



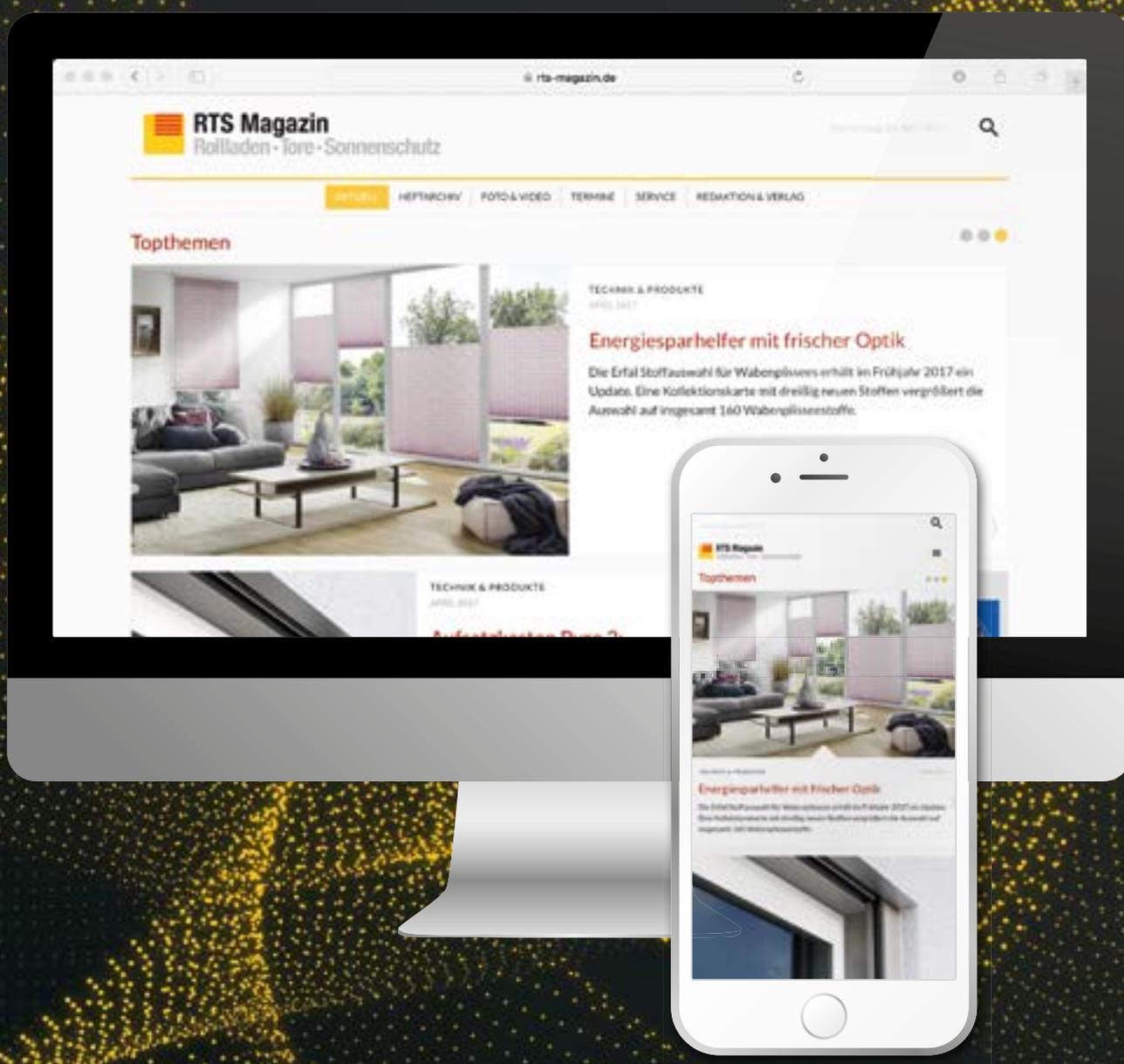
INTERVIEW: „Markisentücher sind unsere DNA“

R+T 2018: Für jede Anforderung gewappnet

OBJEKT: Wetterschutz für mehr Bewegung

Noch näher am Puls der Branche

Die neue RTS Magazin Website:
jetzt auch optimiert für Smartphone und Tablet.



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

Neugierig? www.rts-magazin.de

Über das Besondere

Neulich bekam ich eine Mail von einem Leser, der seinem Unmut darüber Luft gemacht hat, dass Sonnenschutzprodukte zunehmend als Lifestyle-Produkte vermarktet werden. Er war der Meinung, dass diese lediglich ihren Zweck erfüllen müssen. Das kann man durchaus so sehen, allerdings beschieren auch Sonnenhüte ihren Trägern Schatten. Ich wage zu vermuten, dass sich in der heutigen Zeit die technisch oft erklärungsbedürftigen Produkte mit dem Argument „Das macht Schatten“ schlecht verkaufen lassen dürften. Vor allem, wenn es für den Verbraucher ein verhältnismäßig teurer Spaß werden soll, durch den zum einen natürlich der eigentliche Preis des Produktes, zum anderen aber das zur Verfügung gestellte Know-how des Fachmanns angemessen honoriert werden soll.



Müssen die Produkte aus dem Bereich Rollläden, Tore und Sonnenschutz deshalb einen Life-Style-Charakter versprühen? Ja, weil das dem Zeitgeist entspricht. Und diesen lenkt unsere Branche sicher nicht, aber auch sie unterliegt ihm wie alle anderen auch. Meines Erachtens ist das kein Fluch, sondern zeigt eher, wie gut es in unserer Branche läuft. Da sowohl qualitativ, technisch als auch in puncto Energieeffizienz in der obersten Liga gespielt wird, ist nun Platz für „Lebensstil schaffen“. Ich würde mal behaupten, dass sich das nicht jede Branche erlauben kann.

Schließlich gibt es ja auch ziemlich viele Lifestyle-Produkte, die zwar „ein einzigartiges Leben“ suggerieren, aber im Praxistest weit hinter den an sie gestellten Erwartungen zurückbleiben. Als Kaffee-Junkie habe ich mir mal einen als absolut Lifestyle-relevant geltenden Vollautomaten angesehen. Bei dem stolzen Preis hätte ich eine wirklich tolle Qualität erwartet. Und was habe ich vorgefunden? Eigentlich nur Plastik. Und meine werte Kollegin, die so ein tolles Stück ihr Eigen nennt, kann mir bestätigen: Das Ding ist irgendwie immer kaputt. Und das ein oder andere Smartphone, was ungefähr das Dreifache von seinen Kollegen kostet, sieht zwar super aus und hat nette Funktionen – dafür ist aber nach dem ersten Sturz das Display hinüber. Autos dürfen auf dieser Liste natürlich auch nicht fehlen. Die sind dann zwar nicht unbedingt ständig in der Reparatur, ruinieren aber dafür die Umwelt. Ziemlich pauschal würde ich sagen, dass Lifestyle-Food-Produkte ohne jeglichen Sinn sind. Es gibt kaum jemanden in meinem Umfeld, der seinen Joghurt noch ohne das Beimischen irgendwelcher merkwürdigen Samen isst. Ehrlich gesagt sehen die alle nicht mehr oder weniger gut und vital aus als vorher.

Ich finde, dass sich die Produkte unserer Branche im Vergleich dazu durchaus sehen lassen können. Sie entsprechen dem Zeitgeist, indem sie Design und Funktion miteinander verbinden. So tragen sie neben ihrem guten Aussehen maßgeblich dazu bei, natürliche Ressourcen zu schonen. Und sie bieten neben ihrem eigentlichen Zweck Komfort. Sie vermitteln Lebensgefühl, ohne bei der Technik oder der Qualität Abstriche zu machen und bringen dabei auch noch wirklichen Nutzen. Alles in allem also eine richtig runde Sache. Besonders positiv finde ich daran, dass das auch unseren Gewerken gut tut, insbesondere bezüglich der Gewinnung von Nachwuchs. Junge Leute wollen besonders sein, früher wie heute. Nur ist die Definition von besonders heute anders und dabei kommt neben „etwas können“ Lifestyle definitiv vor. Mit einer fachmännischen Umsetzung werden in unserer Branche Werte geschaffen und nicht nur Mittel zum Zweck montiert. Und das ist etwas Besonderes – das kann nämlich nicht jeder.

Beste Grüße
Maren Meyerling

m.meyerling@verlagsanstalt-handwerk.de



Die Zukunft des Sonnenschutzes



Festfrierschutz

Verhindert das Abreißen des Behangs bei Frost.



Behanglängenausgleich

Automatische Korrektur bei geändertem Wickelverhalten oder Alterung des Behangs.



Hinderniserkennung

Schutz der Anlage vor Beschädigung.



Bidirektionaler Funk

Rückmeldung der Behangposition oder bei Störungen.



Mesh Technology

Erhöhung der Reichweite durch Signalweiterleitung.



Loxone Smart Home Ready

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

Gerhard Geiger GmbH & Co. KG

Schleifmühle 6, D-74321 Bietigheim-Bissingen
Telefon: +49 (0) 7142 / 938-0

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



Seite 16



Seite 20

- **Editorial**
 - Über das Besondere3

- **Titelstory**
 - „Bei Aufsatzsystemen so breit aufgestellt wie im Vorbauprogramm“6

- **Branche**
 - „Markisentücher sind unsere DNA“8
 - Doppelte Stärke zeigen10
 - Website in neuem Gewand12
 - Wechsel im Vertrieb12
 - 40 Jahre im Vertrieb12
 - Industriegeschichte mitgeschrieben13
 - Geschäftsführer-Wechsel13
 - R+T 2018: Für jede Anforderung gewappnet14

- **Objekte**
 - Salmenpark, Rheinfelden: Funktionale und moderne Schiebeläden mit beweglichen Lamellen16
 - Kindertagesstätte, Luxemburg: Wetterschutz für mehr Bewegung18
 - Sporthalle Neumatt, Strengelbach: Blendfreies und gleichmäßiges Tageslicht20

- **Technik**
 - Flexible und rentable Produktion22
 - Aktoren für die Beschattungs- und Fenstersteuerung im KNX-System24
 - Medienkoppler als Schnittstelle zwischen Draht und Funk..... 24
 - Neue Antriebskraft25
 - Modular und flexibel, sicher und ästhetisch26
 - Barrierefreier Fluchtweg und sicherer Nachtabschluss 27
 - Sicherheit, wenn es schnell gehen muss28
 - Schnellere Antriebe für textile Behänge29

- **Produkte**
 - Aktuelle Produktneuheiten 30-39

- **Markt**
 - Eine Million Packstücke auf den Weg gebracht40
 - Flexible und kurzfristige Liefertermine41
 - Aus Liebe zum Licht42

Markt drehte auf Wachstumskurs43

Studie belegt: Sonnenschutz ist Pflicht44

Schloss- und Beschlagindustrie auf Wachstumskurs45

Wachstumsbranche setzt auf eine moderne Berufsausbildung ...46

Technische Details auf Knopfdruck46

Neue Website ist online47

„Beste Logistik Marke 2017“48

Toraktion49

Attraktive Arbeitgeber bevorzugt50

Langlebiger Schutz – Langlebige Freude am Produkt51

Digital ist egal: Führung entscheidet52

Neuer Webauftritt53

Insektenschutz-Präsentier mit neuer Plisseetür53

■ Messen und Veranstaltungen 54

■ Inserenten- und Unternehmensverzeichnis 64

■ Rückblick..... 66

■ Impressum 66



Seite 18



Alukon

Zum Titel

Mit Vorbausystemen am Markt groß geworden, steht Alukon heute auch für die Fertigung und den Vertrieb von Aufsatzkastensystemen. Zu den Hintergründen dieser Entwicklung, was die Alukon Produkte in diesem Bereich leisten und wie es mit den Baumaßnahmen am Firmenstandort vorangeht, darüber hat die RTS-Redaktion mit Geschäftsführer Klaus Braun und Alexander Winkler, Leiter Produktmanagement und Marketing, im Interview gesprochen.

markilux MX-1 | Tuchdessin 36920 visutex

Über Markisen lacht die Sonne.
Unter einer markilux lacht das Leben.

Designmarkisen – Made in Germany

markilux Designmarkisen sind die Symbiose von innovativer Technik und höchster Qualität, mehrfach ausgezeichnet und prämiert. markilux – die Beste unter der Sonne. Für den schönsten Schatten der Welt. Für weitere Informationen besuchen Sie uns JETZT auf markilux.com



reddot design award

markilux

sicher zeitlos schön



Eine verbesserte Lieferfähigkeit der Produkte sowie noch schnellere und flexiblere Lieferzeiten zählen zu den wichtigsten Vorteilen, die der mehr als 12 000 Quadratmeter große Erweiterungsbau in Konradsreuth für Alukon Partner mit sich bringt.

Im Interview mit Alukon:

„Bei Aufsatzsystemen so breit aufgestellt wie im Vorbauprogramm“

Mit Vorbausystemen am Markt groß geworden, steht Alukon seit einigen Jahren auch für die Fertigung und den Vertrieb von Aufsatzkastensystemen. Worin die Gründe für die Entwicklung und die Erweiterung des Produktprogramms lagen, was die Alukon Lösungen leisten können und was die bauliche Erweiterung um mehr als 12 000 Quadratmeter am Firmenstandort in Konradsreuth für die Partner des Herstellers bedeutet, erklären Klaus Braun, Geschäftsführer von Alukon und Alexander Winkler, Leiter Produktmanagement und Marketing.

RTS: Das Geschäftsjahr 2017 ist mit der Messe BAU Anfang Januar in München gestartet. Wie lautet Ihr Fazit nach der Messe?

Klaus Braun: Die BAU in München ist ein langjähriger Messeerfolg und auch wir ziehen ein durchweg positives Fazit. Wir haben die Messe genutzt, um unseren Kunden die Neuheiten persönlich vorzustellen, mit Besuchern ins Gespräch zu kommen und Neukunden zu generieren. Besonders mit unserem Raff-E, einem speziell für Raffstoren geeigneten Kasten, und der Weiterentwicklung unseres Aufsatzkastens AK-Flex, konnten wir das Interesse der Besucher wecken.

RTS: Sie sprechen die Weiterentwicklung des AK-Flex an. Alukon ist jedoch nicht mit Aufsatz-, sondern mit Vorbaukästen am Markt groß geworden. Weshalb haben Sie

sich dafür entschieden das Produktprogramm um Aufsatzkästen zu erweitern?

Klaus Braun: Unser Ziel ist es als Komplettanbieter am Markt zu agieren und unseren Kunden der Partner für alle Lösungen rund um Rollläden, Sonnen- und Insektenschutz zu sein. Auch wenn ein Großteil des Bedarfs bereits mit Vorbaukästen und diversen Behängen gedeckt werden konnte, wollten wir unser Portfolio um Aufsatzkästen ergänzen, um auch diesen Bereich am Markt abdecken zu können.

Alexander Winkler: Auch die Forderungen unserer Partner, auch Aufsatzkästen anzubieten, haben die Entwicklung dieses neuen Bereichs bei Alukon vorangetrieben: 2011 starteten wir mit der Markteinführung eines PVC-Aufsatzkastens, in Form des AK-U.2. Anschließend begann die Entwicklung des AK-Flex, eines geschäumten Aufsatzkastens, den wir 2014 erstmalig vorstellten.

Vor zwei Jahren, auf der R+T 2015 in Stuttgart, komplettierten wir dann unser Portfolio um eine Renovierungslösung für bestehende Rollladenkästen und präsentierten den Aufsatzkasten AK-Reno. Somit sind wir bei Aufsatzsystemen so breit aufgestellt wie im Vorbauprogramm, so dass unsere Partner alles aus einer Hand bekommen – vom Kasten bis zum Behang.

RTS: Dann haben Sie Ihr Produktportfolio in den letzten Jahren nicht nur um eine Produktlösung ergänzt, sondern in relativ kurzer Zeit um drei verschiedene Aufsatzkästen. Welche Vorteile sehen Sie darin?

Alexander Winkler: Wir wollten nicht einfach mit einem Aufsatzkasten am Markt präsent sein, sondern Händlern und Verarbeitern Produktlösungen an die Hand geben, wie sie tagtäglich in Bauvorhaben gefordert werden. Somit galt es geeignete Pro-

dukte für den Einsatz und die Anforderungen in Neu-, Bestands- und Renovierungsbauten zu entwickeln. Mit dem AK-U.2, dem AK-Flex und dem AK-Reno sehen wir uns hierfür gut aufgestellt.

RTS: Was sind die Besonderheiten und Vorteile der Alukon Aufsatzkästen und worin liegen Unterschiede zu vergleichbaren Lösungen anderer Hersteller?

Klaus Braun: Eine Besonderheit bei Alukon ist sicherlich unsere mehrschichtige Vertriebsstruktur, die in dieser Form am Markt einzigartig ist und natürlich auch für die Fertigung und den Vertrieb unserer Aufsatzkästen gilt. Als gleichzeitiger Komponenten- und Elementehersteller liefern wir unsere Produkte sowohl in fertig- und teilfertig konfektionierten Elementen als auch in einzelnen Systembauteilen aus. Dies ermöglicht unseren Partnern aus Handel und Handwerk mehr Flexibilität, da sie je nach Produkt, Auftragslage und Geschäftsmodell entscheiden können, ob und was sie selbst herstellen oder zukaufen. Zudem haben wir auch in der Entwicklung unserer Aufsatzkästen auf eine geringe Lagerhaltung geachtet. Durch das Baukastensystem des AK-Flex und AK-Reno lässt sich somit ein Großteil der Bauteile für beide Kästen verwenden.

Alexander Winkler: Wir beliefern unsere Partner auch im Bereich der Aufsatzkästen als Komplettanbieter – egal ob PVC-, geschäumter Aufsatzkasten oder Renovierungslösung. Dabei erreichen wir mit unseren Produkten Werte in der Gebäudehülle, die vergleichbare Lösungen anderer Hersteller nicht leisten können. Beispielsweise sorgt der Einsatz des AK-Reno im Kastenbereich zu einer Verbesserung der Wärmedämmung von bis zu 60 Prozent. Der AK-Flex erreicht in Neu- und Bestandsbauten bereits in der Standardausführung einen U-Wert von 0,61 W/(m²K) und Schalldämmwerte von bis zu 41/42 dB. Im Passivhausbereich lässt sich der U-Wert des AK-Flex sogar auf bis zu 0,29 W/(m²K) verringern. Ergänzend zur technischen Leistungsfähigkeit stand vor allem die Montagefreundlichkeit bei der Entwicklung im Fokus, ganz nach unserem Leitsatz „Ein gutes Produkt zu haben ist wichtig, ein zugleich montagefreundliches Produkt zu haben ist noch wichtiger“. Sowohl das einfache Aufrasten des Kastens auf dem Blendrahmen, als auch die modulare Bauweise und Montagehilfen, wie Bohrschablonen zur Positionierung des Adapterprofils, erleichtern die Montage und beugen Fehlern auf der Baustelle vor.

RTS: Wieso ist gerade das Thema „Montage“ so wichtig für Alukon?

Klaus Braun: Wenn die Montage nicht einwandfrei funktioniert, spielt es nur eine un-



Alexander Winkler und Klaus Braun (r.) erklärten uns unter anderem die Gründe für die Entwicklung und die Erweiterung des Produktprogramms um Aufsatzkästen.

tergeordnete Rolle, wie gut die Produkte entwickelt und konstruiert wurden. Die Entscheidung, ob der Endkunde nach Fertigstellung zufrieden ist oder nicht, fällt auf der Baustelle. Aus diesem Grund beziehen wir das Thema „Montage“ schon sehr früh in die Produktentwicklung mit ein. Montagefreundliche Produkte können Fehlern zwar vorbeugen, jedoch nicht vermeiden, denn wir sind nur so gut wie es unsere Partner sind. Deshalb leistet unsere Anwendungstechnik nicht nur telefonisch, sondern auch vor Ort auf den Baustellen Unterstützung.

RTS: Seit gut eineinhalb Jahren laufen nun schon die Baumaßnahmen für den mehr als 12 000 Quadratmeter großen Erweiterungsbau an Ihrem Firmenstandort in Konradreuth. Welche Vorteile bringt dies für Ihre Partner mit sich?

Klaus Braun: Die Baumaßnahmen am Alukon Firmenstandort schreiten wie geplant voran. Der größte Teil des Anbaus wurde

bereits fertiggestellt und die ersten neuen Maschinen wurden in Betrieb genommen. In der Planungsphase haben wir gezielt darauf geachtet, den Bau unter laufendem Betrieb durchzuführen, ohne dass sich dieser für unsere Kunden bemerkbar macht. Die positiven Veränderungen, die der Erweiterungsbau für unsere Partner mit sich bringt, werden hingegen deutlich spürbar sein: Die neuen Maschinenanlagen werden für noch schnellere und flexiblere Lieferzeiten sorgen – auch bei Sonderlösungen. Zudem schaffen das neue Hochregallager und die neuen Maschinen eine erhebliche Kapazitätserweiterung, die uns Wachstumspotenzial für die kommenden Jahre sichert.

Alexander Winkler: Natürlich wirkt sich dies auch positiv auf unsere Innovations- und Entwicklungskraft aus, die wir auf den wichtigsten Messen der Branche, der Fensterbau Frontale in Nürnberg und der R+T in Stuttgart, 2018 unter Beweis stellen werden.

www.alukon.com



Mit dem AK-Flex, dem AK-U.2 und dem AK-Reno (v.l.n.r.) sieht sich das Unternehmen im Bereich der Aufsatzkästen gut aufgestellt.

„Markisentücher sind unsere DNA“



Das Leitmotiv des französischen Unternehmens: Spitzentechnologie im Dienste der Ästhetik.

Das französische Unternehmen Dickson produziert technische Gewebe, die gleichermaßen funktional und dekorativ sind. Die Aktivitäten von Dickson erstrecken sich über die vier Bereiche Sonnenschutz-, Indoor- und Outdoor-Textilien sowie Boots-ausrüstung. Vertrieben werden die vielseitig einsetzbaren Produkte des renommierten Herstellers unter den Markennamen Dickson und Sunbrella. Typisch für das Unternehmen ist die charakteristische Verbindung aus Hightech, Innovation und Dekoration, die sich auf allen fünf Kontinenten – in mehr als 110 Ländern – finden lässt. Wir trafen Lars Rippstein, Geschäftsführer der Dickson Con-

stant GmbH, um mit ihm insbesondere über die anstehende neue Markisentuch-Kollektion zu sprechen.

RTS: Was macht das Unternehmen für Sie überwiegend aus?

Lars Rippstein: Die Innovation, die Qualität und das Design. Innovation ist der Wachstumsmotor der Dickson-Gruppe. Aus immer neuen Ideen entsteht ein immer breiter gefächertes Sortiment an individuellen Lösungen von technischen Textilien zur Aufwertung von Wohn-, Freizeit- und Arbeitswelten. Im Sinne der Nachhaltigkeit konzentriert Dickson seine Forschung auf die Entwicklung neuer Hightech-Materialien.

Um immer leistungsfähigere, umweltfreundlichere und langlebigere Stoffe auf den Markt zu bringen, arbeiten wir mit den besten internationalen Instituten und Forschungslabors zusammen.

Im Bereich Qualität gilt Dickson als weltweite Referenz für technische Textilien – nicht zuletzt, weil sich die Produktionskette für das umfassende Sortiment an Stoffen, von der Entwicklung bis zur Herstellung, im eigenen Unternehmen befindet. Ein weiterer Grund besteht in der absoluten Priorität, die Dickson der Qualitätssicherung einräumt. Jeder Quadratmeter Stoff, der das Firmengelände verlässt – ob für den Einsatz im privaten

oder im gewerblichen Bereich – wird einer ganzen Reihe interner Qualitätsprüfungen unterzogen. Nur so können die hohen Qualitäts-Standards erreicht werden, die es uns erlauben, auf unsere Produkte bis zu 10 Jahre Garantie zu geben.

Zudem genießt das Thema Design bei uns hohe Priorität. In unseren Ateliers kreierte Stoffdesigns und -kollektionen erfüllen allerhöchste Ansprüche, sowohl vom technischen als auch vom dekorativen Standpunkt aus. Mit den Marken Dickson und Sunbrella decken wir zwei Design-Linien ab, die sich gegenseitig ergänzen und sich die Marktführerschaft in den vier Bereichen teilen, in denen wir agieren. Sie stehen unter dem gemeinsamen Leitmotiv: Spitzentechnologie im Dienste der Ästhetik.

