rödelbronn 49
Exte11, 63	Klaiber 39	Sauleda 51

Unternehmensverzeichnis

Alukon35, 48	GFA14	Messe München63	Schmitz-Werke44
Alulux38	GHM 16, 65	Messe Stuttgart59	Selve32
Alpha Deuren28	HD Wahl20	Nürnberger55	Stenzel/Weiß56
Anondi54	Hea58	Okalux18	Teckentrup16
Architect@work64	Hella62	Profine51	VFF12
A/U/F15	Heroal6	Reflexa10	Veka45
Bahama15	Hörmann49, 50	Roma37	Warema 8, 34, 46
Becker Antriebe24	HPF40	Roto12	Weinor 13, 61
CeGeDe39	Hunter Douglas26	Saint Gobain58	Wisniowski 38, 40
Deutsche Verrechnungsstelle57	ICC54	Schlotterer36
Drutex53	Interpane22		
Dubau41	Kadeco43		
Duette42	KE27		
Elero 14, 60	Klaiber41		
Elsner30, 33	Lakal17		
Eurolam31	Markilux 11, 42		
FVSB52	Messe Frankfurt60		

Die nächste Ausgabe erscheint am 15. März 2017

Ihre Ansprechpartnerin:

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

Werkzeug für eine erfolgreiche Zukunft

Mit speziellen Themenflächen, Gewerke übergreifenden Workshops und Vorträgen erweitert die Internationale Handwerksmesse ihr Angebot für Fachbesucher. Als Leitmesse des Handwerks bietet sie zudem Neuheiten von mehr als 1000 Ausstellern. Das kommende Spitzentreffen des Handwerks findet vom 08. bis 14. März 2017 auf dem Messegelände München statt.

Digitalisierung, Existenzgründung, Betriebsübergabe, Innovationen, neue Werkstoffe, kommende Trends – die Internationale Handwerksmesse bietet 2017 ein umfangreiches Informations- und Weiterbildungsangebot für Fachbesucher aller Gewerke. „Hammer und Säge, inzwischen auch Tablet, Smartphone oder Drohnen sind wichtige Werkzeuge für das Handwerk. Auf der Internationalen Handwerksmesse erhalten Besucher drei weitere wichtige Werkzeuge für eine erfolgreiche Zukunft: Wissen, Kontakte und Ideen“, sagt Dieter Dohr, Vorsitzender der Geschäftsführung der GHM Gesellschaft für Handwerksmessen mbH, die die Leitmesse seit 1949 organisiert. Neben Neuheiten und Best-Practice-Beispielen aus der Branche erwartet Fachbesucher ein reiches Rahmenprogramm mit vielen Möglichkeiten, sich auszutauschen.

Analoges Handwerk digital verbessern

Ein Anlaufpunkt dafür ist der „Treffpunkt Handwerk“ im Eingang West: eine Informations- und Dialogplattform für Fachbesucher mit täglichen Vorträgen, Beratungsgesprächen und Diskussionsrunden zum Thema „Digitalisierung praktisch gestalten“. Betriebsinhaber erfahren dort, wie sie neue digitale Technologien sinnvoll einsetzen, wie sie ihr Unternehmen vor Hackerangriffen schützen und welche Möglichkeiten Suchmaschinen und Social

Media für die Kundengewinnung bieten. Digitalisierung ist auch Thema am Stand des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie. Dort beraten an allen Messtagen Experten des Kompetenzzentrums Digitales Handwerk, dessen Gründung auf der Internationalen Handwerksmesse 2016 offiziell verkündet wurde. Seine Aufgabe ist es, Fach- und Führungskräfte von Handwerksunternehmen über Einsatzmöglichkeiten digitaler Technologien zu informieren und sie bei der praktischen Umsetzung zu unterstützen.

Ein Standort als (Best)Marke

Das Motto der Internationalen Handwerksmesse 2017, „Made in Germany. Das Original. Echt bei uns im Handwerk“, spiegelt sich an vielen Orten wider, unter anderem auf den Themenflächen „Fokus. Made in Germany“ und „Land des Handwerks“ in Halle C2. „Verbraucher schätzen echtes Handwerk und Qualität, nicht nur in Deutschland, sondern weltweit. „Made in Germany“ steht in diesem Zusammenhang für Ideenreichtum, modernste Produktionstechniken und exzellente Leistungen – und die Internationale Handwerksmesse ist die Bühne, das zu zeigen“, erklärt Dieter Dohr. Auf dem



Auch in diesem Jahr wird Bundeskanzlerin Dr. Angela Merkel auf der Messe erwartet.



Vorzeigebetriebe aus ganz Deutschland präsentieren sich auf der Fläche „Land des Handwerks“.

„Land des Handwerks“ präsentieren sich Vorzeigebetriebe aus dem Handwerk, deren Leistungen international gefragt sind, auf „Fokus. Made in Germany“ sehen Fachbesucher innovative Start-ups, die mit frischen Geschäftsideen und -modellen begeistern. Ergänzend dazu informieren Experten des Heinz-Piast-Instituts für Handwerks-technik (HPI) in kostenfreien, individuellen Beratungsgesprächen über Fördermaßnahmen, Betriebsgründung und -übergabe, Unternehmensentwicklung sowie neue Technologien und Prozessoptimierung.

Neue Märkte erschließen

Einen Bereich mit viel Potenzial beleuchtet die Themenfläche „Fokus. Gesund bauen“ in Halle B2. „Gesundheit beim Bauen und Sanieren ist Trendthema bei den Verbrauchern und für das Handwerk ein vielversprechender Markt“, sagt Dieter Dohr. Bei verschiedenen Ausstellern und in Vorträgen können sich Fachbesucher über nachhaltige Baustoffe, Wohngesundheit und Baubiologie informieren, unter anderem bei der Firma Steico, deren Mitarbeiter an einem Altbaumodell täglich das Vorgehen bei der ökologischen Gebäudesanierung demonstrieren.

Auch in diesem Jahr ist die Internationale Handwerksmesse das offizielle Spitzentreffen des Handwerks, bei dem die wichtigsten Vertreter aus Kammern und Verbänden mit prominenten Gästen aus Wirtschaft, Gesellschaft und Politik zusammentreffen. So wird im März 2017 auch Bundeskanzlerin Dr. Angela Merkel die Messe besuchen und sich von den herausragenden Leistungen der Gewerke überzeugen.

www.ihm.de

Was vor 40 Jahren aktuell war ...



Kurzinformationen

Hüppe jetzt auch im Markisengeschäft

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

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

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

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

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

Rolläden müssen so sein —

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

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

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

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

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

Rolläden · 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)



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:

Raffstore / Jalousie
Rollladen
Schrägverschattung
Markise
Wintergartenmarkise
Insektenschutz
Plissee