RTS: Ich nehme an, dass sich das in der neuen Kollektion für Markisentücher widerspiegeln wird?

Lars Rippstein: Selbstverständlich! Markisentücher nennen wir die DNA von Dickson, da wir hier auf über 180 Jahre Erfahrung zurückgreifen können. Nichtsdestotrotz ist 2017 ein entscheidendes Jahr für den Bereich Markisenstoffe. Wir sind nämlich ganz anders an unsere Kollektion herangegangen, als bisher.

RTS: Was heißt das konkret?

Lars Rippstein: Wir haben eine Verbraucherstudie in Frankreich, Belgien, den Niederlanden und Deutschland in Auftrag gegeben. Hierbei wurden zum einen Gruppen-Gespräche geführt, bei denen sich die Befragten grundsätzlich mit dem Thema Sonnenschutz befasst hatten, dabei jedoch bislang nicht konkret an das Produkt Markise dachten. Zum anderen fanden Interviews mit Markisenspezialisten, wie Architekten oder Markisen-Nutzern, unter vier Augen statt. Wichtig hierbei war uns vor allem die Zielgruppe: Unsere Teilnehmer waren zwischen 25 und



Jeder Quadratmeter Stoff, der das Firmengelände verlässt, wird einer ganzen Reihe interner Qualitätsprüfungen unterzogen.

45 Jahre alt und verfügten über einen „Platz im Freien“. Hier haben wir uns also nicht nur der beliebten Altersgruppe 50+ gewidmet, sondern vielmehr unseren Kunden von morgen.

RTS: Was ist denn dabei rausgekommen?

Lars Rippstein: Eigentlich das, was wir befürchtet haben. Die gute Nachricht: Markisen werden als das effizienteste Produkt in puncto Sonnenschutz wahrgenommen. Die schlechte: Sie gelten als altmodisch. Unser Fazit daraus ist, dass hier eine Menge Potenzial liegt, was es auszuschöpfen gilt. Der Anteil von Markisen an Gebäuden ist momentan noch relativ gering, das Durchschnittsalter der bereits vorhandenen Markisen ist sehr hoch. Hierbei kommt unseres Erachtens den Fachleuten eine Schlüsselfunktion zu, da es sich um beratungs- und serviceintensive Produkte handelt. Der Endverbraucher braucht vor, während und auch nach dem Kauf Beratung. Es sollte die Chance genutzt werden, das Image von Markisen zu entstauben - der Trend des Outdoor Living spielt uns da einen tollen Joker zu. Auch in unserer Studie wurde klar, dass rund 87 Prozent der Befragten gerne grundsätzlich mehr Zeit auf der Terrasse verbringen möchten, als bisher. Und hierzu brauchen sie einen entsprechenden Sonnen- und gegebenenfalls auch Wetterschutz.

RTS: Wie trägt Ihre neue Kollektion zum Imagewechsel bei?

Lars Rippstein: Wir haben komplett umgedacht. Früher waren



Lars Rippstein: „Bei der Entwicklung unserer Markisentücher können wir auf 180 Jahre Erfahrung zurückgreifen.“

Kollektionen eher auf das Gestern ausgerichtet, jetzt steht das im Fokus, was sein wird. Wir haben ein kompetentes Team von Designern, die diesen Aspekt unter Berücksichtigung weltweiter Tendenzen niemals aus den Augen lassen.

Unsere neue Kollektionsgliederung ist designorientiert, wir haben insgesamt drei Bereiche herausgearbeitet. „Graphic“ beinhaltet Pastell- und strukturierte Unifarben sowie subtile Streifen und graphische Jacquard-Muster. „Color“ repräsentiert unsere großartige Farbpalette, hier finden sich natürliche Grün-, sonnige Gelb- und feurige Rottöne in Ton-in-Ton-Streifenmustern. Im Durchlicht ergeben sich tolle Farbspiele und optische Effekte. Mit der Palette „Essential“ ist Dickson in puncto Angebot unangefochten auf dem Markt. Hier zeigen wir vielfältige Designs in sechs unterschiedlichen Farbbereichen:

grau, grün, blau, rot und pink, gelb und orange sowie beige und braun. Alles in allem ist die Kollektion mehr als zeitgemäß und wir sind überzeugt, dass unsere Partner damit erfolgreich aufgestellt sein werden.

RTS: Welche Grundaussage hat die Kollektion?

Lars Rippstein: Markisen stehen nicht nur ausschließlich für sonnige Tage und den Sommer, sondern vor allem für schöne Momente. Unsere Designs unterstützen dabei, indem sie Ruhe ausstrahlen und die stilistische Vielfalt der Umgebung optimal ergänzen.

RTS: Wie unterstützen Sie Ihre Partner bei der erfolgreichen Vermarktung?

Lars Rippstein: Zuallererst natürlich durch die absolute Modernisierung unseres Angebotes. Die Auswahl wird den Kunden erheblich vereinfacht. Unsere technischen Informationen wurden zugänglicher gestaltet, zudem betonen wir stets die Expertise der Marke Dickson. Unseren Markisenprofis stellen wir eine Vielzahl an nützlichen Tools zur Verfügung. Die Kollektionsordner wurden ebenfalls modernisiert und erweisen sich als praktisch sowie robust. Die Aufteilung der Kollektion ist hier übersichtlich und informativ, durch sehr große Stoffmuster wird eine ansprechende Wirkung erzielt. Mit unseren neuen Broschüren kann den Entscheidern auch in den eigenen vier Wänden die gesamte Kollektion gezeigt werden. Absolut empfehlenswert ist zudem unser Dickson Designer V4, der für alle gängigen Gerätetypen – ob PC, Tablet oder Smartphone – abrufbar ist. Selbstverständlich unterstützen wir ebenso gerne bei der Gestaltung der Schau Räume mit Konzepten und entsprechendem Zubehör, um gemeinsam mit unseren Partnern zukünftig das volle Potenzial rund um die Markise ausschöpfen zu können.

RTS: Vielen Dank für das Gespräch!

www.dickson-constant.de



EHRET Einbruchschutz RC2 geprüft (EN 1627)

Die spezielle Sicherheitszarge von EHRET ist perfekt auf die entsprechenden Klapppläden abgestimmt und bietet Sicherheit und ausreichenden Schutz für die Widerstandsklasse RC2.

Die vierseitig verschweißte Zarge und die verstärkten Klapppläden Modelle wurden vom Prüfinstitut ift Rosenheim nach EN1627 geprüft und mit dem RC2 Zertifikat ausgezeichnet.



Die Designs strahlen Ruhe aus und ergänzen die stilistische Vielfalt der Umgebung optimal.

Doppelte Stärke zeigen



Bei dem Fachbetrieb im fränkischen Feuchtwangen sind die Kunden in guten Händen.

Starke Partner bündeln ihre Kompetenzen und schaffen Mehrwert für sich selbst sowie ihre Kunden – dies ist das Konzept des ProPartner-Programms, das Elero im Frühjahr 2016 einführte. Um die 100 Fachbetriebe nehmen daran teil. Einer davon ist Schenk Sonnenschutztechnik aus dem fränkischen Feuchtwangen. Betriebsleiter Peter Schell und sein 40-köpfiges Team punkten mit professioneller Beratung, umfassendem Service und ansprechender Ausstellung samt Elero-Produkten. Dafür erhalten sie besondere Unterstützung in Marketing, Weiterbildung und Akquise. Peter Schell ist von dem Programm überzeugt. Von der Teilnahme am zugehörigen Co-Planing-Unternehmerseminar am 27. und 28. März 2017 versprach er sich interessante Impulse für den eigenen Betrieb.

„Unsere Bekanntheit steigern, auf dem neuesten Stand der Automatisierungstechnik bleiben und Kunden hinzugewinnen – dabei unterstützt uns die ProPartnerschaft“, so Peter Schell. Seit 1998 ist er Betriebsleiter des 1970 gegründeten Fachbetriebs. Er berät, verkauft und montiert alle Produkte rund um Fenster und Terrasse. Dabei reagiert der Betrieb schnell

und flexibel auf Kundenwünsche, durch die eigene Fertigung bietet er maßgeschneiderte Lösungen. „Wir beziehen Stangenware beim Hersteller. Daraus fertigen wir Rollläden, deren Elemente wir nach Kundenwunsch pulverbeschichten. Auch Jalousien, Raffstoren und Fliegengitter können wir pas-

für reibungslose Abläufe. End- und Fachkunden werden persönlich und professionell bereut. „Unsere Monteure sind sehr gut ausgebildet. Sie verfügen über eine Zusatzqualifikation als Elektrofachkraft. Kunden erhalten so alles aus einer Hand. Die Mechatroniker können unsere Produkte – etwa die Elero-



Betriebsleiter Peter Schell zeigt Interessenten die komfortablen Automatisierungslösungen in seinem Produktprogramm.

send zum Bedarf und zur Einbausituation selbst produzieren“, erklärt Peter Schell.

Die Verteilung der Aufgaben auf 40 Mitarbeiter sowie eine transparente Planung und Organisation von Verkauf, Administration und Montage sorgen

Antriebe und Steuerungen – selbst anschließen und einlernen. Dank Schulungen halten sie immer Schritt mit technologischen Weiterentwicklungen. Seitens Elero ist der betreuende Außendienstmitarbeiter Peter Schmidt regelmäßig vor Ort, der

uns kompetent unterstützt und zu Produktnews schult“, betont Peter Schell.

40 Prozent der Kunden sind private Bauherren und Modernisierer. Aber auch Schreiner und Wiederverkäufer in der Region decken schnell und unbürokratisch bei Schenk ihren Bedarf. Die kleineren Handwerksbetriebe nutzen gerne das Angebot, ihre Endkunden in der geräumigen Ausstellung beraten zu lassen. Auf 600 Quadratmetern werden hier Sicht- und Sonnenschutz, Terrassendächer und Garagentore eindrucksvoll inszeniert. Vor dem Firmengebäude gibt es zusätzlich einen frei zugänglichen Ausstellungsbereich, der viele automatisierte Anwendungen rund um das Haus zeigt. „Oft entscheiden sich Interessenten, spontan vorbeizukommen. Bei uns können sie selbst abends und sonntags außerhalb der Öffnungszeiten Produkte kennenlernen und ausprobieren“, berichtet Peter Schell.

Einsatz wird honoriert

Schenks guter Kundenumgang und gekonnte Produktinszenierung repräsentieren auch die Marke Elero professionell nach außen. Dies honoriert der Hersteller mit den Extraleistungen des ProPartner-Programms. „Durch den Premium-Webeitrag erhöhen wir bei der Händlersuche auf der Elero-Website die Online-Präsenz unseres Unternehmens. Im Marketing-Pro-Shop erhalten wir weitere exklusive Werbemittel“, erklärt Peter Schell, der selbst im Marketing sehr aktiv ist. Regelmäßig startet der Betriebswirt regionale Kampagnen, die sich an Endkunden richten. Dabei setzt er gerne auf Radiowerbung. Aber er probiert auch Neues aus, wie Bumper-Ads – kurze Spots, etwa vor YouTube-Videos, die passend zu Themen, Kanälen, Zielgruppen und Regionen gebucht werden können.

An Technik-Schulungen nehmen ProPartner kostenfrei



Sich selbst und seine Mitarbeiter motivieren, ein engagiertes und leistungsstarkes Team aufbauen, klare interne Strukturen schaffen und Kunden begeistern sind wichtige Faktoren für die erfolgreiche Unternehmensführung.

teil. Unternehmerseminare der Coplaning Akademie „Denkhouse“ in Junglinster, Luxemburg, können sie zu Sonderkonditionen besuchen. Akademie-Leiter Armin Leinen und sein Team vermitteln hierbei Unternehmen und Führungskräften, wie sie langfristigen Erfolg sichern. Im März diesen Jahres besuchte Peter Schell das zweitägige Seminar „Mitarbeitermotivation und Kundenbegeisterung im Handwerk“. „Sehr interessant war das ‚offene Unternehmen‘, bei dem Teilnehmer Einblicke in die reale Kalkulation und Montageplanung eines Betriebs erhielten. So konnten wir das eigene Vorgehen damit vergleichen und uns Anregungen holen“, resümiert Peter Schell. „Auch die Tipps zum Zeitmanagement, zur Mit-

arbeiterführung und zur Kundengewinnung waren hilfreich. Wir lernten etwa, uns bei der Beratung möglichst genau und schnell an der Persönlichkeitsstruktur des Endkunden zu orientieren. Ein sachlicher, rational denkender und agierender Typ wird dann zum Beispiel mit Fakten und technischen Features beraten. Setzt ein Unternehmen das konsequent um, sollen die Verkaufsabschlüsse steigen. Diesen Ratschlag werden wir beherzigen. Ich denke darüber nach, unser Team individuell vor Ort von Armin Leinen schulen zu lassen.“ Elero zeigt mit seinem ProPartner-Programm insgesamt, dass Hersteller und Handwerker ein starkes Gespann sind.

www.elero.de



Coplaning-Akademieleiter Armin Leinen (M.) diskutiert mit Peter Schell (L.) über Erfolgsfaktoren von Unternehmen.

**IHRE
ERFAHRUNG** TRIFFT AUF
UNSERE PRODUKTE



Das Tageslichtsystem für besonderen Komfort

heroal LC

Das Tageslichtsystem heroal LC sorgt für eine natürliche Raumausleuchtung ohne Blendeffekte und reduziert effektiv die Wärmeeinstrahlung. Die einzigartige Magnettechnik ermöglicht es, nicht nur den gesamten Behang, sondern auch einzelne Lamellen zu verstellen. Mit dieser Innovation kann das Licht individuell gelenkt und der Lichteinfall in Innenräumen gezielt gesteuert werden. Genießen Sie mit dem heroal LC große Flexibilität und hohen Komfort: optimaler Blend- und Sichtschutz bei gleichzeitiger Tageslichtnutzung.

Weitere Informationen erhalten Sie auf www.heroal.com

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

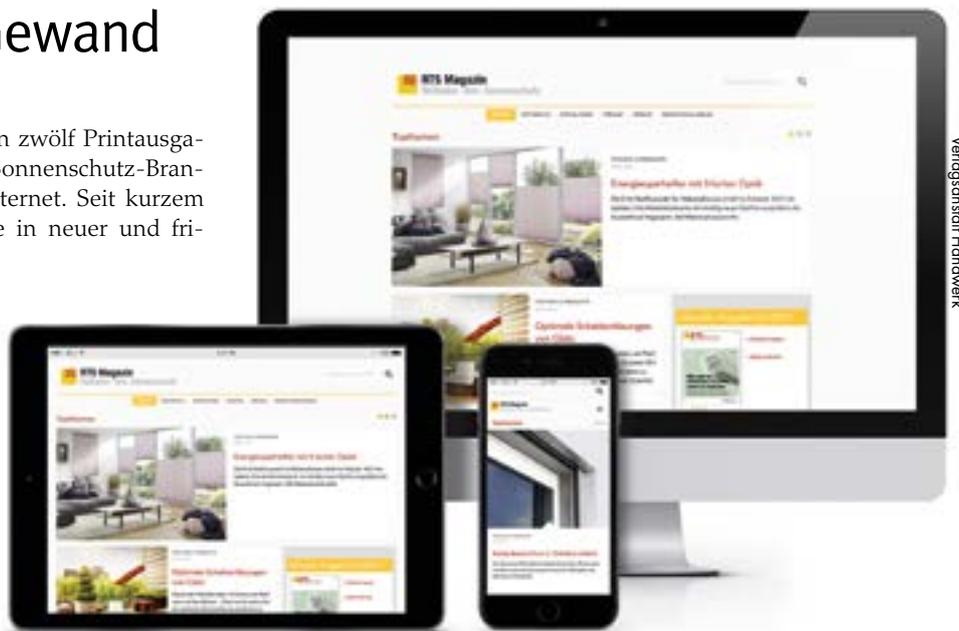


Rolläden | Sonnenschutz | Rollltore | Fenster | Türen | Fassaden | Service

Website in neuem Gewand

Das RTS Magazin berichtet nicht nur in den zwölf Printausgaben im Jahr aus der Rollladen-, Tore- und Sonnenschutz-Branche – sondern natürlich auch online im Internet. Seit kurzem präsentiert sich die RTS Magazin-Webseite in neuer und frischer Optik. Zudem wird der Webauftritt nach dem Relaunch nun im Responsive Design dargestellt, so dass er auf allen Endgeräten – also auch auf Smartphones und Tablets – gleichermaßen betrachtet werden kann und sich automatisch den unterschiedlichen Oberflächengrößen anpasst. Besuchen Sie doch unsere neue Webseite, klicken sich durch und bilden Sie sich Ihre Meinung. Über Ihr Feedback freuen wir uns sehr! Schicken Sie uns einfach eine E-Mail an puschwadt@verlagsanstalt-handwerk.de.

www.rts-magazin.de



Verlagsanstalt Handwerk

Die Website präsentiert sich in neuer und frischer Optik.

Wechsel im Vertrieb

Thomas Wenzel, bisheriger Geschäftsführer Vertrieb Deutschland bei der Hella Sonnenschutztechnik GmbH, hat aus persönlichen Gründen Ende Mai das Unternehmen verlassen. Der Aufsichtsrat der Hella Gruppe freut sich, dass mit Dr. Markus Schröpf zügig ein ide-

aler Nachfolger gefunden werden konnte.

Dr. Markus Schröpf war in seiner bisherigen Karriere stets im Baunebengewerbe/Baustoffbereich tätig. In verschiedenen Führungspositionen bei der E. Schwenk Zementwerke KG und der Kauf Gips KG trug er

vor allem Verantwortung für die Bereiche Vertrieb, Produktmanagement und Marketing. Zuletzt war er bei Saint Gobain Building Distribution als Geschäftsführer der Vertriebsorganisation und Geschäftsführer einer Beteiligungsgesellschaft tätig. Dr. Markus Schröpf hat seine Tätigkeit bei Hella im Mai 2017 begonnen und berichtet an den CEO der Gruppe, Dr. Ulrich Lehmann.

„Ich freue mich sehr darauf, mit meinen Erfahrungen den deutschen Vertrieb von Hella in Richtung Fachhandel weiter zu stärken und gleichzeitig Objekt- und Industriegeschäft auszubauen. Die hochqualitativen Hella-Produkte haben noch viel Potenzial für profitables Wachstum. Auf die Zusammenarbeit mit den neuen Kolleginnen und Kollegen freue ich mich ebenfalls sehr“, so Dr. Markus Schröpf. Dr. Ulrich Lehmann, CEO der Hella Gruppe, blickt zuversichtlich auf das Engagement von Dr. Markus Schröpf bei Hella Deutschland: „Im deutschen Markt legt Hella einen vertrieblichen Schwerpunkt auf die nachhaltige und



Hella

Dr. Markus Schröpf ist seit Mai 2017 in den Unternehmen tätig.

noch umfassendere Betreuung unserer Fachhandels- und Systempartner. Dr. Markus Schröpf bringt dafür die passende Erfahrung mit und wird mit großer Energie die Umsetzung unserer unveränderten Deutschland-Strategie vorantreiben.“

www.hella.info

40 Jahre im Vertrieb

Im März 1977 startete Hans-Joachim Scholle seine Karriere bei Weinor. Der passionierte Fußball-Fan (BVB) und Frischluftliebhaber (Garten und E-Bike) ist nach einer kaufmännischen Ausbildung direkt bei Weinor in den Vertrieb eingestiegen. Dem ist er treu geblieben und versorgt nun schon seit vielen Jahren sehr erfolgreich das Ruhrgebiet und südliche Münsterland mit Markisen, Terrassendächern und Glasoasen von Weinor.



Weinor

Seit 1977 ist Hans-Joachim Scholle fester Bestandteil der Belegschaft.

www.weinor.de

Industriegeschichte mitgeschrieben

Sie lagerten etliche Jahrzehnte in Kellerräumen und wurden vergangenes Jahr zufällig in Vorbereitung des 150-jährigen Selve-Jubiläums wiederentdeckt: Alte Mustertafeln aus der langen Historie des Familienunternehmens können jetzt im Geschichtsmuseum der Stadt Lüdenscheid bestaunt werden. Im Rahmen der Sonderausstellung „Lüdenscheid classics“ wurden Exponate aus der mittelständisch-industriellen Geschichte der Stadt präsentiert – und auch die Selve-Objekte zeigten dabei, welche zum Teil außergewöhnliche Produktentwicklungen beim heutigen Vorreiter in der Rollladen- und Sonnenschutzbranche vor rund einem Jahrhundert entstanden.

Der Zufallsfund kam zu Museumsehern: 16 Mustertafeln mit historischen Produkten, die für das Selve-Firmenjubiläum und die Abbildung in der Festschrift gesäubert und aufbereitet wurden, waren jetzt Teil der Sonderausstellung „Lüdenscheid classics“. Hierbei wurden selten oder bis dato noch nie öffentlich gezeigte Objekte der letzten 200 Jahre aus der Industriegeschichte Lüdenscheids präsentiert.

An dieser interessanten Geschichte schrieb auch Selve aktiv mit, was die einstigen Ergebnisse aus Stahl und Draht aus den Jahren 1900 bis 1930 be-



Selve (3)



Bei einer Führung mit Museumsleiter Dr. Eckhard Trox machte sich die Besuchergruppe selbst ein Bild von der interessanten Industriegeschichte.

legten: Ob Mustertafel-Schätze mit Haarnadeln, Schuhknöpfen oder Sturmhaltern für Dachpfannen und auch Jalousie-Federn – das Unternehmen war schon damals äußerst produktiv. Heute hat sich das Familienunternehmen, bei dem Tradition und Moderne fest miteinander verbunden sind, einen festen Namen in der Rollladen- und Sonnenschutzbranche gemacht.

Seit 150 Jahren ist der heutige Antriebs- und Steuerungsspezialist sowie Weltmarktführer für Rollladenbauteile fest mit dem Standort Lüdenscheid verwurzelt.

Von der Sonderausstellung im Museum machte sich auch eine rund 40-köpfige Selve-Besuchergruppe, bestehend aus heutigen und ehemaligen Mitarbeitern, selbst ein Bild: Und

tauchte bei einer Führung mit Museumsleiter Dr. Eckhard Trox in die lokale Industriegeschichte ein. Die 16 historischen Selve-Mustertafeln stehen dem Geschichtsmuseums, das Teil der Städtischen Museen Lüdenscheids ist, von nun an als Dauerleihgabe zur Verfügung und werden dort archiviert.

www.selve.de

Geschäftsführer-Wechsel

Edgar Freund hat seine Aufgabe als Geschäftsführer des niederbayerischen Fensterprofilherstellers Inoutic/Deceuninck zum 30. April niedergelegt. Francis Van Eeckhout, CEO und Anteilseigner der belgischen Muttergesellschaft Deceuninck, übernahm bereits am 24. März die Führung des Unternehmens. Artur Pazdzior, Direktor für Zentral- und Osteuropa bei Inoutic, wurde als

zweiter Geschäftsführer berufen. „Deutschland ist ein bedeutender Markt und ein wichtiger Produktionsstandort für die Deceuninck-Gruppe. Ich werde mich persönlich dafür einsetzen, dass die positive Geschäftsentwicklung, die Edgar Freund in den letzten Jahren mit viel Einsatz begleitet und vorangetrieben hat, fortgesetzt wird“, so das Statement von Francis Van Eeckhout.



Francis Van Eeckhout hat die Führung des Unternehmens übernommen.

Inoutic / Deceuninck GmbH

Die beiden Geschäftsführer werden als Doppelspitze agieren und mit dem erfahrenen erweiterten Management-Team von Inoutic die Geschäfte weiter betreiben. Bei der direkten Zusammenarbeit mit Kunden und Geschäftspartnern wird sich durch den Führungswechsel somit nichts ändern.

www.inoutic.de

R+T 2018: Für jede Anforderung gewappnet



Auf der Weltleitmesse werden innovative Lösungen für den Bereich Outdoor Living präsentiert.

Ob Markisen, Sonnensegel oder -schirme: Steht die Freiluftsaison erstmal in den Startlöchern, haben die Besucher der R+T in Stuttgart alle Hände voll zu tun, um den Ansprüchen ihrer Kunden gerecht zu werden. Sowohl für Sonnenschutzsysteme auf Terrassen und Balkonen im privaten Bereich als auch für das öffentliche Segment, wie Gastronomie und Hotellerie – auf der Weltleitmesse werden 2018 die neuesten Trends und Innovationen gezeigt, um für jede Nutzungs- und Montagesituation die passende Lösung bieten zu können.

Wachsender Markt

Der gesamte Markt der Beschattungslösungen für Freiflächen verzeichnet eine stetig wachsende Nachfrage. Das kann auch Sebastian Schmid bestätigen, der als Abteilungsleiter Technologiemesen u. a. für die Entwicklung der R+T verantwortlich ist: „Bereits auf der R+T 2015 haben viele unserer Aussteller ihr Spektrum an Lösun-

gen für den Bereich Outdoor Living präsentiert. Im Zuge der gemeinsamen Planungen für die anstehende Ausgabe unserer Weltleitmesse ist schnell klar geworden, dass diesbezüglich viel weiteres Wachstum erwartet wird.“ Auf diese Marktentwicklung wurde entsprechend reagiert. „Unser Hallenkonzept richten wir stets nach den Bedürfnissen der Aussteller und

Besucher aus. Aufgrund des Neubaus der Paul Horn Halle (Halle 10) haben wir glücklicherweise 2018 mehr Platz als zuvor zur Verfügung, so dass wir sehr flexibel reagieren konnten.“ Das Ergebnis: Insbesondere in der Oskar Lapp Halle (Halle 6) werden die Fachbesucher Lösungen für diesen Bereich finden. „Zahlreiche Unternehmen werden dazu beitragen, hier ein „Mekka“ für den Bereich Gastronomie und Hotellerie entstehen zu lassen“, so Sebastian Schmid.

Innovative Systeme

Sowohl bei den Markisen als auch bei den Sonnensegeln und -schirmen dürfen sich die Fachbesucher der R+T 2018 auf eine Vielzahl neuer Produktinnovationen freuen. Insbesondere Markisen überzeugen mit technisch ausgefeilten Details, die erheblichem Zusatznutzen bieten, der weit über das bloße Beschatten hinausgeht. In diesem Frühjahr sorgt so beispielsweise die Pergola-Markise von Weinor dafür, dass die Freiluftsaison ungetrübt genossen werden kann. „Unsere Plaza Viva erlaubt auch das Nutzen der Terrasse, wenn es regnet“, berichtet Geschäftsführer Thilo Weiermann. Ein zuverlässiger Regenablauf wird bereits ab 4 Grad Neigung und durch die zusätzliche Absen-

kung des Teleskoppfostens erreicht. „Mit einer Kurbel lässt dieser sich nach unten bewegen, so dass die notwendige Neigung entsteht. Damit die Anlage bei der Abwärtsbewegung entlastet wird und in sich stabil bleibt, ist die Wandkonsole lose gelagert“, so Thilo Weiermann. Den gleichen Effekt bringt ein Ausgleichsgelenk am Pfosten im Übergang zum Transportprofil. Beides stellt sicher, dass sich die gesamte Markise der Neigung optimal anpasst. Weiteren Komfort bietet das System durch eine optionale LED-Beleuchtung, die unauffällig in die Kassette integriert ist sowie durch einen kurbelbetriebenen Volant, der auch bei tiefstehender Sonne von vorne zuverlässigen Sicht- und Blendschutz ermöglicht. Thilo Weiermann: „Darüber hinaus steht bei uns neben einer makellosen Optik natürlich auch das Thema Sicherheit im Fokus unserer Entwicklungen.“ Die Windstabilität der Plaza Viva ist bis Windstärke 6 gewährleistet und wird durch ein neues massives Transportprofil hergestellt.

Vielfältige Einsatzgebiete

Ein Maximum an Komfort und Sicherheit wird bei den Sonnensegeln bezeichnend sein, die auf der R+T 2018 in den Messehal-



Zahlreiches Zubehör sorgt dafür, dass Sonnenschirme hohen Zusatznutzen bieten.

len gezeigt werden. Mit maßgeschneiderten Lösungen wird u. a. das Unternehmen Soliday das Fachpublikum begeistern und zeigen, dass sich mit Sonnensegeln Flächen nahezu jeder Größenordnung und für unterschiedlichste Anwendungsbereiche schützen lassen. Bei den Sonnensegeln des Unternehmens werden innovative Technik und ein puristisches Design gekonnt miteinander verbunden, um Objekte effizient sowie stilvoll zuverlässig zu beschatten. Hierbei ist nicht die eigent-

Bereich, als auch für das Segment Gastronomie und Hotellerie im Gepäck haben. „Egal für welchen Verwendungsort unsere Sonnenschirmlösungen bestimmt sind: Sie alle eint die hohe Qualität, so dass sie quasi nie in die Jahre kommen“, berichtet Geschäftsführer Markus Glatz. Optional wird eine ganze Reihe an Zubehör geboten, die den Zusatznutzen der Schirme erheblich erweitert. Von modularen Heizstrahlern, Beleuchtungskörpern, Motorantrieben, Schirmtischen, Schutzhüllen,



Messe Stuttgart

Sonnensegel bieten maßgeschneiderten Schutz, ob im privaten oder öffentlichem Bereich.

liche Größe des Wetter- bzw. Sonnenschutzes maßgebend, sondern die einzelnen Details der Ausführung. Die patentierte Technik, die Qualität der Werkstoffe sowie die Wahl der richtigen Segeltücher und deren Schnittführung spielen eine wichtige Rolle, um die Systeme nicht nur den individuellen Ansprüchen, sondern auch der Architektur des jeweiligen Gebäudes anzupassen. Darüber hinaus gewährleisten diese Punkte eine rundum sichere und komfortable Nutzung der Systeme. Auf der R+T 2018 in Stuttgart können die Fachbesucher vor Ort erleben, wie vielfältig Sonnensegel zum Einsatz kommen können.

Absolut flexibel

Nicht minder flexibel sind die Schirmlösungen nutzbar, die von den Ausstellern präsentiert werden. Das Unternehmen Glatz wird sowohl Sonnenschirme für den privaten

Funkbedienungen, Bodenhüllen, Regenrinnen, Sockel oder Montageplatten bis zu Bistrotischen, die am Schirmmast befestigt werden können, sind Ansprüchen keine Grenzen gesetzt. Markus Glatz: „Alles kann ganz individuell auf jedes Schirmmodell abgestimmt werden.“

Bei jedem Wetter

Besucher der R+T 2018 sind also in puncto Outdoor Living auf der sicheren Seite, wenn es um einen umfassenden Marktüberblick geht. „Besonders überzeugen werden die Aussteller durch das hohe Maß an Flexibilität, das ihre Lösungen bieten“, legt sich Sebastian Schmid gerne fest. Genau angepasst an die jeweilige Montagesituation, bieten diese ein Optimum an optischer Attraktivität, Qualität, Komfort und Sicherheit. Und das bei jeder Wetterlage.

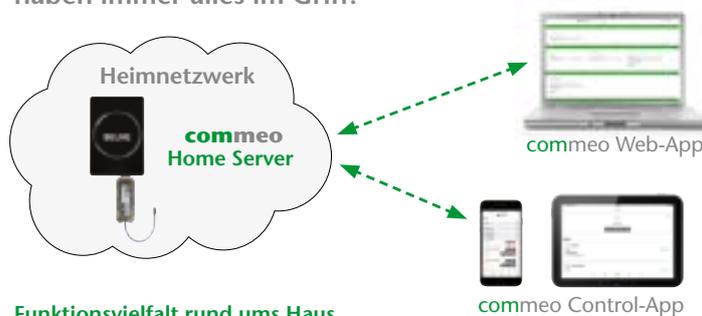
www.rt-expo.com

„Neue Möglichkeiten, auf die ich nicht mehr verzichten möchte!“



Mobil mit dem commeo Home Server

Die heimischen Rollläden, Markisen, Screens, Jalousien oder das Licht steuern: Mit dem neuen **commeo Home Server** erschließen sich ganz neue Möglichkeiten der Hausautomation. Denn egal wo Sie sich befinden – Sie haben immer alles im Griff.



Funktionsvielfalt rund ums Haus



INTELLIGENT! Mit dem **commeo Home Server** in Sicherheit, Komfort und Energieeffizienz investieren.

SELVE

Technik, die bewegt

www.selve.de

Der Salmenpark in Rheinfelden ist durch seine idyllische und zugleich zentrumsnahe Lage zum begehrten Wohnviertel geworden.



Salmenpark, Rheinfelden:

Funktionale und moderne Schiebeläden mit beweglichen Lamellen

Der nach rund dreijähriger Bauzeit entstandene Salmenpark auf dem ehemaligen Salmenbräu-Areal in Rheinfelden (Schweiz) schafft eine gelungene Verbindung zwischen moderner Architektur und historischem Baubestand. Charakteristische Elemente der historischen Brauerei wie Malzsilo, Waldhaus und Ufermauer konnten erhalten werden und fließen in die Gesamtarchitektur mit ein. Die neu entstandenen Gebäude vereinen ästhetische, funktionale und ökologische Ansprüche. Auch Ehret Schiebeläden wurden hier verbaut und prägen das Erscheinungsbild der Fassaden.

Der Salmenpark in Rheinfelden ist durch seine idyllische und zugleich zentrumsnahe Lage zum begehrten Wohnviertel geworden. Zwischen 2013 und 2016 entstanden knapp 150 Wohnungen sowie ein Alters- und Pflegezentrum. Zusätzlich wurden gewerbliche Flächen für Büro und Verkauf geschaffen. Bereits vor dem ersten Spatenstich war das Interesse an den neuen Wohneinheiten am Salmenpark sehr groß, denn das Konzept der kreativen Köpfe vom

„Atelier ww Architekten SIA AG“ basiert auf modernen Vorstellungen für eine lichtdurchflutete Mischung aus Wohn- und Lebensbereich. Die gesamte Anlage wurde im Minergie-Standard erbaut. Ursprünglich für Wellness vorgesehene, bestehende Kavernen dienen heute der Energiespeicherung. Gemeinsam mit der Abwärme des Feldschlösschens erreicht man eine umweltverträgliche Energieversorgung auf dem gesamten Gelände.

Wohnviertel für alle Generationen

Der Salmenpark in Rheinfelden greift den modernen Gedanken einer bunt gemischten Gesellschaft auf, die gemeinsam lebt und arbeitet. Die Erdgeschosse verfügen über öffentliche Durchgänge zu den Gewerbeflächen, und der Sockel des Salmencenters mit seinem Großverteiler dient gleichzeitig als Terrasse für das direkt darüber lie-

Durch die bündige Schließung wird der Lichteinfall minimiert.



gende, hufeisenförmige Wohn- und Pflegezentrum. Straßenseitig sorgte man für großzügige Büro- und Geschäftsräume. Durch die Anordnung der Gebäude konnten private und öffentliche Außenräume geschaffen werden, die eine lebendige Atmosphäre aufkommen lassen. Die Lage direkt am Rhein gegenüber dem Naherholungsgebiet Südschwarzwald sowie die Nähe zur Innenstadt Rheinfeldens, machen den Salmenpark besonders als Wohngegend begehrt. So ist für die kommenden Jahre bereits eine Erweiterung geplant.

Schiebeläden für die Fassaden

Erdige Rot-, Grau- und Grün-Töne bestimmen die Fassaden der Gebäude am Salmenpark, und für die Fenster entschied man sich für Ehret Schiebeläden mit beweglichen Lamellen in einem dunkleren Grauton. So entstand ein homogenes Farbbild, das zu jeder Jahreszeit eine wohnliche, warme Atmosphäre in der gesamten Anlage erzeugt.

Die Gebäude am Salmenpark bestechen durch eine klare Linienführung, die vom Faserzement im Erdgeschoss und dem Glattputz für die oberen Geschosse noch unterstrichen wird. Die verbauten Schiebeläden mit beweglichen Lamellen, Modell: Sun-

Max48-V, führen diese schlichte Linienführung weiter und sorgen gleichzeitig für einen individuell einstellbaren Lichteinfall in allen Räumen. Die Lamellen lassen sich gleichmäßig und leicht in verschiedenen Positionen arretieren. Die bündige Schließung minimiert den Lichteinfall. Dank der innovativen Konstruktion lassen sich bei den Ehret Schiebeläden mit beweglichen Lamellen auch große Flügelmasse realisieren ohne störenden Längs- oder Querfries. Sie überzeugen durch ihre besondere Ästhetik, ohne dass bei der Funktionalität Abstriche gemacht werden müssen.

Bereits vor der Fertigstellung der ersten Bau-Etappe im Jahr 2016 stand fest, dass die Anlage im Salmenpark-Areal erweitert werden soll. Wie im Gestaltungsplan vorgesehen, sollen vier weitere Gebäude mit insgesamt rund 100 weiteren Wohnungen entstehen. Entgegen der ursprünglichen Planungen setzt man bei der Erweiterung ausschließlich auf Wohnraum, auch wenn weitere Gewerbeeinheiten möglich wären. Bis zum Jahr 2020 sollen die neuen Eigentumswohnungen an ihre Besitzer übergeben werden können.

www.ehret.com

ALLES IM GRIF F

Komfort und Sicherheit

Ausgestattet mit io-Funktechnik von Somfy lassen sich Markisen und Glasdächer von Lewens auch in die moderne Hausautomation einbinden:

- ▶ zentrale Steuerung per Smartphone/Tablet
- ▶ Kombination diverser Funktionen
- ▶ für individuelle Atmosphäre und Lifestyle

Mehr dazu auf unserer Webseite oder sprechen Sie uns an!

*Das Leben
einfach
genießen!*

www.lewens-markisen.de



Die verbauten Schiebeläden mit beweglichen Lamellen sorgen für einen individuell einstellbaren Lichteinfall in allen Räumen.



Die Kindertagesstätte in Luxemburg wurde mit zehn Pergola-Markisen ausgerüstet.

Kindertagesstätte, Luxemburg:

Wetterschutz für mehr Bewegung

Zehn Anlagen der Pergolamarkise PergoTex von Weinor erweitern die Spielfläche einer Kindertagesstätte in Luxemburg. Auch bei schlechtem Wetter können die Kleinen nun ihren Bewegungsdrang ausleben. Verarbeitender Betrieb war die Weinor-Fachpartner Ziewers Wintergarten GmbH.



Der Außenbereich kann von den Kindern nun auch bei schlechterem Wetter genutzt werden.

Kinder brauchen viel Bewegung und frische Luft. Aber was nützt der schönste Außenbereich, wenn das Wetter nicht mitspielt. Dann müssen sich die Kids wohl oder übel drinnen aufhalten. Genau dieses Problem kannte auch die Betreuungseinrichtung Maison Relais Renert im luxemburgischen Berbourg. Denn die etwa 250 Jungen und Mädchen in der Einrichtung hatten innen nur begrenzten Platz zum Spielen. Ein großer Außenbereich mit Terrasse und Spielplatz war zwar vorhanden, konnte aber nur bei trockenem Wetter genutzt werden. Dem Bedürfnis nach Bewegung waren also enge Grenzen gesetzt. Außerdem liegen die Räume der Kindertagesstätte genau in Richtung Süden. In der warmen Jahreshälfte heizten sie sich unangenehm auf. Also entschied man sich zum Einsatz einer Anlage, die zuverlässigen Schutz von oben bietet und so die Terrassennutzung verlängern kann. 2015 be-



Beste Qualität
made in Germany



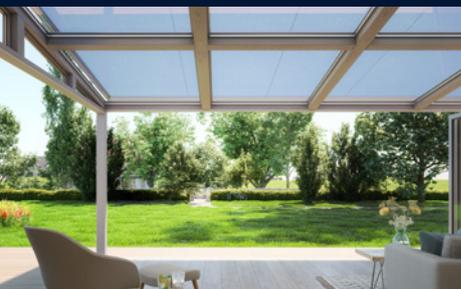
WGM Top

Die aufgesetzte Wintergarten-Markise

NEU!

Mit weinor stark im Markt!
Jetzt weinor Fachpartner werden!

 0221 59 709-555
 order@weinor.de
 weinor.de



Super drauf!

Verlässliche Technik, hohe Windstabilität, elegante Optik, Nachrüstbarkeit und passend für fast alle Wintergärten und Terrassendächer – das sind die unschlagbaren Vorteile der WGM Top.

- schlankes Design mit nahezu schraubenloser Optik
- Spannsystem mit neuem geräuscharmen und reißfesten Flachseil
- OptiStretch-Version mit rundum geschlossenem Tuch
- Ausfallprofil separat lieferbar für leichtere Montage

Mehr erfahren unter: weinor.de/wgmtop



NEU!



Beste Qualität
made in Germany



Plaza Viva

Die textile Pergola-Markise
für fast jedes Wetter!

Mit weinor stark im Markt!
Jetzt weinor Fachpartner werden!

 0221 59 709-555
 order@weinor.de
 weinor.de

Technische Änderungen vorbehalten. Drucktechnisch bedingt sind Farbabweichungen möglich.

Mit weinor im Aufwind

Verkaufen Sie die neue Pergola-Markise Plaza Viva als Wetter-Allrounder für dauerhaften Terrassengenuss – auch bei kurzen Regenschauern. Das wird Bauherren und Renovierer überzeugen!

- 3-teiliges Regenschutz-System mit Teleskop-Pfosten, Ausgleichsgelenk und lose gelagerter Wandkonsole
- Neues geräuscharmes und reißfestes Spannseil
- OptiStretch-Version mit rundum geschlossenem Tuch
- Optional mit integrierter LED-Beleuchtung

Mehr erfahren unter: weinor.de/plazaviva

Markisen Terrassendächer Glasoasen®

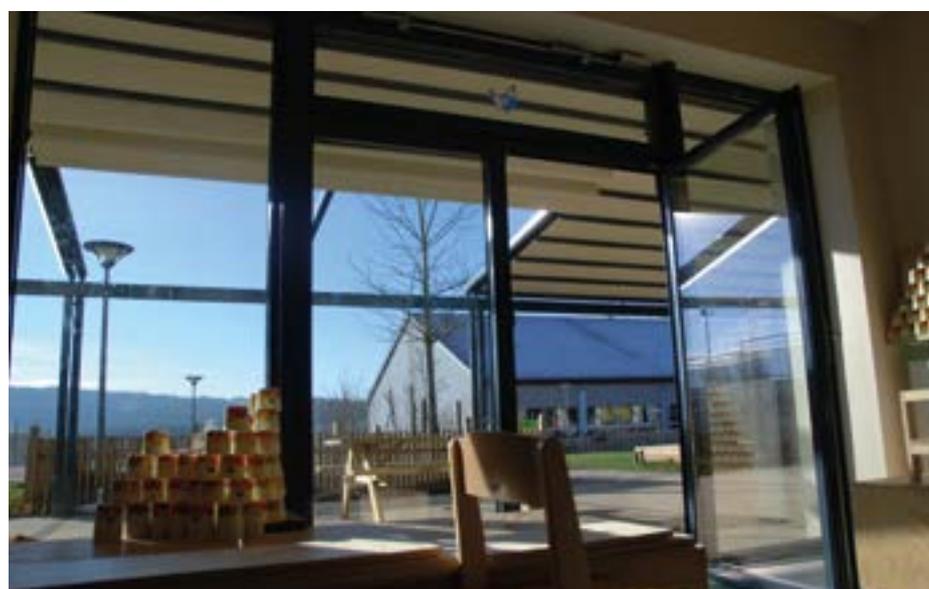
kam dann der Weinor Fachpartner Ziewers Wintergarten GmbH den Zuschlag zur Realisierung einer Wetterschutzanlage.

Schutz für innen und außen

Geschäftsführer Werner Ziewers hatte mit der Pergolamarkise PergoTex von Weinor genau die richtige Lösung parat. Bei einem Treffen vor Ort wurde das Wetterschutz-Konzept vorgestellt. Die Faltmarkise dient als Terrassen-Überdachung und hält mit ihrem wasserdichten Tuch die Terrasse auch bei Regen trocken. Gleichzeitig bietet PergoTex den spielenden Kindern zuverlässigen UV-Schutz und sorgt im Innenbereich sowohl für moderate Temperaturen als auch für ein verbessertes Raumklima.



Insgesamt wurde eine Länge von 50 Metern überdacht.



In den Innenräumen schützt die Pergola-Markise vor Überhitzung.

schädigt werden sollte. Nur eine freitragende Konstruktion war deshalb umsetzbar. Außerdem musste ein Stützpfeiler auf einer Mauer befestigt werden. Alle Hürden nahm das Ziewers-Team souverän und installierte die Pergolamarkisen zur vollsten Zufriedenheit aller Beteiligten. „Es ist toll zu sehen, dass unsere Kinder nun viel mehr Platz zum Spielen haben und sich gut geschützt über einen längeren Zeitraum an der frischen Luft aufhalten können, auch im Winter oder wenn das Wetter in der warmen Jahreszeit einmal nicht so schön ist. Die Markisenkonstruktion ist für Kinder wie Erzieherinnen eine klare Verbesserung der Lebens- und Arbeitsqualität“, meint Diana Gliebe, Leiterin der Einrichtung.

www.weinor.de



Die Pergola-Markise kann bis Windstärke 6 ausgefahren bleiben. Bei stärkeren Winden wird über einen Windsensor das Signal zum Einfahren gegeben.

Soll mehr Licht auf die Terrasse oder in die Zimmer, wird die Pergolamarkise einfach aufgefahren. Bedienen lassen sich die zehn Anlagen ganz bequem zusammen oder einzeln per Funkhandsender.

Professionell montiert

Die beiden für die Bildungseinrichtung verantwortlichen Gemeinden Bech und Manternach, zusammengefasst unter der Bezeichnung Synecosport, waren sehr von der Lösung angetan. Deshalb entschieden sie sich für den Einsatz des Wetterschutzsystems von Weinor. In zwei Bauphasen wurde zunächst die Terrasse eines der Gebäudekomplexe mit der Pergolamarkise ausgestattet, einige Zeit später der andere Gebäudeteil. Insgesamt wurde die Terrasse in einer Länge von etwa 50 Metern überdacht. Dabei gab es einige Herausforderungen zu bewältigen. So kam beispielsweise keine Montage an der Außenwand infrage, da die Isolationsfassade nicht be-



Bei der freitragenden Konstruktion musste einer der Stützpfeiler auf einer Mauer befestigt werden.



Die Dreifachsporthalle Neumatt im schweizerischen Stregelbach ist optisch in zwei liegende Volumen geteilt.

Sporthalle Neumatt, Stregelbach:

Blendfreies und gleichmäßiges Tageslicht

Die Architekten von Evolution Design aus Zürich haben mit der neuen, multifunktionalen Dreifachsporthalle im schweizerischen Stregelbach ein Gebäude geschaffen, mit dem sich heute die gesamte Gemeinde identifizieren kann: Als Teil des Schulareals Neumatt, das sich aus Schulbauten unterschiedlicher Entstehungszeiten zusammensetzt, bildet sie einerseits den Abschluss der Pausenhöfe im Süden. Andererseits bietet der terrassenförmig in die Landschaft eingebettete Neubau mit einem Vorplatz, Sitzstufen und begrünten Terrassen auch attraktive Aufenthaltsmöglichkeiten fern jeglicher sportlichen Aktivität.

Zwei Volumen

Obwohl die Sporthalle Neumatt insgesamt drei Sportflächen umfasst, erscheint das Gebäude in seinen Dimensionen überschaubar. Grund dafür ist die optische Teilung des Baukörpers in zwei liegende Volumen. Dabei bietet der etwas größere Erdgeschoss-Quader eine begrünte Dachebene, die zugleich als Erschließung der Zuschauergalerie im Obergeschoss dient. Rundum verputzt wirkt dieser untere Teil des Volumens als eine Art Sockel – obwohl im Foyerbereich großflächige, bodentiefe Fenster die Hülle durchbrechen. Für zusätzliche Le-

bendigkeit in der Fassadengestaltung sorgt ein Ornament, das sich über die gesamte Putzfläche zieht. Es setzt sich aus drei symbolisch dargestellten Sportarten zusammen. Während das Erdgeschoss auf diese Weise haptisch und optisch fassbar ist, scheint sich der darauf gesetzte, gläserne Quader durch die Spiegelungen des Himmels und der Umgebung am Tage visuell aufzulösen.

Farbakzente

Mit der gesamten Gestaltung orientierten sich die Architekten an den jungen Nutzern. So lockern beispielsweise neben den Sport-

symbolen auch um die Fenster geführte Putzrahmen in frischem Gelb die Fassade auf. Sie wirken als Akzente und geben zugleich einen Hinweis auf das farbenreiche Innenleben des Gebäudes: Die Halle im Erdgeschoss erstrahlt in Grüntönen unterschiedlicher Helligkeit und Intensität – wobei Boden, Wände und Türen einbezogen wurden. Die Farbgestaltung der Umkleiden lehnt sich dagegen an die verschiedenfarbigen Spielfeldmarkierungen an. So ergänzt in jeder Garderobe eine andere Farbe die Sichtbettoberfläche. Die jeweiligen Töne wiederholen sich im Flur und dienen damit der Orientierung und Identifikation. Durch



Lichtstreuendes Isolierglas gewährt eine blendfreie, gleichmäßige Durchflutung der Halle mit natürlichem Tageslicht.

die Gestaltung mit Farbe wird dem Gebäude auch bei abendlicher Nutzung eine markante Wirkung verliehen – wenn der Glaskörper im frischen Grün von innen heraus leuchtet.

Optimales Licht

Tagsüber werden Halle und Galerie über den Glaskörper mit natürlichem Licht von außen erhellt. Rundum mit lichtstreuendem Isolierglas Okalux K versehen, gewährt der als Pfosten-Riegel-Konstruktion ausgeführte Aufsatz eine blendfreie, gleichmäßige Durchflutung der Halle mit natürlichem Tageslicht. Nur die untere Verglasung an der Nord-West Fassade entlang der Zuschauergalerie wurde – um Ein- und Ausblicke zu ermöglichen – teilweise transparent aus-

geführt. Den nötigen Sonnenschutz integrierte man durch die Kapillareinlage direkt in den Glasaufbau. So gelang es in Stengelbach nicht nur, einen architektonischen Hingucker zu schaffen, sondern auch sämtliche Anforderungen bezüglich Lichttransmission, Sicht-, UV-, Wärme- und Schallschutz, denen eine Sporthallenfassade gerecht werden muss, elegant zu erfüllen. „Es ist wichtig, dass Kinder in umweltfreundlichen Gebäuden aufwachsen“, sagt Marco Noch, Technical Director bei Evolution Design. „Wir wollen ihnen zeigen, dass die Welt von morgen keine Welt von endlosen Ressourcen ist.“ Die Sporthalle Neumatt wurde 2016 mit dem A'Design Award Silver ausgezeichnet.

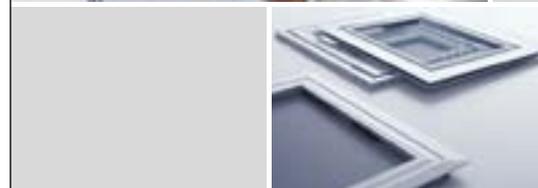
www.okalux.de



Bei abendlicher Nutzung leuchtet der Glaskörper in frischem Grün von innen heraus und verleiht dem Gebäude auch dann eine markante Wirkung.



Insektenschutz Systeme nach Maß



> Das System für Fachhändler und Fertigungsbetriebe

> Alles aus einer Hand und individuell einsetzbar

Entscheiden SIE sich für IHRE Nummer 1



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

www.laemmermann.de

Flexible und rentable Produktion



Die kleinen kooperativen Roboter sind dafür konzipiert, den Arbeitsplatz mit dem menschlichen Kollegen zu teilen und als sein „Hilfsarm“ zu fungieren.

Heutzutage hält mit einem neuen Kollegen eine ganz neue Situation Einzug in die Schweißwerkstatt: Nämlich dann, wenn der neue Kollege ein Roboter ist. Die kleinen kooperativen Roboter sind dafür konzipiert, den Arbeitsplatz mit dem menschlichen Kollegen zu teilen und als sein „Hilfsarm“ zu fungieren. CoWelder, die automatisierte Schweißlösung des dänischen Schweißmaschinenherstellers Migatronic, lässt die meisten anderen Lösungen in puncto Flexibilität weit hinter sich – und das bei einer geringen Investitionshöhe.

Die Paketlösung besteht aus einer MIG/MAG-Schweißanlage Migatronic Omega 300 A und dem Roboterarm UR5 von Universal Robots. Der CoWelder verfügt außerdem über eine sich selbstausgleichende Tischmontage, eine Start/Stop-Sicherheitsbox, ein vollständiges Kabelset sowie einen Roboter-Schweißbrenner. Die Lösung ist CE-zertifiziert und erfordert kein zusätzliches Sicherheits-Equipment. Das handlich leichte Design macht es dem Schweißer einfach, die komplette Lösung in der Werkhalle von einem Einsatzort zum nächsten zu bewegen. Durch den einfachen Aufbau lässt sich der CoWelder mühelos in existierende Schweißproduktionen integrieren.

„CoWelder kann die Herstellung einfacher Werkstücke – in großen oder kleinen Chargen – revolutionieren. Er wird vollständig montiert geliefert, ist instal-

lationsbereit und in den Startlöchern, um direkt produktiv zu werden. Automatisiertes Schweißen muss nicht kompliziert und auch keine große Investition sein. Ein klarer Vorteil insbesondere für kleine und mittelgroße Produktionsbetriebe, auch für jene mit wenig oder keiner Erfahrung im automatisierten Schweißen“, beschreibt Olav Stenstrøm, Produktmanager bei Migatronic, das große Einsatzspektrum des CoWelder.

Extreme Flexibilität und einfaches Programmieren

Die extreme Flexibilität der Roboter-Lösung manifestiert sich vor allem im schnellen Wechseln innerhalb des Werkstück-Portfolios einer Schweißproduktionsstätte: Alle Werkstücke erhalten ihre eigenen hinterlegten Programme, zwischen denen binnen Sekunden beliebig oft hin- und hergewechselt werden kann. Verschiedenste Schweißaufgaben und Werkstücke in großen und kleinen Mengen lassen sich so mit demselben Roboter bearbeiten.

„Wir sparen pro Werkstück rund 50 Prozent Zeit. Wir produzieren zehn bis 1000 Teile auf einmal. Unsere Effizienzsteigerungen betragen 30-40 Prozent, was auf das wirklich einfache Umschalten zwischen den Programmen für die verschiedenen



In wenigen Stunden kann erlernt werden, wie das anwenderfreundliche und intuitive Bedienfeld funktioniert.

zu schweißenden Werkstücke zurückgeht. Und das ist erst der Anfang“, berichtet Jens Christian Lægsgaard, Geschäftsführer der dänischen Maschinenfabrik MVI, die bereits seit mehreren Monaten den CoWelder im Einsatz hat.

Das Programmieren des CoWelder ist selbst für unerfahrene Anwender einfach. Jeder Schweißer kann in wenigen Stunden lernen wie man das anwenderfreundliche und intuitive Bedienfeld des CoWel-

der – sein funktionales Herzstück – bedient. Je nach Komplexität des Bauteils dauert es dann zwischen 10 Minuten und einer halben Stunde, um den CoWelder für ein neues Werkstück zu programmieren. Die Schweißproduktion kann also schnell und wirtschaftlich auf Produktprogrammänderungen des Unternehmens reagieren, sie kann rasch Anpassungen vornehmen und auch einmalige Projekte abwickeln. Anders formuliert: Produktionsleiter und Vorarbeiter können völlig unbesorgt zukünftigen Änderungen innerhalb ihrer Schweißproduktion ins Auge sehen.

Das dänische Unternehmen Jyden Bur produziert eine Vielzahl von Produkten, wie etwa Stützen und Verbindungsteile für Vorrichtungen, mit dem CoWelder. Sebastian Jacobsen, Projektmanager bei Jyden Bur: „Wir können neue Werkstücke in Nullkommanichts programmieren. Es dauert wirklich nur 30 Minuten, um ein neues zu schweißendes Teil zu programmieren – und nur ein paar Sekunden, um bereits abgespeicherte Programme abzurufen. Ich denke, es kann gar nicht einfacher werden als so.“

Um den CoWelder zu programmieren, bewegt der Anwender den Roboter einfacher Hand in die gewünschten Positionen. Alternativ können die Start- und Stopp-Punkte über einen Touchscreen definiert werden. Für Orientierung und Überblick dabei sorgt die 3D-Simulation, die parallel auf dem Bildschirm sichtbar ist.

Welche Rolle spielt der Schweißer?

Der CoWelder möchte nicht den Schweißer ersetzen. „Der CoWelder ist tatsächlich der neue Kollege des Schweißers. Er optimiert die Schweißabläufe und arbeitet eng mit dem Schweißer zusammen. Dieser legt die kleinen Metallteile in die Montagevorrichtung und aktiviert den CoWelder, der dann das Werkstück verschweißt. In der Zwischenzeit kann der Schweißer kleinere Aufgaben oder weitere Werkstücke vorbereiten. Er übernimmt letztlich die Gesamtverantwortung dafür, dass der Roboter Qualitätsschweißungen ausführt“, erklärt Olav Stenstrøm. „CoWelder liefert einheitliche und kontinuierlich hohe Qualität und verbessert dadurch die Arbeitseffizienz. Das ist feinstes Handwerk – zusammen mit einem Roboter.“

www.migatronic.de

roma

ROLLADEN
RAFFSTOREN
TEXTILSCREENS

Raffstoren neu gedacht.

CDL
COMFORT & DESIGN LAMELLE

Sie wollen mit Raffstoren nicht nur elegante Optik, sondern auch mehr Verdunkelung und Blickschutz erreichen? Mit der Raffstoren-Neuentwicklung ROMA CDL, der Comfort & Design Lamelle, können Sie Sonnenschutz und Lichtlenkung in Perfektion bieten. Gleichzeitig schaffen Sie damit Geschlossenheit und Sichtschutz in ganz neuer Qualität.

ROMA Raffstoren mit CDL: Geradlinige, flächige Optik, Blickdichtheit, Windstabilität und Hochschiebehemmung.



reddot design award
winner 2017

Aktoren für die Beschattungs- und Fenstersteuerung im KNX-System



Mit den integrierten Automatikfunktionen kann für jeden Antriebs-Ausgang ganz einfach eine Beschattungssteuerung oder aber eine Fenster-Lüftungssteuerung eingerichtet werden.

Mit den neuen Aktoren KNX S2 und KNX S4 von Elsner Elektronik werden die Antriebe von Jalousien, Markisen, Rollläden oder Fenstern angesteuert. Mit den integrierten Automatikfunktionen kann für jeden Antriebs-Ausgang ganz einfach eine Beschattungssteuerung oder aber eine Fenster-Lüftungssteuerung eingerichtet werden. Die Sonnenschutzsteuerung beinhaltet dabei auch die Lamellennachführung bei Jalousien. Für alle Antriebe sind die Rückmeldung und Speicherung der Fahrposition so-

wie 16 Szenen vorgesehen. Um Kollisionen zu vermeiden können Nulllagesensoren eingesetzt und zwei Antriebe softwareseitig gegeneinander verriegelt werden, zum Beispiel Beschattung und Fenster (Master – Slave). Diese Sicherheitsfunktion, sowie beispielsweise auch die Wind- oder Regensperre, haben immer Priorität, um Technik und Gebäude zu schützen. Die Priorität von manueller oder automatischer Steuerung kann zeitbezogen oder über den KNX-Bus umgeschaltet werden. Dadurch kann bei-

spielsweise der manuellen Bedienung des Nutzers tagsüber eine hohe Priorität eingeräumt werden.

Die Auf/Ab-Antriebsausgänge der neuen Aktoren KNX S2 und KNX S4 sind potenzialfrei ausgeführt. Antriebe bis 30 V DC oder bis 230 V AC können dadurch auch gemischt angesteuert werden, genauso wie andere Systeme, beispielsweise der Handtaster-Eingang eines Motorsteuergeräts.

Die neuen Funktionen der Aktoren, wie z.B. Kurzzeit- und Fahrbeschränkungen, wurden auch auf andere Aktoren von Elsner Elektronik übertragen. Wer zusätzlich Taster- oder Fensterkontakt-Eingänge benötigt, kann so z. B. auf die Reiheneinbaugeräte KNX S4-B10 230 V (4 Ausgänge), KNX S2-B6 230 V (2 Ausgänge) und KNX S1-B2 230 V (1 Ausgang) zurückgreifen. Diese Geräte haben spezielle multifunktionale Ausgänge: Pro Ausgang kann entweder ein Antrieb oder aber zwei schaltbare Verbraucher, z. B. eine Leuchte oder Lüftung, angeschlossen werden. Für Antriebe kann die Fahrzeit durch Messung des Stroms automatisch ermittelt und dadurch der Sonnenschutz an einer Fassade parallel positioniert werden.

www.elsner-elektronik.de

Medienkoppler als Schnittstelle zwischen Draht und Funk

Mit dem neuen Medienkoppler KNX RF LC-TP von Elsner Elektronik können bestehende oder neu installierte KNX TP-Systeme mit dem KNX-Funk-Standard KNX RF ergänzt werden.

Der Medienkoppler ist die Schnittstelle zwischen Draht und Funk und ermöglicht den bidirektionalen Datenaustausch zwischen drahtgebundenen (KNX TP) und drahtlosen (KNX RF) KNX-Geräten. Er leitet die über Funk oder Draht empfangenen Telegramme weiter und zeigt Adressierung, Buslast und Telegrammfluss zwischen

Quell- und Zieladressen an. Durch sein Maß von 55 x 55 Millimeter passt er in handelsübliche Rahmen.



Anwendung findet der Medienkoppler beispielsweise dann, wenn Gebäude nachgerüstet werden sollen, die bereits installierte KNX-Leitung jedoch nicht in alle Bereiche führt.

Anwendung findet der Medienkoppler beispielsweise dann, wenn Gebäude nachgerüstet werden sollen, die bereits installierte KNX-Leitung jedoch nicht in alle Bereiche führt. Oder wenn wegen des fertigen Innenausbau ein Aufreißen der Wände nicht mehr möglich ist. Geräte, die den Funk-Standard KNX RF nutzen, werden über den Medienkoppler in den KNX TP-Bus integriert. So können dann ohne große Umbaumaßnahmen zusätzliche Funk-Aktoren und Funk-Fernbediengeräte über KNX gesteuert werden, zum Beispiel Fenster-Beschattungen oder eine elektrisch bedienbare Beamer-Leinwand.

www.elsner-elektronik.de

Neue Antriebskraft

Sicherheit, Schnelligkeit und Komfort – bei Entrematic stehen die Wünsche und die Zufriedenheit der Kunden im Vordergrund. Qualität und Innovationen sind dabei untrennbar mit der Produktmarke Normstahl verbunden und die kontinuierliche Weiterentwicklung ist obligatorisch – sowohl für private als auch für industrielle Anwendungen. In diesem Frühjahr stellt Entrematic ein neues Antriebs- und Steuerungsprogramm für die Normstahl Industrietore vor und hebt damit seine automatisierten Torsysteme im industriellen Objektbereich auf ein neues Level.

Steuerung mit Extras

Industriesektionaltore müssen vor allem eines sein: zuverlässig. Damit die Bedienung bei den mitunter bis zu 800 Kilogramm schweren Toren ebenso leicht und unkompliziert vonstatten geht wie bei einem herkömmlichen Garagentor, spielen mehrere Faktoren eine entscheidende Rolle. Der neue Antrieb Entrematic IDO7 ist einer davon. Er stellt eine Kombination aus der mechanischen Einheit IDO7 und einer Torsteuerung der Entrematic C700-Reihe dar und bietet eine Reihe von Steuerungsmöglichkeiten: vom einfachen Tasten zum Öffnen und Schließen bis hin zu technisch ausgefeilten Automatikfunktionen. Die Konstruktion der Steuerung basiert dabei auf Modulen, die zusätzlich erhältlich sind, wie beispielsweise Sicherheits-Upgrades und weitere automatische Funktionen. Auch Magnetschleifen, Lichtschranken, Radar und Funk können einfach angeschlossen werden.

Variantenreich

Neu sind die drei Varianten des Antriebs, mit denen sich präzise auf die Gegebenheiten des jeweiligen Tores reagieren lässt. Ausschlaggebend ist hier das Gewicht, nach dem sich auch die Laufgeschwindigkeit richtet. Für Tore bis 400 Kilogramm ist der Antrieb Entrematic IDO7 mit einer Laufgeschwindigkeit von 25 Zentimeter pro Sekunde ideal. Die Variante Entrematic IDO7 HD Tore über 400 Kilogramm öffnet dagegen mit 18 Zentimeter pro Sekunde. Wenn es schnell gehen muss, kommt der Antrieb Entrematic IDO7 2H ins Spiel. Er ist perfekt für Tore bis 250 Kilogramm, die mit einer Geschwindigkeit von 50 Zentimeter pro Sekunde ge-

Der neue Antrieb zeigt sich variantenreich.



öffnet werden können. Diesen Vorteil besitzt laut Hersteller aktuell kein anderes Tor am Markt.

Neues Steuerungsprogramm

Für einen reibungslosen und leisen Betrieb bei dem neuen Programm sorgt bereits ein in der Standardausführung eingebauter Frequenzumrichter mit Sanft-Anlauf und Sanft-Stopp. Der Mechanismus für das softe Beschleunigen und Abbremsen an den Endpositionen verringert damit auch den Verschleiß und den Geräuschpegel des Tores. Neu ist auch die Teilöffnungsfunktion, die per Knopfdruck oder Funk betätigt werden kann. Dadurch muss für kleinere Tätigkeiten nicht mehr das komplette Tor geöffnet werden. Auch wenn es einmal nötig ist, das Tor manuell zu bedienen, beispielsweise im Falle eines Stromausfalls, bietet der Entrematic IDO7 Antrieb die Möglichkeit eines Nothand-

kettenzuges zum Öffnen und Schließen des Normstahl Industriesektionaltores an. Die Übersetzung von 1:3,5 dabei stellt auch hier einen schnelleren Betrieb sicher. Außerdem ist ein Schlaffseilschalter nicht mehr notwendig, was die Montage deutlich erleichtert. Auch neu und montagefreundlich ist die Druckwellenleiste, die die Sicherheitsleiste ersetzt. Gegen Aufpreis ist diese mit einem Lichtgitter beziehungsweise mit vorilender Lichtschranke für Schlupftüren mit niedriger Schwelle erhältlich.

Mehr Neuheiten

Im Bereich Industriesektionaltore stehen im Frühjahr ebenfalls einige technische Änderungen und Verbesserungen für die Tore Normstahl OSP42A und Normstahl OSF42A an. So wird die Schlupftüre mit Niedrigschwelle auch mit einem Alurahmenbodenfeld lieferbar sein und die Farbpalette um die Nuancen Schokoladenbraun, ähnlich der Farbe RAL 8017, und Tiefschwarz, was der Farbe RAL 9005 ähnelt, ergänzt.

www.entrematic.de



Entrematic (2)

Die Torsteuerung bietet viele Möglichkeiten der Steuerung.



NEUHEIT
IM ANGEBOT AN RAFFSTOREN



T-80
Lamelle

Einzigtiger Raffstore

In 24 Standardfarben erhältlich

Minimale Pakethöhe

Perfektes Schliessen des Behangs

100% Sonnenschutz

Für weitere Informationen besuchen Sie
www.servisclimax.eu

Modular und flexibel, sicher und ästhetisch

Sie lässt bei Optik, Größe und ihren technischen Eigenschaften größtmögliche Wahl: Mit diesem modularen Konzept hat Teckentrup das weiterentwickelte Dickfalz-Türen-Modell Teckentrup 62 ausgestattet. Das einfach montierbare und nahezu universell einsetzbare Bauelement lässt sich zudem in alle gängigen Wandmaterialien einbauen. Die nächste Entwicklungsstufe ist bereits vorbereitet: Der Einsatz als Abschlussstür und die Einbindung in Smart-Home-Funktionen sind bereits als Prototyp vorhanden.

„Auch bewährte Produkte lassen sich immer wieder verbessern – das belegt die Serie Teckentrup 62,“ so Ronny Gnichwitz, Produktmanager Professional bei Teckentrup, über das Modell der verbesserten Dickfalztür. Sie hat neuen Chic, mehr Größe und eine äußerst variable technische Ausstattung. „Damit ist diese Tür sehr vielfältig einsetzbar. Auch für große Projekte ist es damit oft möglich, mit nur einem Modell zu arbeiten, da es sich an nahezu jede übliche Anforderung anpassen lässt.“

Mehr Eleganz

Zuerst fällt das Design ins Auge. Wichtiges Entwicklungsziel war – trotz Dickfalz – eine flächenbündige Tür. Ronny Gnichwitz: „Das sieht vor allem bei der zweiflügeligen Konstruktion besonders ästhetisch aus.“ Zur Eleganz trägt bei, dass der Mineralwolle-Kern jetzt vollflächig mit den Blechen verklebt wird. Das führt zu besonders planen Bauelementen mit höherer Stabilität. „So sichern wir zudem eine stets gleich hohe Qualität“, weiß Ronny Gnichwitz. Eine neue Lösung wurde zudem für den Einbau von Glas gefunden: Die Einlässe sind mit Halteleisten aus Aluminium eingefügt – auf Wunsch auch in Edelstahl-Optik. Mit diesem attraktiven Werkstoff und der exakten Produktion wirkt die Tür äußerst edel. Für die Farbwahl steht das gesamte RAL-Spektrum zur

Verfügung. Hinzu gekommen ist zudem die Option, die Türen mit endbeschichteten Blechen zu erhalten.

Im Tor-Format

Die Dickfalztür ist auch im wahren Sinne des Wortes gewachsen: Auf 4750 Millimeter in der Höhe und 1500 Millimeter/3000 Millimeter (ein- / zweiflügelig) in der Breite – mit praktischen Vorteilen: Selbst vergleichsweise große Durchgänge lassen sich jetzt noch mit einer Tür schließen, wofür früher Sonderkonstruktionen erforderlich waren. Das macht es einfacher, große Liegenschaften mit nur einem Tür-Typ auszustatten – was wiederum die Wirtschaftlichkeit verbessert.



Teckentrup (2)

Ronny Gnichwitz: „Auch bewährte Produkte lassen sich immer wieder verbessern.“

Mehr Funktionen

Die Türe Serie ist auch deshalb so variabel, weil viele Funktionen optional sind: Feuerschutz (T30 nach DIN 4102/EN 1634-1), Rauchschutz (gemäß EN 1634-3- RS/S200), Schalldämmung (bis max. 40 dB gemäß EN 20140) und Einbruchschutz (RC2 nach EN 1627). Die Spezialfunktionen sind zudem frei kombinierbar, je nach Kombination ergeben sich jedoch gegebenenfalls andere Maximal-

Werte. „Wer die 62er als Außentür einsetzen will, sollte die Ausführung „iso+“ mit verbessertem Wärmeschutz wählen: Ihr Wärmedämmwert liegt bei 0,83 W/m²K“, empfiehlt Ronny Gnichwitz. Am anderen Ende des Einsatzspektrums findet sich das Bauelement als Feuerschutzklappe mit vierseitig umlaufender Zarge.

Mehr Einfachheit

Der Einbau erfolgt zügig, denn die rationelle Sichtmauerwerks-Montage der Dünnfalztür wurde auf die Dickfalztür übertragen. Beispielsweise wird nur ein einziger Dübel pro Befestigungspunkt benötigt, was Arbeitszeit spart. Die flexible Justiermöglichkeit von 7 Millimeter seitlich via Druckschraube erlaubt das einfache Fixieren und Ausrichten der Zarge. Die bewährte Höheneinstellung (bis 4 Millimeter) ist weiterhin gegeben. So variabel wie die Funktionen sind die Einsatzfelder der Tür: Sie passt in Mauerwerk, Beton, Porenbeton und Leichtbauwände.

Die Dickfalztüren sind auch in zweiflügeliger Ausführung flächenbündig.



www.teckentrup.biz

Barrierefreier Fluchtweg und sicherer Nachtabschluss

Eingänge von öffentlichen Gebäuden, Ladengeschäften und Apotheken unterliegen zum einen den Anforderungen der Barrierefreiheit, müssen sich zum anderen aber auch als Fluchtweg oder einbruchhemmender Nachtabschluss eignen. Dass diese Aspekte mit dem architektonischen Anspruch an Transparenz vereinbar sein können, zeigt die laut Herstellerangaben nur bei Hörmann erhältliche Kombination aus Automatik-Schiebetür AD 100-X und Rollgitter HG 75 TD.

Barrierefreier Fluchtweg

Für sichere Ladenabschlüsse mit engen Platzverhältnissen, wie beispielsweise oftmals in Tankstellen, Apotheken, Juwelieren und auch Shopping-Centern, stellt diese nur bei Hörmann er-



Für sichere Ladenabschlüsse stellt die Kombination aus Automatik-Schiebetür und Rollgitter eine barrierefreie und einbruchhemmende Lösung dar.

hältliche, preiswerte Kombination aus Automatik-Schiebetür AD 100-X und Rollgitter-

ter HG 75 TD eine barrierefreie und einbruchhemmende Lösung dar. Im Tagesbetrieb ist das Rollgitter hochgefahren und der Personendurchgang wird durch die mit Sensoren ausgestattete Automatik-Schiebetür sicher und barrierefrei ermöglicht. Im Nachtbetrieb ist die Automatik-Schiebetür fest verschlossen und das Rollgitter gewährt eine Einbruchhemmung gemäß RC2. Da beide Elemente unabhängig voneinander arbeiten, ist trotz Störung bei einem der beiden Abschlüsse die Funktionsfähigkeit des anderen Abschlusses weiterhin gewährleistet. Die Kombination ist als Fluchtwegtür zertifiziert und integriert sich dank RAL nach Wahl in das Gestaltungskonzept des Gebäudes.

www.hoermann.de

ZIP-MARKISEN machen eine gute Figur

- Hightech-Fassadenmarkise mit innovativen Detaillösungen
- Seitliche Tuchführung im Reißverschlussprinzip
- Kein Lichtspalt zwischen Tuch und Schienenführung
- Spezielle Kedernut zur abdruckfreien Tuchwicklung (keine Querfalten)
- Variabel durch zwei Kastenformen in je zwei Größen
- Wartungsfreundlich – mit revisionierbarem Kastenprofil, gestecktem Motorkabel und einfacher Demontage der Welle
- Leiser Motor mit Schließkraftminimierung und intelligenter Hinderniserkennung
- Automatischer Ausgleich sich verändernder Behanglängen



erwilo[®]
Qualität „Made in Germany“

Große Dimensionen
Filigrane Optik
Optimale Tuchführung

Informieren Sie sich
jetzt über die neuen
ZIP-MARKISEN



Sicherheit, wenn es schnell gehen muss

Sicherheit steht im Fokus: Gerade in öffentlichen Gebäuden und Gewerbebauten hat die schnelle Evakuierung im Brandfall oberste Priorität. Das betrifft auch den zweiten Rettungsweg, der häufig über ein Rettungsfenster oder eine Rettungstüre führt.

Für den dort montierten Sonnenschutz heißt dies, dass er den hohen Anforderungen des Brandschutzes genügen muss. Denn wenn Türen und Fenster zwar schnell aufgehen, Sonnenschutzsysteme aber den Fluchtweg versperren, gelangen Personen im Notfall nicht schnell genug ins Freie. Hier bieten die akkugestützten Außenraffstores von Eurosun mit Geiger Motoren eine sichere Lösung.

Clevere Funktionsüberwachung

Damit die Raffstores im Ernstfall immer einsatzbereit sind, überwacht die Elektronik des Motors permanent die Stromversorgung und den Ladezustand des Akkus. Sollte die Stromversorgung einmal unterbrochen sein, wird dies sofort von der Elektronik erkannt und über die LED-Statusanzeige gemeldet.

Wenn der Ladezustand des Akkus unter die 50-Prozentmarke fällt, fährt der Motor den Außenraffstore automatisch nach oben. Erst wenn der Akkus wieder über die Hälfte geladen ist, kann die Anlage erneut nach unten gefahren werden. Für den unwahrscheinlichen Fall eines Akkudefekts lässt sich der schadhafte Akku über eine Notfunktion austauschen.



Eurosun (2)

Durch seine ausgeklügelte Bauweise und den modularen Aufbau lässt sich der Motor kompakt und unkompliziert in allen Oberkästen der Außenraffstores integrieren.

Im Brandfall können wenige Sekunden über Leben und Tod entscheiden. Darum ist eine zentrale Steuerung hier von großem Vorteil. Die Rescueline Außenraffstores lassen sich problemlos an eine Brandmeldezentrale anschließen. Sobald ein Alarm ausgelöst wird, fährt die Anlage nach oben und kann erst wieder bedient werden, wenn der Alarm gestoppt ist. Wie viele Anlagen angebunden werden können, hängt von der Brandmeldezentrale und der Zahl der vorgesehenen Anschlüsse ab. Das Rescueline System lässt sich auch flexibel an alle Haussteuerungen ankoppeln.

Modularer Motoraufbau

Durch seine ausgeklügelte Bauweise und den modularen Aufbau lässt sich der Motor kompakt und unkompliziert in allen Ober-

kästen der Eurosun Außenraffstores integrieren. Das bedeutet auch, dass zusätzliche Steuerungsmodule im Gebäudeinneren nicht erforderlich sind.

Alle Steuerungs- und Antriebskomponenten können jederzeit unabhängig voneinander ausgetauscht werden. Dadurch lässt sich der Motor besonders einfach und schnell warten.

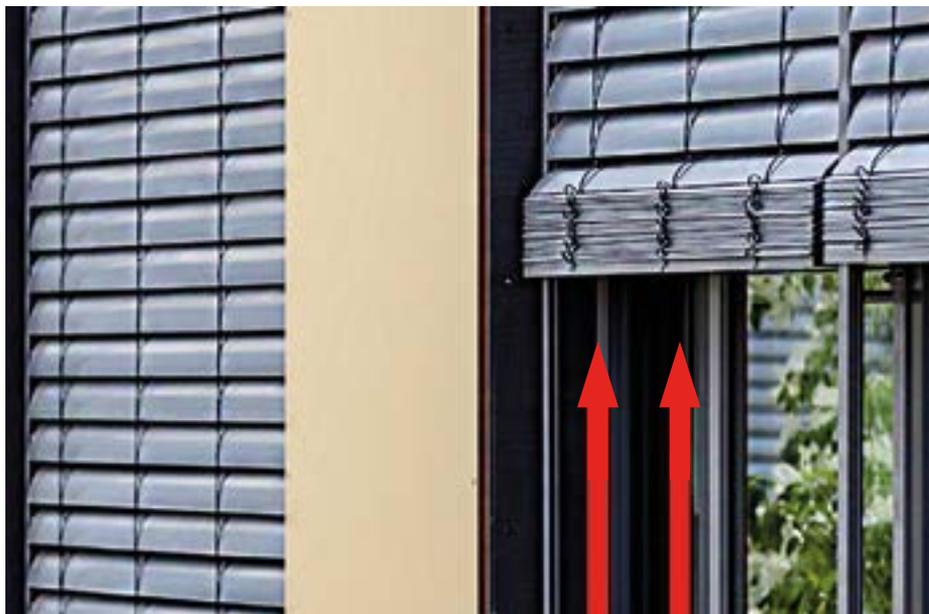
Der Standardlieferungsumfang beinhaltet zudem eine LED-Statusanzeige. Diese informiert über verschiedene Modi wie Systembereitschaft, Netzspannungsausfall, kritische Akkuladung, defekten Akku oder Feueralarm. Es stehen innen- oder außenliegende LED-Module zur Auswahl.

Leistungsfähiger Akku

Das Steuermodul arbeitet völlig autark. Grundlage ist ein temperaturbeständiger Lithium-Eisen-Phosphat-Akku. Der Akku zeichnet sich durch einen hohen elektronischen Wirkungsgrad bei der Ladung und Entladung aus, was ihn besonders langlebig macht.

Zudem schützt sich der Akku selbstständig vor zu viel Hitze und Wärme. Sobald ein kritischer Zustand erreicht ist, fährt der Akku die Anlage hoch, um das Rettungsfenster oder die Rettungstüre freizuhalten. Darüber hinaus ist der Akku so ausgelegt, dass der Antrieb im Notfall mindestens vier Minuten lauffähig ist.

Das System wird ausschließlich über den Akku geladen und gewährleistet auch im Notfall eine reibungslose Funktion. Für den Einsatz im zweiten Fluchtweg gibt es bislang noch keine gültige Norm. Darum ist für Anlagen mit Rescueline eine Abstimmung mit der zuständigen Brandschutzbehörde erforderlich.



Sobald ein Alarm ausgelöst wird, fährt die Anlage nach oben und kann erst wieder bedient werden, wenn der Alarm gestoppt ist.

www.eurosun.cz

Schnellere Antriebe für textile Behänge

Flott in Fahrt für eine zügige Verschattung mit Fenstermarkisen: Bei raumhohen Screens, großen Markisoletten oder Zip-Anlagen bietet Selve die passenden Antriebe mit mehr Drehzahl. Die Schnelllauf-Motoren mit 28 Umdrehungen pro Minute wurden Kundenwünschen folgend speziell für textile Behänge konzipiert. Gerade in modernen Objekten mit großzügig dimensionierten Fensterhöhen erfreuen sich die schnelleren Selve-Antriebe zunehmender Beliebtheit.

Der Vorteil liegt auf der Hand: Die Fahrzeit zwischen den zwei Endpunkten wird durch Antriebe mit 28 Umdrehungen pro Minute im Vergleich zu Motoren mit herkömmlichen Drehzahlen erheblich verkürzt. „Unsere schnellen Antriebe wurden vom Markt und unseren Fachkunden gefordert und haben sich mittlerweile in verschiedensten Objekten bewährt, da sie Schnelligkeit und sichere Funktionsfähigkeit vereinen“, hebt Selve-Produktmanager Dirk Wrobel hervor. Neue Anforderungen brauchen neue Lösungen – mit den Schnelllauf-Motoren hat Selve sein Produktportfolio für den textilen Sonnenschutz schlüssig abgerundet.

Generell kommen die Motoren mit 28 Umdrehungen pro Minute bei allen textilen Behängen zum Einsatz, also immer dort, wo bei kleinen Tuchwellen keine großen Wickeldurchmesser des Behangs entstehen. Längere Laufzeiten werden durch die schnellen Selve-Antriebe vermieden: sei es bei Wohngebäuden, die dem architektonischen Trend folgend über raumhohe Fenster und metergroße Behänge verfügen – oder sei es bei größeren Büro- oder Verwaltungs-



Die Schnelllauf-Antriebe mit 28 Umdrehungen pro Minute erfreuen sich zunehmender Beliebtheit. Mit diesen hat der Lüdenscheider Antriebspezialist laut Produktmanager Dirk Wrobel sein Portfolio schlüssig abgerundet.

objekten, bei denen über zentrale Steuerungen eine schnelle Zustandsänderung von beispielsweise 100 Antrieben oder mehr gewünscht wird. „Zudem ist es bei vielen Zip-Anlagen wichtig, dass die Motoren zügig eingefahren werden“, berichtet Dirk Wrobel. „Dies können wir mit unseren 28 Umdrehungen pro Minute mit einer sicher handbaren Geschwindigkeit realisieren.“

Darüber hinaus haben sich die Schnelllauf-Antriebe auch bei Sonderanwendungen mit Innenrollen – hier insbesondere Baureihe-1-Antriebe mit 30 Umdrehungen

pro Minute – oder bei Verdunklungsanlagen als optimale Lösung empfohlen. Die Selve-Motoren mit mehr Drehzahl sind in drei verschiedenen Antriebstoppen mit individuellen Funktionen verfügbar: dem SP-, SE- und SEZ-Antrieb (speziell für Zip-Screens). Selbstverständlich gibt es die zwei letztgenannten Antriebe ebenso in der Funk-(RC-)Version. Alle Varianten und Vorteile der schnellen Motoren sind auch im neuen Selve-Katalog zu finden.

www.selve.de

Markisentücher * Technische Konfektion * Couponservice



Neu!

Geklebte Tücher
jetzt im Ausfall bis
900 cm

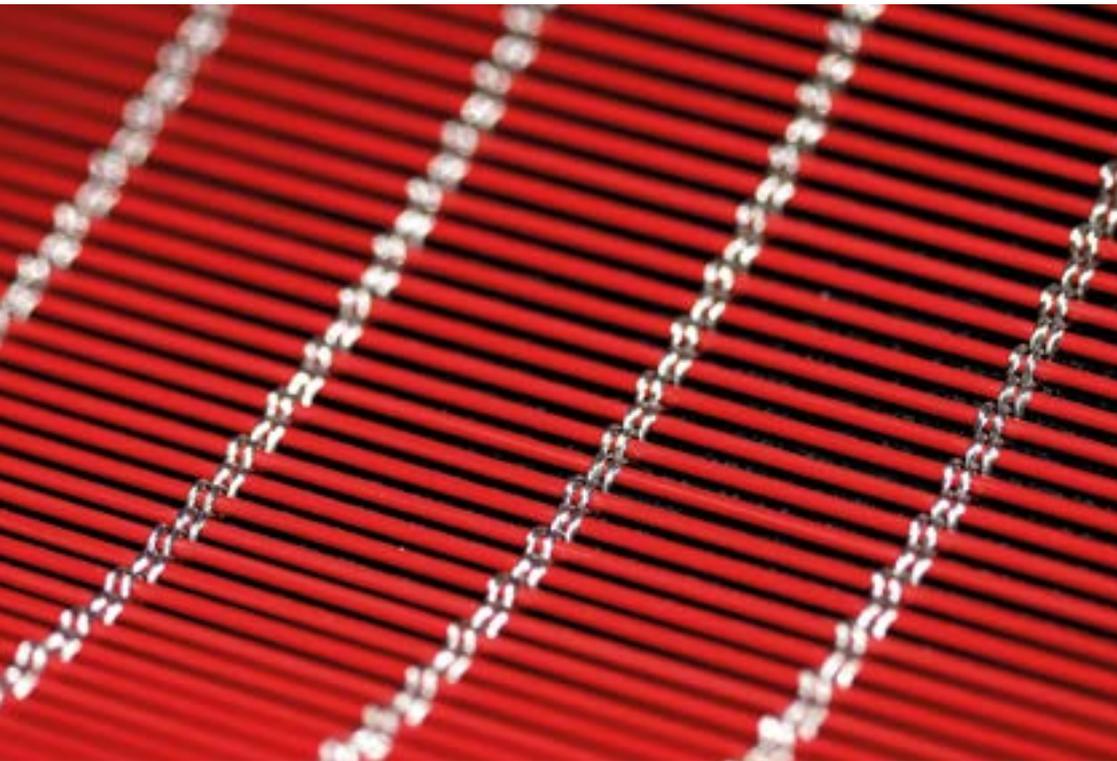
Manufaktur für
technische Textilien

GEORG
MUSCULUS

Georg Musculus GmbH Co. KG * Ernst-Reuter-Str. 20-22 * 51427 Bergisch Gladbach * Tel.: 0 22 04 / 92 29 0

www.markisentuch.com

Neue Systemlösungen aus Metallgewebe



GKD/Holkötter

Mit einem in seiner Breite einzigartigen Verfahrensspektrum werden Planern nahezu unbegrenzte Möglichkeiten gegeben, Räume mit farbigen Metallgeweben zu modellieren.

Die GKD – Gebr. Kufferath AG erfüllt mit ihren ganzheitlichen Lösungen aus Metallgewebe hohe Ansprüche an Design, Komfort und Sicherheit. Farbige Gewebe – bedruckt, eloxiert, gestrahlt oder lackiert – kombinieren Funktionalität und sinnliche Stimulation. Transparente Mediamesh-Fassaden erschließen als Element der Corporate Architecture eine weitere Dimension in der Gestaltung des öffentlichen Raums. Das innovative

Sonnenschutzgewebe Omega Solar aus Flachdrähten verbindet zwei sich eigentlich ausschließende Eigenschaften: hohe Transparenz und hohen Verschattungsgrad. Motorisierte Rolltore und Rollabschlüsse aus Metallgewebe eröffnen als elegante und zugleich robuste Lösung ein ungewöhnlich breites Einsatzspektrum. Als akustisch hochwirksame Deckensysteme und Raumteiler bringen CMP-Gewebe Ruhe in offene Raumsituationen.

Farbige Gewebe

Farbe verleiht Architektur Charakter und Leben. Wahlweise als Vorder- oder Hintergrund, zur Kaschierung von Größe oder als bewusste Betonung eingesetzt, inszeniert sie Gebäude und erschließt Architekten dadurch immer wieder neue Gestaltungsmöglichkeiten. Zudem übernimmt sie als Mittler zwischen Mensch und Raum eine wichtige Rolle in gebauter Umwelt. Eine Eigenschaft, die Farbe in der Architektur zum kongenialen Partner von Metallgewebe macht. Mit einem in seiner Breite einzigartigen Verfahrensspektrum bietet GKD Planern nahezu unbegrenzte Möglichkeiten, Räume mit farbigen Metallgeweben zu modellieren. So werden im Siebdruckverfahren komplexe Grafiken auf flache, dichte Gewebetypen aufgebracht. Die hohe Schichtdicke qualifiziert die in diesem Verfahren bedruckten Gewebe insbesondere für den Außenbereich. Durch Digitaldruck lassen sich für den Innenbereich sogar Fotoaufnahmen

mit feinen Farbverläufen wiedergeben. Im Durchlaufverfahren eloxierte Aluminiumdrähte bewähren sich vor allem für Anwendungen, die ein geringes Volumengewicht erfordern, wie CMP-Gewebe für Deckensysteme oder großformatige Fassadenelemente. Mit Speziallack werden Flach- oder Runddrähte aus Edelstahl in einem kontinuierlichen Durchlaufverfahren farbverbindlich beschichtet. Die hierbei hochfest eingebrannte Lackierung macht die farbigen Spiral- oder Seilgewebe dauerhaft brillant, UV- und witterungsbeständig. Beim Etching werden grafische Elemente auf die glatte Oberseite dichter Gewebetypen gestrahlt. Ohne weitere Behandlung sind die so modifizierten Oberflächen ebenfalls dauerhaft witterungs- und UV-beständig. Je nach Lichteinfall und Blickwinkel wirken die applizierten Motive transparent oder blickdicht.

Transparente Medienfassaden

In der weltweiten Erfolgsgeschichte des transparenten Medienfassadensystems Mediamesh schlagen derzeit internationale Modeketten ein neues Kapitel auf. Eines der größten Modeunternehmen der Welt stattet die Fassaden seiner Flagship-Stores mit den Mega-Displays aus, um die Betrachter für seine Produktwelt zu emotionalisieren. Damit hat das Mediamesh-System den Sprung in die Corporate Architecture geschafft, die die visuelle Identität global agierender Unternehmen unterstützt.

Omega Solar

Der innovative Gewebetyp Omega Solar kombiniert zwei eigentlich unvereinbare Eigenschaften: Gefertigt aus übereinander gestellten, gekröpften Flachdrähten reflektiert das Gewebe die Sonne wesentlich stärker als das bewährte Seilgewebe Omega. Dadurch bietet es trotz



KMGLITE

Bewährte Schließkraftmesstechnik

- ▷ einfach
- ▷ günstig
- ▷ zuverlässig

**Ideal für
ASR A1.7**

www.kmg-lite.de

GTE Industrieelektronik
Tel.: 02162-3703-0



hoher Transparenz eine deutlich höhere Verschattung.

Rolltore und Rollanschlüsse

Das stabile System aus Metallgewebe verhindert trotz seiner filigranen Anmutung unerwünschten Zutritt und Diebstahl. Ob als Nachtabschluss großer Schaufenster in Ladenpassagen, als Rolltor in Tiefgaragen oder zur Abtrennung von nicht öffentlichen Bereichen in Gastronomie oder Wohnanlagen: Das Komplettsystem aus Gewebe, Motor, Führungsschienen, Abschlussprofilen sowie Wandtaster gewährleistet Sicherheit und reibungslosen Lauf.



Gkd/Kudi Böhner

Das stabile Rolltorsystem aus Metallgewebe verhindert trotz seiner filigranen Anmutung unerwünschten Zutritt und Diebstahl.

CMP-Gewebe

Ob zur Gestaltung hochwertiger rasterfreier Decken ohne Durchhang oder als formschöne Raumteiler: CMP-Gewebe op-

timieren nachhaltig die Raumakustik. Die Sandwichpaneele aus Aluminiumwabenträgerplatte mit auflaminierter Decklage aus Metallgewebe und einem Akustikvlies als Zwischenschicht verbinden außergewöhn-

liche Stabilität mit eleganter Optik. Eine 25 Millimeter dicke Wabenträgerplatte erreicht ohne zusätzliche Dämmstoffauflage Schallabsorptionswerte von $\alpha_w = 0,9$. Große Paneelformate senken die Zahl der Fugen und un-

terstreichen durch stumpf gestoßene Verarbeitung die monolithische Wirkung der Installationen aus CMP-Gewebe.

www.gkd.de



Für malerische Terrassen.

„Mein Terrassendach. Meine T200.“

Jeder hat seine eigene Vorstellung von der perfekten Terrasse. Allen gemein ist, dass VARISOL den passenden Sonnenschutz dazu liefert: Unsere Unterglasmarkise T200 überzeugt mit einer riesigen Auswahl an Tüchern und Farben, intelligenter Steuerung – und natürlich der richtigen Portion Schatten für ein angenehmes Klima.

Erfahren Sie alles über unser Sortiment unter www.varisol.de.

VARISOL
Wir sind Markisen.

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

Smart und entspannt im heimischen Grün

Wer als Hausbesitzer schon mit dem Frühjahrsputz des Balkons, der Terrasse oder des Gartens nicht nur auf laubfreie Wege, sondern auch auf smarte Technik setzt, wird einen äußerst komfortablen Sommer erleben. Mit einem Smart-Home-System wie dem HomePilot von Rademacher geht das besonders einfach. Das System vernetzt etwa Rollläden und Markisen, so dass sie sich nach einer vorprogrammierten Zeit öffnen oder schließen. Der Vorteil: Die Zimmer heizen sich nicht zu sehr auf, und die Terrasse ist angenehm kühl beschattet.

Garten wetterabhängig steuern

Das funkbasierte System kann problemlos nachgerüstet und einfach in das heimische LAN- oder WLAN-Netz integriert werden. Die Bedienung erfolgt per PC, Laptop oder von unterwegs mit der entsprechenden App via Tablet und Smartphone. Bis zu 100 elektronische Geräte kann der HomePilot dank des bi-direktionalen Funksystems DuoFern steuern. Der Phantasie sind hier kaum Grenzen gesetzt. Von der Außenbeleuchtung auf Zufahrtswegen über Teichpumpe und Poolabdeckung



Die Bedienung des funkbasierten Systems erfolgt per PC, Laptop oder von unterwegs mit der entsprechenden App via Tablet und Smartphone.

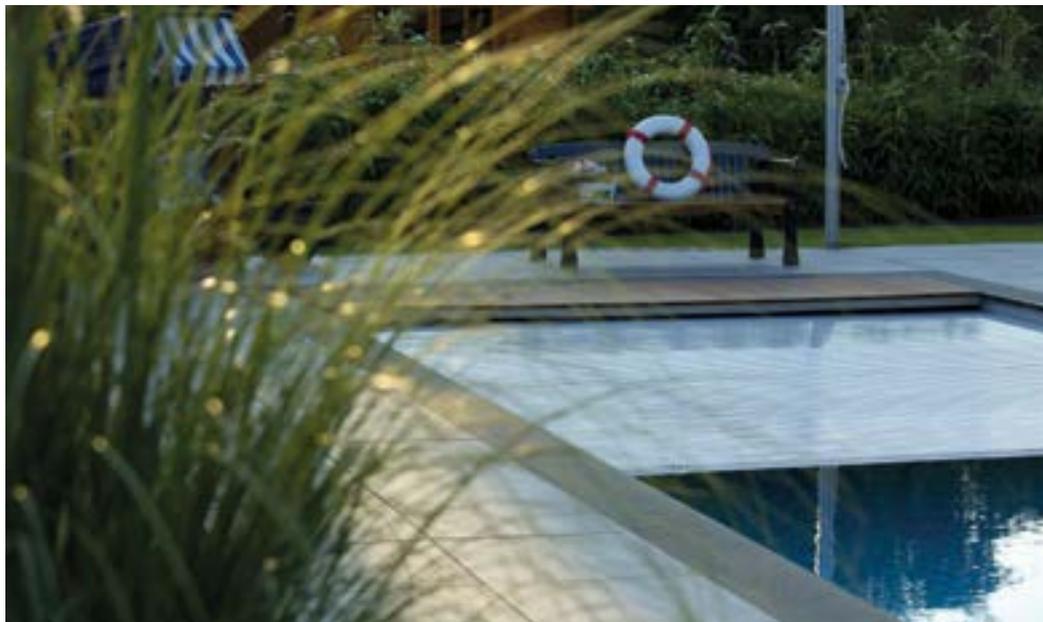
bis zu einzelnen Lichterketten, die den Garten dekorieren – mit dem smarten Steuerungstool hat man sie alle unkompliziert automatisiert und von überall jederzeit im Blick. Zudem lässt sich der HomePilot mit dem DuoFern Umweltsensor (Wetterstation) kombinieren. Dieser erfasst neben der Helligkeit weitere Daten wie Temperatur, den Stand der Sonne, Regen und

Windstärke, so dass Markise und Rollläden auf die herrschenden Licht- und Wetterverhältnisse reagieren können. Bei Wind oder Regen fährt die Markise automatisch ein, damit sie nicht beschädigt wird. Das Licht schaltet sich erst mit der Dämmerung an, die Rollläden schließen sich bei allzu großer Sonneneinstrahlung. Und sollte es regnen, geht die Sprinkleranlage aus.

Besonders praktisch ist das Anlegen sogenannter Szenen. Dann fährt während des gemütlichen Grillabends auf Knopfdruck die Markise aus, die Leuchten auf der Terrasse sorgen für stimmungsvolles Licht und die Teichpumpe plätschert ganz sanft im Hintergrund. So kann der Sommer kommen.

Garage einbinden

In Kombination mit der kostenlosen GeoPilot App von Rademacher wird der HomePilot erst recht zum Alleskönner. Dann wird die Einfahrt zum Haus oder der Garten schon automatisch beleuchtet, sobald der Bewohner nach Hause kommt. Der GeoPilot macht aus dem Smartphone einen Sensor, der den Standort in einem Radius von 200 Metern bis zu zehn Kilometern an den HomePilot überträgt. Betritt oder verlässt der Besitzer seine individuell konfigurierbaren Regionen löst die Applikation zuvor programmierte Szenen aus.



Auch die Poolabdeckung kann problemlos in das System eingebunden und automatisiert werden.

www.homepilot.de
www.rademacher.de

Design trifft Funktionalität



Flexalum

Der geschlossene Sonnenschutz wirkt optisch noch eleganter und die Entstehung von störendem Streulicht wird verhindert.

Raffstores sind ein beliebter Sicht- und Sonnenschutz, da sie eine zusätzliche Lichtsteuerung ermöglichen und so einen hohen visuellen Komfort bieten. Mit seinem Verbundraffstore hat Flexalum eine spezielle Variante des Raffstores im Sortiment. Das Besondere daran: ein noch besserer Abdunklungsgrad im noch ästhetischeren Design.

Der Flexalum Verbundraffstore punktet durch sein elegantes durchgängiges Design, welches sich harmonisch in jedes Bauwerk einfügt. Dabei gewährleistet das Sonnenschutzsystem einen sehr hohen Abdunklungsgrad. Zum einen sorgen spezielle Keder in der Lamelle für ein dichtes Anliegen der Lamellen und vermeiden Lichteinfall. Zum anderen entfallen durch den Verzicht auf das Aufzugsband die typischen Stanzungen in der Lamelle. Dadurch wirkt der geschlossene Sonnenschutz optisch noch eleganter und die Entstehung von störendem Streulicht, das durch diese Stanzungen entstehen kann, wird verhindert.

gen Lamellenführung besonders windstabil. Eine Hochschlagsicherung an der Unterschiene sorgt zudem für eine einbruchshemmende Wirkung, da das Hochschieben des Behangs verhindert wird. So trägt dieser Sonnenschutz nicht nur zu einem erhöhten Wohnkomfort, sondern auch zu einer höheren Sicherheit in den eigenen vier Wänden bei.

Ein Auflaufschutz schützt das Produkt zusätzlich vor Beschädigungen, wenn der Behang bei der Abfahrt blockiert werden sollte. Dies wird durch die Entkoppelung von Behang und Antriebseinheit ermöglicht. Der Vorteil: Behindert beispielsweise ein Gegenstand den Raffstore beim Abfahren, dann entkoppelt sich der Behang von der Antriebseinheit und liegt auf dem störenden Objekt auf ohne Schaden zu nehmen, auch wenn die Antriebsmechanik weiterläuft. Die Antriebstechnik ist übrigens unsichtbar in den seitlichen Führungsschienen integriert – ein weiteres Plus in Sachen Optik und Eleganz.

Sicherheit und Komfort

Die Verbundraffstores von Flexalum sind dank der beidseitigen

www.flexalum.de

Freude am Parken

Raumwunder, Sicherheitstor oder Individualist
Detolux® | Resident® | Qcompact | Vertico®



Rollläden



Garagentore



Raffstores



Textilscreens

Weitere Informationen finden Sie auf www.alulux.de

Schatten und neu gewonnenen Wohnraum genießen

In der Sommerzeit will man sich so oft wie nur möglich draußen aufhalten und seine Freizeit auf der heimischen Terrasse genießen. Hat man genügend Sonne und reichlich Endorphine getankt, sollte der Schatten weiterhin ein Wohlfühl-Ambiente auf der Terrasse bieten. Dabei ist Schatten aber nicht gleich Schatten. Den Sonnenschutz zu optimieren und Schatten nicht nur spürbar, sondern zu einem Erlebnis auf der Terrasse werden zu lassen, ist die Aufgabe einer Markise. Genau so vielfältig und individuell wie die Wohnräume



Die Pergolamarkise ist der ideale Sonnen- und Wetterschutz für den Privat- und Gastronomiebereich.



Auch bei den enormen Baubarkeiten wird die Tuchspannung unter Nutzung des Gegenzugprinzips jederzeit gehalten.

sind auch die Ansprüche an Markisen für die Terrasse oder den Balkon.

Die Pergolamarkise ist der ideale Sonnen- und Wetter-schutz für den Privat- und Gastronomiebereich. Für eine individuelle Gestaltung des Außenbereichs bietet Reflexa mit der Life Viladora eine optimale Lösung. Mit der Life Viladora kann eine Dachfläche bis zu 36 Quadratmeter vor dem Überhitzen geschützt werden. Je nach Wahl des Markisentuches wird der Bereich in angenehmes Licht getaucht. Sie gestaltet einen zusätzlichen Wohnraum für die schönen, sonnigen Tage des Jahres. Mit Baubarkeiten von bis zu 6 Metern Breite und 6 Metern Ausfall ist sie ein wahres Raumwunder. So lässt sich bspw. sehr einfach und schnell eine oft geforderte Raucher- oder Freiluftzone im Gastronomiebereich herstellen.

Das Reflexa-System bietet Schutz gegen ungewollte Son-

neneinstrahlungen und weist zugleich durch kontrollierten Wasserablauf leichten Regen bereits ab einer Neigung von 10° Grad ab. Die filigrane Konstruktion erweist sich als extrem standfest, mit der Führungsschienenbefestigung ist der Neigungswinkel variabel einstellbar



Mit der Führungsschienenbefestigung ist der Neigungswinkel variabel einstellbar und widersteht fast jeder Witterung.

und widersteht fast jeder Witterung. Auch bei den enormen Baubarkeiten wird die Tuchspannung unter Nutzung des Gegenzugprinzips jederzeit gehalten.

Individuelle Gestaltung

Für alle Markisen gilt: Individualität macht die Terrasse erst richtig gemütlich. Die sprichwörtliche Qual der Wahl hat man bei den Markisentüchern. Ob Acryl-, Polyester- oder PVC-beschichtetes Gewebe kann je nach Wunsch und Anspruch entschieden werden. Die bei Reflexa erhältliche Lumera-Kollektion bietet Markisentücher einer spinddüsengefärbten CBA-Faser. Diese Faser ist extrem glatt mit einer sehr dichten Oberfläche. Hohe Leuchtkraft, Schmutzabweisung, Lichtechtheit und Witterungsbeständigkeit zeichnen diese Kollektion mit ihrer Langlebigkeit aus. Die Tuchnähte aus dem bewährten Tenara-Garn sind beständig gegen UV-Strahlung, also ideale Voraussetzungen für die Anwendung im Außenbereich. Dabei reicht die Palette von wetterresistenten Stoffen über durchsichtsfähige Stoffe bis hin zu Stoffen mit hohem Reflexionsgrad. Die wichtigste Entscheidung beim Markisenkauf, die ein Kunde treffen muss, ist wohl die Farbgestaltung seiner Markise, denn dabei ist nahezu jede farbliche Spielvariante denkbar. Genau so vielfältig und individuell wie sich Wohnräume gestalten lassen, sind auch die gestalterischen Ansprüche an Markisen für die Terrasse oder den Balkon. Sie sind nicht nur ein Blickfang, sondern verleihen jedem Gebäude eine besondere Optik. Je nach baulicher Situation und individuellen Bedürfnissen werden verschiedene Markisentypen benötigt. Hier bietet Reflexa über zehn verschiedene Grundmodelle an, die in zahlreichen Ausprägungen erhältlich sind.

www.reflexa.de

Individuelle Wohlfühl-Oase



Wilkes (2)

Die Terrassenüberdachung erweitert den Innenraum ins Freie und bietet Schutz und Sicherheit bei jedem Wetter.

Homing ist Trend: Die Terrasse erweitert den Innenraum ins Freie. So entstehen einzigartige Außenbereiche, die nicht nur mit harmonischem Design überzeugen, sondern auch leicht zu pflegen sind und auf Dauer jedem Wetter standhalten.

Fassaden- und Objektverkleidungen, Brüstungen und Sichtschutzwände lassen sich mit Kronoart von Wilkes kreativ gestalten und untereinander kombinieren. Diese HPL-Baukompaktplatten bieten eine umfangreiche Designvielfalt von Farben sowie Holz-, Stein- und Metalldekoren in naturgetreuer Nachbildung. Mit ihrer harten, UV-geschützten Oberfläche sind sie besonders widerstandsfähig und bieten Sicherheit und langlebigen Schutz vor jeglichen Witterungseinflüssen, so dass Hausbesitzer lange Freude an ihrer Fassaden- und Balkonverkleidung haben.



Neben einer hohen Transparenz ist die Tragfähigkeit ein entscheidender Faktor bei der Auswahl des Bedachungsmaterials.

Wartungsarm und abwechslungsreich

Bei der Wahl des passenden Bodenbelages sind Nomawood Kunststoffdielen eine ideale Lösung für Terrassen und Balkone. Sie bestehen aus einem speziell entwickelten Vollkunststoff, ohne Holzanteile, der sich sowohl durch eine hohe Witterungsbeständigkeit als auch durch einfache Reinigungsmöglichkeit auszeichnet. Verschiedene Farben und Strukturen in eleganter Holzoptik stehen zur Auswahl.

Transparent und belastbar

Eine passende Terrassenüberdachung komplettiert die Wohlfühl-Oase. Der Schutz von Mobiliar und Boden sowie die Sicherheit vor Witterungseinflüssen sind dabei die wesentlichen Pluspunkte. Die Steg- und Wellplatten „Marlon“ von Wilkes vereinen garantierte Hagelsicherheit und Langlebigkeit mit hoher Transparenz und Tragfähigkeit. Sie bestehen aus robustem Polycarbonat, das sich durch eine hohe Lichtbeständigkeit und eine glasklare Optik auszeichnet, ohne bei langjährigem Einsatz an Qualität zu verlieren.

www.wilkes.de

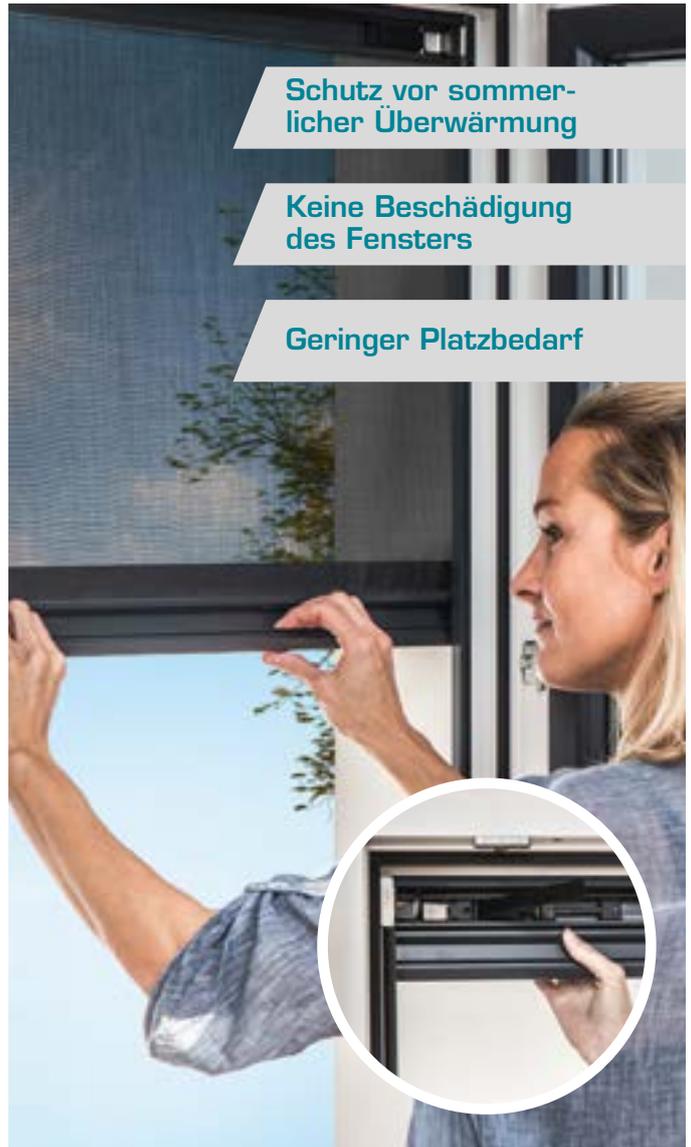
Das erste Außenrollo mit einem einzigartigen Vorteil:

Keine Beschädigung von Fenster und Tür.

Schutz vor sommerlicher Überwärmung

Keine Beschädigung des Fensters

Geringer Platzbedarf



Sonnenschutz für Wohnungsmieter

BLINOS ROLLO

Das BLINOS ROLLO wird einfach mit der patentierten Klemmvorrichtung auf den Fensterrahmen montiert. Für die Montage muss nicht gebohrt und geschraubt werden. Das BLINOS ROLLO kann aber auch jederzeit ganz einfach wieder entfernt werden. Der ursprüngliche Zustand ist mit wenigen Handgriffen wiederhergestellt. Das freut Mieter und Vermieter.

Mehr Infos unter: schlotterer.at

Schön eckig

Das neue Weinor-Heizsystem Tempura Quadra überzeugt durch seine moderne rechtwinklige Optik und durch einen cleveren Montagesockel mit integriertem Funkempfänger. Der kleine Wärmespender lässt sich überall problemlos montieren.

Fachbetrieben bietet optionales Terrassenzubehör ein attraktives Zusatzgeschäft. Des-

det. Sie macht auch durch ihre schlanke Optik eine gute Figur. Diese schmale Konstruktion geht aus einer cleveren technischen Idee hervor, denn der neu entwickelte Sockel des Heizsystems beherbergt Elektronikkomponenten wie Hirschmannstecker und Funksteuerung. Beide sind unsichtbar hinter einer Blende verborgen. Auch das kompakte Gehäuse gibt der Tempura Quadra einen unauffälligen, hochwertigen Look.

Tempura Quadra gibt es in zwei Varianten: zur Montage an die Weinor Gelenkarm-Markise Opal Design II und als Tempura Quadra Universal zum Anbringen an Wand oder Decke. So bietet sich Terrassen- und Balkonutzern eine Vielzahl an Anwendungsmöglichkeiten.



Optisch überzeugt das kompakte Heizsystem durch sein modernes rechtwinkliges Design.

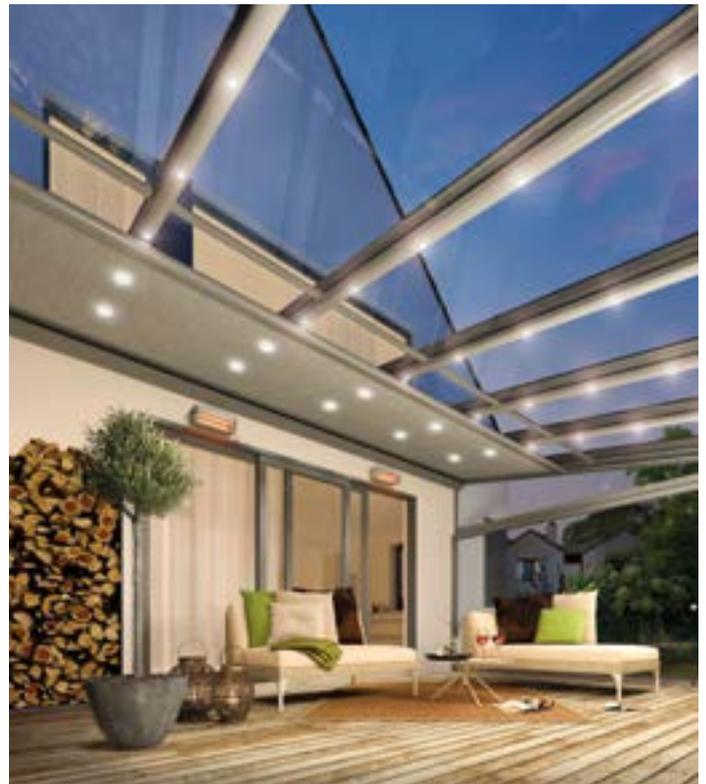
halb hat Weinor sein Heizsystem Tempura ergänzt. Neben der runden Variante gibt es nun auch eine eckige Ausführung, die Tempura Quadra. Ihre Highlights: modernes Design, eine neue, blendarme Röhre und die flexible Anbringung.

Schlanke Optik

Das attraktive Design der Tempura Quadra ist nicht nur der eckigen Bauweise geschul-

Geprüfte Qualität

Tempura Quadra ist TÜV-geprüft und wurde auf Basis der erfolgreichen runden Variante weiterentwickelt. Deshalb verfügt die neue eckige Version über dieselben Pluspunkte wie bisher. Dazu gehören etwa die angenehme, windunabhängige Wärme der Infrarotstrahlung und die hochwertige Verarbeitung. Außerdem ist der neue Heizstrahler genauso wie das runde System entweder drahtgebundenem Schalter oder mit Funktechnik steuerbar. Mit dem BiConnect-Funk von



Das neue Heizsystem lässt sich überall problemlos montieren.

Weinor lässt sich das Gerät nicht nur bequem über einen Handsender an- und ausschalten, sondern auch die Wärmeintensität dimmen.

Neue Heizröhre, blendarme Sofortwärme

Tempura Quadra sorgt mit Sofortwärme durch moderne Infrarot-Technik für höchsten Wohlfühlgenuss auf der Terrasse. Die Wärme entsteht un-

mittelbar auf der Haut, ohne Aufheizphase und auch bei Windböen. Ein weiteres Plus: Tempura Quadra wird in der werkseigenen Pulverbeschichtung bearbeitet. Das ermöglicht hohe Qualität und große Farbvielfalt. Das Gehäuse lässt sich auf diese Weise mit der gleichen farblichen Beschichtung ausstatten, wie das Gestell von Markise oder Terrassendach.

www.weinor.de

C.D. HÜCKING · Sicht- u. Sonnenschutz
Inh. Karl Friedrich Lueth

Innen- u. Außenjalousien · Außenrollstore · Z-Lamelle · Vertikal-Jalousien
Holzjalousien · Maß- u. Serienrollös · Markisen · Rolläden-Fenster
Gardinen u. Winkleisen · Serienstanzartikel

Englandstraße 12 · D-58675 Hemer
Tel.: 0 23 72 / 1 21 10 · Fax: 0 23 72 / 34 86
www.huecking.com · info@huecking.com

BFB
Tel. 0237 22 29-0
www.bilfinger.de

Welterstraße 21a
D-32274 Spitalerwerdorf
☎ +49 (0) 35 84 22 29-0
☎ +49 (0) 35 84 22 29-55
✉ info@bilfinger.de
www.bilfinger.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

Eine Kleine, die viel kann

Die klassische Tragrohrmarkise Markilux 1300 Basic ist schon seit 2003 im Markt. Ihre Technik hat sich über die Jahre bewährt und nun hat sie eine Verjüngungskur bekommen. Mit ihrem neuen Design und der Möglichkeit, sie mit vielen Extras auszustatten, will die Markise weiterhin überzeugen.

Die offene Balkon- und Terrassenmarkise Markilux 1300 Basic ist ein Einstiegsmodell des Markisenherstellers Markilux. Schon seit 13 Jahren wird sie verkauft. Denn die kleine Markise überzeugt laut Hersteller mit ihrer robusten, stabilen Art. Nun hat sie ein frisches Design bekommen. Die neuen tropfenförmigen Seitenkappen und das runde Ausfallprofil wirken zusammen feingliedrig und leicht. Die Seitenkappen sind zweiteilig: Auch in der Innenansicht ist das Bauteil, das von außen unsichtbar mit einem Gewindestift befestigt wird, schön und glatt gearbeitet.

Mit vielen Extras

Zur neuen Optik gesellt sich eine jahrzehntelang erprobte Technik. Hierzu gehört ein 40



Die klassische Tragrohrmarkise hat nun eine Verjüngungskur bekommen.

mal 40 Millimeter starkes, verwindungssteifes, pulverbeschichtetes Stahltragrohr, das innen wie außen verzinkt ist, sowie Materialien aus beschichtetem Aluminium, korrosionsbeständigem Edelstahl und aus Teflon. Michael Gerling, technischer Leiter von Markilux, beschreibt die Markise als budgetfreundlichen Alleskönner: „Dieses offene Markisenmodell,

das ohne Kassette auskommt, ist hochwertig gebaut, schlicht und doch elegant und lässt sich mit Funktionen wie Schattenplus, mit Motor oder Funkmotor, Wärmestrahler oder Wind- und Sonnenwächtern ausstatten.“ Ein weiterer Pluspunkt ist zudem das per Handkurbel bedienbare Neigungsverstellgetriebe, mit dem sich das Markisentuch je nach Sonnenstand

auf- und abneigen lässt. Gleichzeitig optisch grazil, gibt es das Modell bis zu einer Breite von sieben Metern und ab sechs Meter fünfzig auch mit einem Ausfall von vier Metern.

Markise zeigt Tuch und Farbe

Eine offene Markise wie die Markilux 1300 Basic spricht dabei vor allem Kunden an, die sich bewusst dafür entscheiden, das Tuch als Farbtupfer an der Hauswand wirken zu lassen. Oder aber, die eine Markise unter einem Dachvorsprung montieren möchten und deshalb auf einen Rundumschutz durch eine Kassette verzichten können. Trotzdem gibt es für das Modell ein zusätzliches Schutzdach aus Aluminium.

Die Markise wird im gleichen Größenraster wie bisher angeboten. Sie lässt sich einzeln oder gekoppelt als doppelte Anlage schnell und einfach an der Wand, unter der Decke oder an Dachsparren anbringen. Es gibt sie in den Farben Verkehrsweiß und Weißaluminium.

www.markilux.com

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

SAULEDA
NICE DAYS
Live the Moment

Sensations

 Sauleda Solar Pro

Triplicera de les Cortes, 102 Tel: +34 933 297 159
08028 Barcelona (Spain) sauleda@sauleda.com
www.sauleda.com

Den Durchblick behalten



Das selbsthaftende Gewebe strahlt Behaglichkeit aus.

MHZ erweitert sein Produktportfolio um das Hafttextil Squid, ein selbsthaftendes, textiles Gewebe, das auf allen innenliegenden Fenster- und Sonderformen angebracht werden kann. Das neuartige Gewebe revolutioniert herkömmliche Fensterfolien und sorgt für Privatsphäre und Durchblick. Die besondere textile Optik sowie die textilen Eigenschaften machen das Hafttextil vielfältig und individuell einsetzbar.

Privatsphäre und Transparenz

Das Produkt entstand aus dem Bedürfnis heraus, einen Sicht- und Sonnenschutz zu entwickeln, der ein textiles Erscheinungsbild aufweist, wenn keine Montage- oder Aufhängesysteme angebracht werden können. Das neuartige Haftgewebe bietet tagsüber Schutz vor neugierigen Blicken, lässt aber dennoch ausreichend Tageslicht



Das Produkt lässt sich äußerst unkompliziert anbringen.

hindurch und erhält den Blickkontakt nach draußen. Zusätzlich sorgt das Gewebe mit seiner textilen Optik für Behaglichkeit, ganz im Gegensatz zu traditionellen Fensterfolien, die den Ausblick gänzlich verhindern und oft kalt wirken.

Einfache Handhabung

Eine spezielle Haftbeschichtung sorgt dafür, dass das Hafttextil eigenständig an glatten Oberflächen haftet. Das Anbringen ist kinderleicht: Das Fenster oder die Fläche reinigen und trocknen, das Gewebe etwas größer zuschneiden, Schutzfolie abziehen und auf dem Fenster aufbringen. Anschließend überstehende Kanten vorsichtig abschneiden. Bei größeren Oberflächen ist es leichter, das Produkt zu zweit anzubringen. Zudem kann die Verarbeitungsrichtung „längs“ oder „quer“

frei gewählt werden, was für eine noch einfachere Handhabung sorgt. Das Hafttextil lässt sich rückstandslos entfernen und wieder anbringen. Squid ist in einer Breite von 1,30 Meter erhältlich, die Länge kann bei der Bestellung selbst gewählt werden. Da das Textil vor Ort selbst zugeschnitten wird, ist es für jedes Fenster und jede Sonderform geeignet.

Vielfältiger Einsatz

Squid überzeugt mit seiner besonders natürlichen Optik. Es wird in Europa aus hochwertigen Polyestergeräten gewebt und ist in den fünf Farbnuancen Chalk, Bone, Oak, Ash und

Rock erhältlich. Dem Einsatz des Hafttextils sind keine Grenzen gesetzt – ob im privaten Wohnbereich, in Bürogebäuden oder auch in öffentlichen Einrichtungen wie Krankenhäusern. Mithilfe der speziellen Haftbeschichtung und der antibakteriellen Ausrüstung ist das atmungsaktive Textil zudem für Feuchträume geeignet und kann in Badezimmern, Waschküchen und Küchen zum Einsatz kommen. Pflegen lässt sich das Gewebe ganz einfach mit einer sauberen, weichen Kleiderbürste. Die Zertifizierungen „schwer entflammbar“ B1 und M1 ermöglichen den sicheren Einsatz in Objekten. Die UV-Beständigkeit nach QUV-Test ISO 4892-3 (2006) sorgt dafür, dass sich die Haftbeschichtung weder verfärbt noch an Haftungsstärke einbüßt.

www.mhz.de



Tagsüber bietet das neuartige Haftgewebe Schutz vor neugierigen Blicken, lässt aber dennoch ausreichend Tageslicht hindurch.

Neue Neubaugurtführung

Wer ganz nah am Markt ist, kann optimal passende, professionelle Lösungen bieten: Dieses Credo von Selve hat sich einmal mehr in der Praxis bewährt. Gemeinsam mit Kunden wurde eine neue Rollladen-Gurtführung für alle Neubau-Fertigkastensysteme sowie Neubau-Aufsatzelemente der neuesten Generation entwickelt, die – bestehend aus zwei Teilen – nicht nur für erhebliche Montagevorteile sorgt. Diese Produktoptimierung des Lüdenscheider Weltmarktführers für Rollladenbauteile erfüllt zudem die EnEV-Anforderungen der Klasse 2 bezüglich Luftdurchlässigkeit.

Wie können wir unsere Gurtführungen noch weiter verbessern, wie sehen dabei konkrete Wünsche der Fachkunden aus? Mit diesen Fragen machte sich Udo Pingel, Selve-Produktmanager für Rollladenbauteile, eine Woche in Deutschland auf Reisen und besuchte verschiedene Kunden. „Die Ideen und Wünsche der Rollladenkasten-Hersteller und -Verarbeiter haben wir gesammelt und dann bei der Umsetzung des Produkts einfließen lassen“, berichtet Udo Pingel. Selve wartet in seinem umfassenden Sortiment mit ins-



Die optimierte Neubaugurtführung erleichtert die Montage, bietet Vorteile beim Verputzen und erfüllt zudem die EnEV-Anforderungen Klasse 2.

gesamt rund 35 verschiedenen Gurtführungen auf – im April ging die neue Gurtführung für Fertigkästen in Serie.

Der große Montagevorteil der Produktneuheit liegt im zweiteiligen Konzept: Die Neubaugurtführung (für Standardgurte bis 23 Millimeter) besteht aus einem Grundkörper und einem zusätzlichen Raststück. „Im Vergleich zu sonst üblichen einteiligen Produkten ergeben sich daraus verschiedenste Pluspunkte“, erläutert Udo Pingel. Denn: Während der Bauphase kann bei der aus zwei Teilen bestehenden Selve-Gurtführung zum einen nichts beschädigt oder abgebro-

chen werden. Zum anderen gibt es handfeste Vorteile beim späteren Verputzen der Rollladenkästen.

Bei der Selve-Lösung wird zunächst vom Verarbeiter der Grundkörper inklusive Dämmung und Putzkappe in die Wandung des Fertigkastens geklebt. „Die Montage wird durch die waagerechte Bohrung einfacher, unkomplizierter und schneller“, so der Produktmanager. Nach dem Einbau des Kastens und dem Auftragen des Putzes wird dann vor Ort nur noch das Raststück in den Grundkörper gedrückt – und ist somit fertig montiert. Durch die Putz-

kappe kann kein Putz in die Gurtführung gelangen. „Das sorgt für eine saubere und effiziente Verarbeitung – auch weil beim Innenausbau nicht um die Gurtführung herumgeputzt werden muss“, erklärt Udo Pingel. Zudem können mit der Selve-Neubaugurtführung Putzstärken bis zu 25 Millimeter ausgeglichen werden. Weitere Besonderheit: Das Produkt erfüllt nach entsprechenden Prüfungen die Energieeinsparverordnung-(EnEV-)Anforderungen der Klasse 2, dies wird auch durch zwei Bürstendichtungen erreicht.

www.selve.de



So sieht die neue Gurtführung nach der kompletten Montage aus: Das Raststück mit Rolle wurde auf den eingeputzten Grundkörper geschoben.

Selve (2)

Anzeige

Riesiges elektrisches Sonnensegel trotz den Naturkräften

Mit dem „SunShield – das Markisensegel“ hat die Firma dubau aus Kiel ein durchdachtes riesiges Sonnenschutzprodukt für jedes Wetter konzipiert.

Wasserdicht

Der hochwertige Stoff hat nicht nur einen UV-Schutz von 80+, sondern ist auch wasserdicht bis zu einer Wassersäule von 1000 mm.

Ein unglaublicher Ausfall von 9 m ist möglich. Selbst starker Wind kann das zum Patent angemeldete System nicht aus der Form bringen.

Windstärke 7

Bis Windstärke 7 und somit der höchsten Windwiderstandsklasse 3 hält das Markisensegel problemlos stand (gemäß EN 13561)

Selbst an eine Höhenverstellung wurde gedacht. Eine oder auch beide Seiten können mechanisch abgesenkt werden und gewährleisten so einen gezielten Wasserabfluss oder Schatten bei tiefstehender Sonne.

www.Markisensegel.com



Die Balancerpfosten ziehen mit einer Kraft von jeweils 55 kg das Segeltuch straff und sorgen so für eine extreme Windresistenz. Das Markisensegel ist bequem per Funk fahrbar.

Eine Million Packstücke auf den Weg gebracht



Markilux (2)

Auch in Zukunft möchte man die erfolgreiche Partnerschaft fortführen: Michael Gerling, technischer Leiter, Kai und Ulrich Behrendt sowie Klaus Wuchner (v. l.).

Gute Partnerschaften mit Dienstleistern sind für Unternehmen ein wesentlicher Baustein. Sie garantieren zum Beispiel, dass Arbeitsabläufe, die ein Unternehmen selbst nicht leisten kann oder möchte, reibungslos funktionieren. So liefert die Spedition Behrendt aus Emsdetten unter dem Namen „Markisped“ die Sonnenschutzanlagen des Markisenspezialisten Markilux nun schon seit 25 Jahren zuverlässig an deutsche sowie zum Teil auch internationale Fachkunden

aus. Passend zu diesem Jubiläum weihte die Spedition ihr neues Bürogebäude ein. Zudem erhielt die Fahrzeugflotte zum Saisonstart neue Slogans.

„Wir freuen uns natürlich über jede Partnerschaft, die lange und gut funktioniert. Denn beide Seiten müssen viel Zeit und Engagement investieren, bis das Miteinander richtig rund läuft. Und das können wir definitiv von der Zusammenarbeit mit der Spedition Behrendt sagen“, betont Klaus Wuch-

ner, Marketing- und Vertriebsleiter von Markilux. Seit 25 Jahren liefert die Spedition unter dem Namen „Markisped“ die Produkte des Markisenherstellers zuverlässig an den Fachhandel aus. Insgesamt eine Million Packstücke hat die Spedition bisher quer durch Deutschland und teilweise sogar bis ins Ausland transportiert. Eine imposante Zahl, hinter der eine Menge Arbeit und viele Kilometer Fahrleistung steckt.

Gute Zusammenarbeit

Klaus Wuchner weiß dies zu schätzen: „Was nützen uns die besten Produkte, wenn sie nicht termingerecht zum Kunden kommen? Auf einen

verlässlichen Partner bauen zu können, ist daher für uns sehr wichtig. Vor allem, da die Markisen in den vergangenen Jahren immer größer und schwerer geworden sind, was den Transport anspruchsvoller macht.“ Deshalb ist man besonders froh, mit Kai Behrendt, dem Juniorchef der Spedition, auch die Zukunft der Partnerschaft gesichert zu haben.

Seniorchef Ulrich Behrendt blickt ebenfalls zufrieden auf die bisherige Zusammenarbeit mit Markilux zurück. „Treue Kunden sind einfach eine verlässliche Größe für jedes Unternehmen. Gerade in der heutigen, schnelllebigen Zeit ist Kontinuität schon etwas Besonderes und sie bietet Perspektive“, sagt er. Für die weitere Partnerschaft scheint das Unternehmen jedenfalls bestens gerüstet, denn passend zum 25-jährigen Jubiläum konnte die Spedition ihr neues Bürogebäude in Emsdetten beziehen.

Zum Saisonstart erhielten die Fahrzeuge zudem Planen mit dem neuen Schriftzug: „Designmarkisen Made in Germany“. Klaus Wuchner möchte hiermit eine klare Botschaft nach außen senden: „Wir sehen uns als einen der führenden Hersteller im Markt von Designmarkisen. Mit dem neuen Slogan wollen wir dies schon auf dem Weg der Produkte zu unseren Fachhändlern kommunizieren. So soll der Endkunde Markilux noch stärker als Marke wahrnehmen, die für Qualitätsprodukte steht.“



Zum Saisonstart erhielten die Fahrzeuge Planen mit einem neuen Schriftzug.

www.markilux.com

Flexible und kurzfristige Liefertermine



Hörmann (2)

Auch Tore mit Zusatzausstattungen sind nun innerhalb von 11 bis 16 Arbeitstagen lieferbar.

Bauelementehändler und Verarbeiter stehen bei der Umsetzung von Bauprojekten vor der Herausforderung, immer kurzfristigere Terminwünsche ihrer Auftraggeber realisieren zu müssen. Um dieser Anforderung gerecht zu werden, legt Hörmann ein neues Sofort-Programm auf, in dem rund 90 Prozent der Kommissionstore sowie Garagen-Nebentüren innerhalb von 11 bis 16 Arbeitstagen lieferbar sind.

Kurze Wege und eine bis ins Detail abgestimmte Produktion machen das Hörmann Sofort-Programm für Garagen-Sectionaltore möglich. Die LPU 42 und LPU 67 Thermo Tore in Standardausführung sind in vielen Größen, mit verschiedenen Oberflächen, in 16 Vorzugsfarben und RAL nach Wahl im Sofort-Programm lieferbar. Ebenso können fast alle Ausstattungsvarianten, wie z.B. Schlupftür, Design-Elemente, Inlays, Fenster und Lüftungsgitter angeboten werden.

Das Seiten-Sectionaltor von Hörmann, das besonders dann geeignet ist, wenn kein Platz unter der Decke für Führungsschienen zur Verfügung steht, ist ebenfalls in unterschiedlichen Ausführungen und mit weiteren Ausstattungsvarianten erhältlich.

Neben diesen Kommissionstoren mit 11 bis 16 Arbeitstagen Lieferzeit, können darüber hinaus über 175



Zum Sofort-Programm gehören neben Kommissionstoren auch über 175 Torausführungen und Normgrößen.

Die Zeiten, in denen Bauherren zugunsten schneller Lieferzeiten auf vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten an Garagentoren verzichten mussten, sind vorbei. Mit dem neuen Sofort-Programm für Garagen-Sectionaltore, Seiten-Sectionaltore und Garagen-Nebentüren von Hörmann werden fast alle lieferbaren Ausführungen innerhalb von 11 bis 16 Arbeitstagen geliefert, beziehungsweise sind noch schneller ab Lager lieferbar. Damit sorgt der Hersteller nach eigenen Angaben für die schnellsten Lieferzeiten für Garagentore am Markt.

Torausführungen und Normgrößen sofort ab Lager geliefert werden.

Nebentüren sind im Sofort-Programm in ein- und zweiflügeliger Ausführung erhältlich. Hörmann Partner können zudem auch hier zwischen verschiedenen Größen, Motiven und Oberflächen wählen. Auch optionale Zusatzausstattungen, wie Design Inlay-Elemente, Kassettenfenster und Verglasungen, stehen zur Auswahl.

www.hoermann.de

Zentrale Hausautomation

Für mehr Komfort und Sicherheit



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

Mehr Informationen unter www.elero.de/hausautomation

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



Aus Liebe zum Licht



Der Wintergarten und das Terrassendach im viktorianischen Stil überzeugt mit vielen authentischen Details.

Elegantes Design, hervorragende Schall- und Isolierungseigenschaften sowie 25 Jahre Beschichtungsgarantie auf seine Aluminiumprofile bietet der Systemhersteller für Fenster, Türen und Wintergärten Aliplast aus Belgien für seine Kunden auch in Deutschland.

Schmale Ansichten, innovative Rahmenlösungen, hohe Qualitätsstandards für Farbe, Dämmung und Schallschutz sind für Aliplast Aluminium Systems das Maß der Dinge. Aluminium ist ein nachhaltiges und modernes Material mit einer Vielzahl von einzigartigen Eigenschaften. Der belgische Systemgeber legt besonders viel Wert darauf, die Pluspunkte des Rohstoffes Aluminium überzeugend in Produktvorteile für seine Kunden umzusetzen. Dabei besticht vor allem die diskrete geradlinige Formgebung, kombiniert mit einer ultrastarken Isolierung. Die Fenster- und Türensysteme sind eine ausgezeichnete Entscheidung für alle, die Lösungen für besondere Ansprüche hinsichtlich Schallschutz und Dämmung sogar bis Passivhaus-Zertifizierung durch das ift-Institut in Rosenheim suchen und damit für mehr Wohnkomfort sorgen wollen.

Insbesondere die Terrassendach- und Wintergartensysteme bieten eine Vielzahl an Möglichkeiten. Es gibt praktisch nichts, was sich nicht beim Neubau oder bei einer Bestandsveränderung umsetzen ließe. Die 25-jährige Beschichtungsgarantie der Profile, die für eine große Auswahl an Farben gilt, ist dabei ein ganz besonderes Highlight. Denn Terrassendach und Wintergarten sind

genauso wie Fenster und Außentüren auch in Deutschland enormen Witterungseinflüssen ausgesetzt.

Alles unter einem Dach

Aliplast (3)

1984 als kleines Dreimann-Unternehmen, das Fliegenschutzgitter herstellte, in Lokeren bei Antwerpen gegründet, hat sich Aliplast heute zu einer Marktgröße entwickelt. In den letzten Jahren ist das Unternehmen zu einem der wichtigsten internationalen Akteure im Bereich der Entwicklung und Herstellung von Aluminiumsystemen für Fenster, Türen, Wintergärten, Schiebesystemen und Vorhangsystemen angewachsen und gehört heute zur renommierten Corialis Gruppe mit einem Umsatz von 500 Millionen Euro und insgesamt ca. 1300 Mitarbeitern. Ständige Produktinnovationen sowie technisches Know-how sind die Kernkompetenzen des Unternehmens, das besonderen Wert auf das Prinzip „Alles unter einem Dach“ legt.

Von der Idee bis zur Matrize, vom Barren bis zur Extrusion, Oberflächenbehandlung, Beschichtung der Profile, Isolierung, Verpacken und Transport zu den Kunden in Belgien, Frankreich, den Niederlanden, Deutschland, Österreich und in die Schweiz – das alles bietet Aliplast Belgien zuverlässig und im ständigen Dialog mit seinen Kun-



Ständige Produktinnovationen sowie technisches Know-how sind die Kernkompetenzen des Unternehmens.



Mit der großen Produktpalette können Kundenwünsche individuell umgesetzt werden.

den an. Nichts, was mit der Herstellung der Profile und des Zubehörs einhergeht, geht im Produktionsprozess verloren. Die einzelnen Abteilungen sind bestens aufeinander eingespielt und der Kunde bekommt immer sein optimales Profil.

Das gilt auch für den Außendienst. Das Team rund um Jan Meyer, der seit September 2016 das Vertriebsgebiet D/A/CH leitet, ist immer für seine Kunden da und ist direkter Ansprechpartner für alle Belange vor Ort. Ob es dabei um Beratung, Kalkulation oder Konstruktionen geht – keine Frage bleibt unbeantwortet. Das Vertriebsteam in Deutschland, das aus Architekten, Technikern und Kaufleuten besteht, die selbst aus der Metallbranche kommen, sind die Schnittstelle zum Unternehmen in Lokern. Sie stellen den kurzen Draht zu Produktion, Konfektionierung und Auslieferung her.

Ebenso geben sie Einarbeitungshilfe bei der exklusiv für Aliplast bereit stehenden Software Cover3D und organisieren Einarbeitungstermine mit deutschsprachigen Technikern aus dem Stammwerk.

Dauerhaft verlässliche Lösungen

Dank unterschiedlicher Dachformen, großer Spannweiten, vielfältigen Profilmöglichkeiten und einer riesigen Farbpalette passen sich die Terrassendächer und Glashäuser von Aliplast perfekt der Architektur und dem Charakter der Häuser an. Die Kundenwünsche können individuell umgesetzt werden.

Die Produktpalette reicht dabei von Terrassendächern mit innen und außen liegender Statik bis zu hoch wärmegeämmten Systemen im viktorianischen Stil, was

laut Hersteller ein Alleinstellungsmerkmal in Deutschland ist. Eine Vielzahl von deutschen Wintergarten- und Metallbauern sind bereits seit Jahrzehnten enge Partner von Aliplast. 2017 hält das Unternehmen für seine Kunden eine Fülle von Neuentwicklungen bereit.

www.aliplast.com

Kontakt:

Vertriebsleiter
Länderregion D-A-CH
Jan Meyer
Tel.: +49 160 157 98 79
Mail: jan.meyer@aliplast.com
www.aliplast.com

Markt drehte auf Wachstumskurs

Der Markt für Sonnenschutzsysteme in Österreich (Außen-Beschattung) überraschte im Jahr 2016 mit einem überaus kräftigen Wachstum. Die Nachfrage wuchs um plus 3,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr, die Herstellererlöse kletterten auf 183,1 Millionen Euro. Das entspricht einem Anstieg von plus 4,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Die Entwicklung ist umso bemerkenswerter, als im Vergleichszeitraum der Absatz von Fenstern deutlich langsamer um etwa zwei Prozent zulegte und die Errichtung von Glasfassaden sogar nur um knapp ein Prozent.

Angeschoben wurde der Markt im Wesentlichen vom Neubau, wenn gleich auch das Bestandsgeschäft (Nachrüstung und

Austausch) Wachstumsbeiträge lieferte. Insbesondere im Objekt waren die Zuwächse substanzvoll. Im Geschoßwohnbau erhöhte sich die Nachfrage um plus 7,2 gegenüber dem Vorjahr, im Nicht-Wohnbau sogar um plus 12,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Die Entwicklung korrelierte allerdings nicht mit dem bauwirksamen Bedarf. Denn dieser war im Wohnbau eigentlich höher, im Nicht-Wohnbau hingegen geringer. Offensichtlich stieg im Nicht-Wohnbau die „Beschattungsquote“, nicht zuletzt als Folge der Bautrends hin zu größeren Fenster-/Fassadenflächen, während im Wohnbau die Beschattungsquote tendenziell sank. Letzteres könnte mit dem steigenden Anteil des sozi-

alen Wohnbaus zusammenhängen, in dem Außen-Beschattung noch nicht überall zum Standard zählt.

Die Erlöse stiegen im letzten Jahr in allen Produktgruppen. Den stärksten Anstieg erhob der Branchenradar bei Vertikalmarkisen und automatischen Sonnensegeln mit jeweils knapp zehn Prozent gegenüber dem Vorjahr. Die Herstellerumsätze mit Jalousien/Raffstores, Rollläden und Wintergarten-Beschattung erhöhten sich um je rund vier Prozent gegenüber dem Vorjahr, mit Gelenkarmmarkisen um zwei Prozent gegenüber dem Vorjahr.

www.branchenradar.com

Studie belegt: Sonnenschutz ist Pflicht



BVST/Griseiser AST

Eine neue Studie belegt: Sonnenschutz ist bei jeder Bauweise Pflicht.

Ein Projekt der TU Graz und der österreichischen Energieagentur belegt: Zukunftsorientiertes Bauen funktioniert nicht ohne zeitgemäßen Sonnenschutz – unabhängig von der gewählten Bauweise.

In dieser Studie wurde die Sommer-tauglichkeit verschiedener Bauweisen untersucht. Wechselndes Nutzungsverhalten wurde ebenso miteinbezogen wie verschiedene Kühlstrategien, Gebäudeausrichtung, gängige Grundrisse, unterschiedliche Raumkonfigurationen und -größen sowie übliche Fensterflächenanteile. Am Ende war klar: Ganz egal, ob das neue Heim als Massiv- oder Leichtbau errichtet wird, das richtige Lüftungs- und Beschattungskonzept macht letztendlich den wesentlichen Unterschied. Johann Gerstmann, Sprecher des Bundesverbandes Sonnenschutztechnik: „Diese Studie zeigt vor allem eines eindeutig: Alte Ansätze sind nicht auf das neue und zukunftsorientierte Bauen und Sanieren übertragbar.“ Und ohne die richtige Kombination von Beschattung und Lüftung verzichtet man auf jede Menge Wohnkomfort bei gleichzeitig höherem Energieaufwand.

Immer wärmer

Laut Zentralanstalt für Meteorologie und Geodynamik (ZAMG) lag das Jahr 2016 um ein Grad über dem vieljährigen Mittel und

ist das viertwärmste Jahr der letzten 250 Jahre. Die drei wärmsten Jahre der Messgeschichte stammen alle aus der jüngeren Vergangenheit: 2014, 2015, 1994. 2016 brachte zehn überdurchschnittlich warme und nur zwei zu kühle Monate, die höchste Temperatur des Jahres betrug 36 Grad. „Die Tendenz zu ständig steigenden Temperaturen, der von Experten prognostizierte Klimawandel, aber auch die modernen Gebäude mit geringem Heizwärmebedarf stellen uns vor große Herausforderungen. Diese können durch sinnvolle Planungen relativ einfach gelöst werden – allerdings müssen sie von Anfang an mitgedacht werden“, so Johann Gerstmann.

Bauweise nicht entscheidend

Gemeinsam mit dem beratenden Planer steht am Beginn meistens die Entscheidung, ob das neue Heim aus Mauerwerk, Ziegel, Beton oder doch aus Holz sein soll. Alle diese Bauweisen und dazugehörigen Baustoffe weisen jeweils ihre ganz spezifischen Vor- und Nachteile auf. Wie jedoch die Ergebnisse der Studie belegen, ist der Einfluss der verschiedenen Bauweisen auf die durchschnittlichen Temperaturen im Haus nicht so deutlich ausgeprägt, wie es allgemein angenommen wird. Der hauptsächlich wahrnehmbare Effekt, der auf die Speichermasse zurückzuführen ist, ist die

geänderte Trägheit und damit die Reaktionszeit des Gebäudes auf Temperaturschwankungen: Gebäude in massiver Bauweise überschritten in der Studie das in der Norm vorgesehene 27-Grad-Kriterium für den Tag seltener, führen aber zu höheren Nachttemperaturen. Andererseits sind Gebäude mit leichter Bauweise in der Lage, rascher auf nächtliche oder wetterbedingte Abkühlungen zu reagieren.

Verschattung macht den Unterschied

Die wirksamsten präventiven Maßnahmen gegen sommerliche Überwärmung sind gutes Beschatten und wirksames Nachlüften. Denn laut der Studie ergeben sich die niedrigsten Raumtemperaturen – unabhängig von der Bauweise – durch eine konsequente, am besten automatisch gesteuerte temporäre Beschattung. Die Sommer-tauglichkeit kann zwar auch über den Luftwechsel erreicht werden – allerdings nur in der simulierten Theorie. In der Praxis stellen nämlich auch Privatsphäre, Tropennächte, Lärm, Insekten und Sicherheitsbedürfnisse wesentliche Kriterien dar – sowie technische Gründe, denn ein hoher Luftwechsel bedeutet nicht automatisch, dass er auch kühlwirksam ist. Johann Gerstmann dazu: „Zeitgerechte Beschattung am Tag und kühlwirksamer Luftwechsel in

der Nacht schaffen gemeinsam behagliche Nachtstunden mit Temperaturen unter 25 Grad Celsius.“

Im Sommer und Winter

Der solare Eintrag leistet bei üblicher Gebäudeauslegung und -nutzung im Sommer den maßgeblichsten Beitrag zur Erwärmung. Zugleich ist er im Winter verantwortlich für geringeren Energieaufwand und mehr Wohnkomfort. Die Beschattungseinrichtungen sollten von Beginn an integraler Bestandteil des Gebäudekonzepts sein, der eine komplexe Dreifachanforderung zu bewältigen hat: Energielenkung, Tageslichtnutzung und Blendschutz. „Hinzu kommt, dass Wohngebäude heute tagsüber meist nicht durchgehend bewohnt sind und niemand in die Beschattung eingreifen kann. Daher muss sich diese bei Bedarf automatisch selbst aktivieren“, so Johann Gerstmann. Um dem breiten Anforderungsspektrum hinsichtlich Energie, Komfort und

Design gerecht zu werden, bietet die Sonnenschutz-Industrie zahlreiche Lösungen an. Johann Gerstmann: „Weder Glas noch Speichermasse lösen das Problem der Überwärmung – dazu sind die diesbezüglichen Ansprüche viel zu komplex!“ Und auch nicht günstiger, denn sinnvolle bewegliche Beschattung liegt laut Analyse des Bundesverbandes Sonnenschutztechnik üblicherweise bei 1,5 bis 2,5 Prozent der Gesamtkosten. Wird sie effektiv eingesetzt, reduzieren sich im Gegenzug die Lebenszykluskosten insgesamt um zwei Prozent, womit auch eventuell anfallenden Kosten für die Nachrüstung und den Betrieb von mechanischer Kühlung vorgebaut ist.

An morgen denken

Häuser, die derzeit errichtet und saniert werden, müssen also bereits auf die neuen klimatischen Verhältnisse hin ausgerichtet sein, um behaglichen Komfort und wertvolle Gesundheit sicherzustellen. Es gilt,

energieintensive, umweltschädliche Klimaanlagen und deren zusätzliche CO₂-Produktion zu vermeiden. Schlüsselfaktor dafür ist nicht, wie häufig angenommen, die speicherwirksame Masse, sondern ein kühlungswirksamer Luftwechsel und insbesondere eine effektive Beschattung. Bedarfsgerechtes Licht- und Sonnenmanagement verhindert nicht nur einen zu hohen Wärmeintrag, sondern versorgt auch die Räume mit ausreichend natürlichem Tageslicht und gewährleistet den visuellen Kontakt zur Außenwelt. Johann Gerstmann: „Als Sonnenschutzexperten mischen wir uns nicht in die Debatte schwere versus leichte Bauweise ein. Aber diese Studie belegt, dass eine smarte Verschattung die wichtigste Maßnahme im Sinne ganzheitlicher Nachhaltigkeit darstellt. Sie ermöglicht uns im Winter weniger zu heizen und vermeidet im Sommer zusätzliche mechanische Kühlung.“

www.bvst.at

Schloss- und Beschlagindustrie auf Wachstumskurs

Die vorläufige Bilanz der Schloss- und Beschlagindustrie für das Jahr 2016 fällt positiv aus: Der Umsatz stieg um 2,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahr auf 7,6 Milliarden Euro an. Das positive Ergebnis resultiert aus der überaus erfreulichen Entwicklung im Auslandsgeschäft, wo die Umsätze um 6,2 Prozent auf 3,3 Milliarden Euro gesteigert werden konnten. Dadurch erhöhte sich die Exportquote geringfügig auf 44,3 Prozent. Der branchenweite Inlandsumsatz konnte nach Steigerungen 2015 im vergangenen Jahr nicht weiter zulegen und betrug erneut 4,2 Milliarden Euro.

Bauzulieferer

Nach vorläufigen Zahlen des Statistischen Bundesamtes konnte die bauzuliefernde Schloss- und Beschlagindustrie überproportional zu diesem Gesamtergebnis beitragen. Die amtliche Produktionsstatistik weist seit nunmehr acht Quartalen in Folge Zuwächse in diesem Segment aus. Die jüngst veröffentlichten Zahlen zum 21,7-prozentigen Anstieg der in 2016 genehmigten Wohnungen lassen auch für das laufende Jahr weitere Zuwächse in diesem Bereich erwarten. Erfreulich ist auch die Trendwende im Nichtwohnbau, wo nach Jahren des Rückgangs und der Stagnation

2016 die Baugenehmigungen mit einem Plus von 14,6 Prozent ebenfalls kräftig zulegen konnten. „Gerade die dynamische Entwicklung bei wohnähnlichen Betriebsgebäuden wie beispielsweise Büro- und Verwaltungsgebäuden, aber auch Hotels und Gaststätten, dürfte der Branche weitere Impulse geben“, so Holger Koch, stellvertretender Geschäftsführer des Fachverbandes Schloss- und Beschlagindustrie (FVSB) e.V.

Sicherheit zählt

Am Anfang des Jahres wurde auf der Bau in München eindrucksvoll die Produktqualität und Innovationskraft der deutschen Schloss- und Beschlaghersteller bewiesen. Alle Marktstudien und Prognose gehen auch für 2017 von einem guten Jahr für die Branche aus. Gesamtwirtschaftliche Risiken dürfen dabei aber trotz aller positiven Signale nicht ignoriert werden. Für den Außenhandel sind mögliche Marktabschottungen der USA, der Brexit oder die politische Entwicklung in der Türkei, zusätzliche Variablen. Im Inlandsgeschäft dürfte der Importdruck auf den Fenster- und Türenmarkt ebenfalls weiter zunehmen.

www.fvsb.de



FVSB

Holger Koch: „Gerade die dynamische Entwicklung bei wohnähnlichen Betriebsgebäuden wie beispielsweise Büro- und Verwaltungsgebäuden, aber auch Hotels und Gaststätten, dürfte der Branche weitere Impulse geben.“

Wachstumsbranche setzt auf eine moderne Berufsausbildung

Viele Fachbetriebe des Rollladen- und Sonnenschutztechniker-Handwerks (R+S) haben zunehmend Schwierigkeiten, genügend beruflichen Nachwuchs zu finden. Der demografische Wandel macht sich auch hier bemerkbar. Dabei bietet die Branche her-

vorragende Berufsperspektiven und lockt mit einer hochmodernen, vielseitigen Ausbildung.

Der bei der Einführung der Ausbildung zum „Rollladen- und Sonnenschutzmechaniker“ zunächst als „sperrig“ empfundene Berufsname ist längst zum erfolgreichen Markenzeichen für Innovation und handwerkliches Können geworden. Das beweisen die 458 jungen Männer und Frauen, die diesen Beruf in drei Lehrjahren erlernen – darunter zunehmend auch Abiturienten und Realschüler. Und: Mehr denn je spielt die Mischung aus Mechanik und Elektronik bei der Entscheidung für den Ausbildungsberuf eine wesentliche Rolle. Schon Berufsanfänger denken vorausschauend und wis-

sen, wie viel Wert Kunden auf Leistungen aus einer Hand legen, bis hin zu automatisch gesteuerten Rollläden, Markisen oder Jalousien.

Damit das so bleibt, hatte der Bundesverband Rollläden + Sonnenschutz (BVRS)



seine Nachwuchswerbung aktualisiert und eine weitere Modernisierung der Berufsausbildung mit einem noch größeren Fokus auf Antriebs- und Steuerungstechnik angestoßen. Aufgrund dessen ist im vorigen Jahr eine neue Ausbildungsordnung in Kraft getreten.

Mit ansprechenden Fotos, informativen Texten und Videos bietet die Verbandsseite www.rs-mechatroniker.de umfassende Informationen zur Aus- und Weiterbildung.

Seinen Mitgliedsbetrieben stellt der Verband zudem zielgruppenorientierte Informationsflyer zur Verfügung, daneben mobile Messestände, die die Betriebe etwa auf Berufsmessen oder Schul-Informationstagen einsetzen können.

Die Ausbildungsbetriebe setzen auf weitere Methoden, um Auszubildende zu gewinnen: Betriebsführungen für Schulklassen gehören ebenso dazu wie Sponsorings im Jugendsport oder die Beteiligung am bundesweiten „Girls´ Day“. Angesprochen werden alle Jugendlichen unabhängig vom Schulabschluss. Für Abiturienten ist eine Karriere im R+S-Handwerk als Alternative zum Studium interessant. Jugendlichen aus Flüchtlingsfamilien sollte die Chance einer Ausbildung ebenfalls eröffnet werden. Der BVRS unterstützt daher die Forderung des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks, jungen Flüchtlingen ein dauerhaftes Bleiberecht einzuräumen, um sich ausbilden zu lassen.

Die Rollladen- und Sonnenschutztechniker haben die richtigen Produkte und Konzepte, um erfolgreich am Markt zu bestehen. Sie bieten zudem attraktive, zukunfts-sichere Arbeitsplätze. Umso mehr brauchen sie qualifizierte Fachkräfte – berufliche Könnern, die ihr Handwerk verstehen und den Kundenwünschen gerecht werden.

www.rs-fachverband.de

Technische Details auf Knopfdruck

Die neue Generation des Berechnungsprogramms Calumen für Fenster- und Fassadenbauer sowie Ingenieure und Architekten ist ab sofort unter www.calumenlive.com am Start.

Das digitale Simulationsprogramm wurde in der Version CalumenLive um eine wesentliche Funktion erweitert: Schon bisher ließ sich mit nur wenigen Klicks die Licht-, Energie- und Wärmeleistungsfähigkeit ei-

ner Verglasung kalkulieren („Configure your glazing“). Nun ist es zusätzlich möglich, die passende Verglasung für ein bestimmtes Projekt zu finden. Dazu geben die Nutzer die gewünschten Leistungswerte ein und im Handumdrehen wird der jeweils passende Saint-Gobain Glastyp für ein Projekt angezeigt („Find your glazing“).

CalumenLive verfügt über präzise Filterfunktionen. Je nach Projektanforderung zeigt das Berechnungstool für Einfach-, Zweifach oder Dreifachverglasungen zusätzliche Eigenschaften wie Schalldämmwerte (gemäß EN 12758 oder simulierte Werte), Sicherheitsklassen (gemäß EN 12600) oder einbruchhemmende Verglasungen (gemäß EN 356) an.

CalumenLive präsentiert sich mit einer benutzerfreundlichen Oberfläche und wird laufend aktualisiert. Die frei zugängliche Software (www.calumenlive.com) beruht auf den einschlägigen Normen und ist durch den TÜV Rheinland zertifiziert.



Das digitale Simulationsprogramm liefert präzise technische Details für geplante Verglasungen.

www.saint-gobain-glass.com

Neue Website ist online

Mit der wachsenden Informationsflut ist ein Bedürfnis nach maßgeschneiderten Web-Inhalten entstanden. Relevante Informationen sollen individuell gefiltert werden – ob der User über Google auf die Website gelangt oder den direkten Einstieg über die Homepage wählt. Um diesem Anspruch noch besser gerecht werden zu können, hat der Sonnenschutzexperte Warema eine neue, zielgruppenorientierte Seite entwickelt. Die Idee: Vom Endkunden über den Architekten bis zum Fachhändler findet jeder intuitiv alle Informationen, die ihn interessieren.

Mit seiner neuen Website adressiert Warema alle Zielgruppen, insbesondere den Endverbraucher. Schon im Startmenü kann der User die Auswahl treffen zwischen Lösungen und Produkten oder den Zielgruppen Architekten, Bauherren, Elektroinstallateuren, Fachhändlern, Fachplanern, Facility Management und Modernisierern. „Die besondere Herausforderung für uns war, eine Website zu gestalten, die den individuellen Anforderungen aller User entgegenkommt und vor allem den Endverbraucher abholt“, sagt Marion Fischer, Leiterin Marketing bei Warema. „Dafür haben wir unsere Inhalte optimiert und den Seitenaufbau dem Informationsbedürfnis angepasst. Der gesamte Content ist jetzt aus der Perspektive der jeweiligen Zielgruppe aufbereitet.“

Einfaches Zurechtfinden

Dafür hat Warema die Inhalte logisch gebündelt, so dass eine zunehmende Informationsdichte und -tiefe entsteht. Allgemeine Produktaussagen werden durch Anwendungsbeispiele, Empfehlungen sowie technische Daten und Verlinkungen zu den konkreten Tools ergänzt. Alle weiteren Details finden die Fachpartner nach einem Login in das Kundenportal myWarema, das ebenfalls optimiert und weiterentwickelt wurde. Hier gibt es Informationen zu den Trainings, Werbemittel zum Download, exklusive Online-Angebote sowie das Bestellportal my-Business – alles, was das tägliche Arbeiten mit Warema ausmacht.

Produktlösungen selbst erleben

Eine besonders interessante und anschauliche Websiteanwendung für die Endkunden ist das Sonnenschutzhaus, das die User nach eigenen Wünschen mit den verschiedenen Produktlösungen von Warema ausstatten können. In einer 270-Grad-Ansicht erleben sie von außen sowie von innen, wie sich unter anderem Raffstoren, Rollla-



Die neue Website ist über alle mobilen Endgeräte erreichbar.

den, Markisen oder Rollos auf ein modernes Zuhause auswirken. Dabei lernen sie die unterschiedlichen Produktarten und ihre Funktionen kennen und können die für ihren individuellen Bedarf passenden Lösungen entdecken.

Ebenso wie die zeitgemäße Architektur und Innenausstattung des Sonnenschutzhauses ist die gesamte Bildsprache der Website modern, ansprechend und emotional. Die Fotomotive passen zu den jeweils laufenden Kampagnen wie „Wohnfühlzimmer“ oder „Home Comfort“. Im passenden, frischen Design hat Warema zudem eine Group Website gestaltet, auf der alle wichtigen und hilfreichen Informationen zum Unternehmen zu finden sind. Der gesamte neue Web-Auftritt des Sonnenlicht-Mana-

gers regt dazu an, sich umzusehen und Produkte, Marke sowie Unternehmen besser kennenzulernen.

Marion Fischer: „Mit der neuen Website und insbesondere dem Sonnenschutzhaus können wir das Interesse der Endkunden für die vielen positiven Eigenschaften unserer Produkte steigern. Wir lenken sie entsprechend ihrer Anforderungen auf der Website, so dass sie die Warema Welt zielgerichtet erkunden und die passenden Produkte finden können. Davon profitiert auch der Fachhandel, den wir zukünftig in Richtung Leadmanagement stärker verknüpfen möchten.“

www.warema.de



Im Kundenportal finden Fachhändler weiterführende Informationen.

„Beste Logistik Marke 2017“



Michael Menzel (M.), Geschäftsführer Docking Solution, mit der Auszeichnung zur besten Logistik Marke.

Für die Logistikbranche ist Novoform eine der absoluten Top-Adressen: Bei der Wahl zur besten Logistik Marke des Jahres 2017 wurde das Unternehmen Ende April in der Kategorie „Tore und Rampen“ mit dem 2. Preis ausgezeichnet. Die Tor- und Verladetechnik von Novoform, so das Urteil der Juroren, bietet perfekte Lösungen für die Schnittstelle zwischen Produktion, Lager und Transport. Vergeben wurde die Auszeichnung „Beste Logistik Marke“ von der Fachzeitschrift Logistik Heute und der Bundesvereinigung Logistik (BVL) e.V. Logistikexperten und Leser waren aufgerufen, unter 260 Marken „in insgesamt 11 Kategorien ihre Lieblingsmarken“ auszuwählen.

Die für 2017 ausgewählten Kategorien spiegeln Vielfalt und Komplexität der Logistikbranche wider: Gefragt wurde nach den Top-Marken unter den Reedereien, Schienenverkehrsdienstleistern und Herstellern von Transportern und Lieferwagen, aber auch unter Spezialisten für Förder- und Lagertechnik, Warehouse-Management-IT oder zur Kennzeichnung und Identifikation von Gütern. Die Kategorie „Tore und Verladetechnik“ wurde 2017 in den Wettbewerb aufgenommen, weil die Schnittstelle „Verladesituation“ unter den Gesichtspunkten Schnelligkeit, Effizienz und Sicherheit immer mehr an Bedeutung gewinnt. Für die Logistik-Experten garantiert Novoform als einer der führenden Systemanbieter von Toren, Türen, Zargen, Antrieben und Verladetechnik in Europa den reibungslosen Materialfluss und schafft Möglichkeiten zur weiteren Optimierung von Lieferketten.

Zur Wahl standen Marken, die in Deutschland den größten Umsatz erzielen und marktrelevant sind. Doch die Auszeichnung als eine der besten Logistik Marken reicht über die Grenzen hinaus, wie Logistik Heute-Chefredakteur Thilo Jörgl bei der Preisverleihung am 24. April in Berlin verdeutlichte. Er verwies darauf, dass Deutschland „amtierender Logistikweltmeister“ ist und Unternehmen in der ganzen Welt im Supply-Chain-Management auf die starken Marken in den verschiedenen Logistik-Bereichen setzen.

Auch Novoform ist buchstäblich grenzüberschreitend erfolgreich, weil das Unternehmen als Systemanbieter innovative und bedarfsgerechte Lösungen für alle Aufgaben rund um die Verladetechnik anbietet: Neben einer breiten Auswahl an Toren, Überladebrücken und Torabdichtungen in unterschiedlichsten Spezifikationen, steht die Marke Novoform mit neuen Ideen und praxisbewährter Technik für die Steigerung des Materialflusses. Die Steigerung der Effizienz in der Verladung, Nachhaltigkeit und beim Energiesparen sind neben der Sicherheit an der Verladestelle Ziele, die konsequent verfolgt werden. Spezielle Lösungen und diverse Patente bestätigen den technischen Fortschritt.

Novoform entwickelt und produziert ausgereifte und aufeinander abgestimmte Komponenten aus einer Hand. Dazu gehören die Steuerungstechnik und zentrale Tormanagementsysteme, aber auch neuartige Sicherungslösungen, wie das neue Calematic-System. Es hält LKW während der

Verladesituation fest in Position und ist als pressluftgetriebenes System eine sehr wartungsarme und zugleich „grüne“ Lösung. Die Zukunft klar im Blick hat man mit dem neuen Docking Portal Lion4.0. Mit dieser Logistik 4.0-Lösung ist der Kunde in der Lage, seine Verladestellen von jedem Ort aus zu kontrollieren.

Die Leistungspalette von Novoform wird dabei immer stärker von den Möglichkeiten der Informations- und Kommunikationstechnologien bestimmt. Gerade im industriellen Bereich können intelligente Industrietore und Verladetechnik für schnellere und energieeffizientere Prozesse sorgen und zugleich Kosten senken. Elektronische Steuerungssysteme von Novoform erkennen z.B., wann Tore wie weit geöffnet werden müssen, neue Softwarelösungen erlauben Monitoring, Darstellung und Optimierung der gesamten Verladetechnik.

Insgesamt wurden in der Berliner Bertelsmann Repräsentanz vor mehr als 200 Gästen aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft 34 Marken ausgezeichnet. Die Auszeichnung für Novoform nahmen Norbert Dyx, Geschäftsführer Novoform Vertriebs GmbH, Michael Heinrichs, Key Account Manager Verladetechnik und Michael Menzel entgegen, der als Geschäftsführer Docking Solution verantwortlich ist für den Bereich Verladetechnik in der Novoform Gruppe.

www.novoform.de

Toraktion

Komfort und Sicherheit – dafür stehen Tor-systeme von Lakal. Vom 1. Mai bis 30. Juni gewährt der Hersteller einen Nachlass von 5 Prozent auf alle Torbestellungen.

„Bei unseren Toren verhält es sich fast wie im Fußball“, erklärt Alfons Ney, Geschäftsführer der Lakal GmbH. „In beiden Fällen geht es darum möglichst keinen hineinzulassen. Um in dem Vergleich zu bleiben, spielen unsere Kunden mit unseren Torsystemen in der Bundesliga.“

Zusätzlich zu dem Aktionspreis unterstützt Lakal die Handwerksunternehmen mit Informations- und Werbematerial. „Gemeinsam mit unseren qualifizierten Partnern machen wir Bauherren und Hauseigentümern ein erstklassiges Angebot – nicht nur bei Torsystemen sondern natürlich auch in unseren weiteren Segmenten Roll-laden, Sonnenschutz und Insektenschutz“, erläutert Alexander Koch, Leiter Kunden-zentrum bei Lakal.



Lakal

Bei dem Unternehmen stehen Komfort und Sicherheit der Tore im Fokus.

www.lakal.de



Hausautomation

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



z. B. Einbruchschutz mit:



E-Mail Versand

Funksteck-dosen



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

Attraktive Arbeitgeber bevorzugt

Angesichts des demografischen Wandels sieht sich der deutsche Mittelstand zunehmend von einem Fachkräftemangel bedroht. Gefragt sind vor allem Experten in den IT-, Ingenieurs-, Bau- und Handwerksbranchen. Insbesondere kleine und mittlere Unternehmen (KMU) haben oft Schwierigkeiten, qualifizierte Arbeitnehmer zu finden. „Auch für KMU wird es daher immer wichtiger, sich auf dem Markt als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren“, weiß Walter Bockshecker, Personalvorstand der Nürnberger Versicherung. „Zusätzliche Sozialleistungen wie eine betriebliche Altersversorgung oder Krankenversicherung können im Wettbewerb um Fachkräfte ein entscheidender Faktor sein.“

Die Suche nach qualifiziertem Personal ist laut der Studie HR Strategie 2020 eine der größten Herausforderungen für Mittelständler in Deutschland – mit 20,7 Prozent für die befragten Unternehmen sogar größer als geschäftliches Wachstum oder Digitalisierung. Kein Wunder: Drohen angesichts alternder Belegschaften künftig auch Know-how-Verlust und damit Wettbewerbsnachteile. Was können KMU dagegen tun? Aufwändige HR-Strategien und modernes Multi-Channel-Recruiting sind in der täglichen Praxis für kleine und mittlere Betriebe kaum zu bewältigen. Dennoch ist das Thema „Employer Branding“ auch für KMU unumgänglich. Es hilft, im stark umkämpften Arbeitsmarkt qualifizierte neue Talente zu gewinnen und Mitarbeiter langfristig zu binden. „Ein positives Image als Arbeitgeber beruht nicht nur auf hohen Gewinnzahlen oder hervorragenden Karriereaussichten, wichtig ist vor allem auch die soziale Verantwortung der Unternehmen“, betont Walter Bockshecker.

Bewerbung beim Nachwuchs

Die Lage auf dem Arbeitsmarkt hat sich gewandelt. Im „War for talents“ müssen sich Unternehmen heute quasi beim Nachwuchs bewerben. Erfolgreich ist, wer dabei den wachsenden Ansprüchen der jüngeren Generationen gerecht werden kann. Zunehmend wichtig: eine zielgruppengerechte Ansprache. So gewinnen Soziale Medien und mobile Apps immer größere Bedeutung für das Recruiting von vielversprechenden Nachwuchskräften. Noch wichtiger: Wenn man geeignete Kandidaten gefunden hat, braucht man auch die geeigneten Argumente, um sie für sich zu gewinnen. Laut Randstad Employer Brand Research (2016) zählen neben beruflicher Sicherheit, angenehmem Arbeitsklima und attraktivem Gehalt auch die betrieblichen Sozialleistungen



Um gute Nachwuchskräfte fürs Unternehmen zu finden, können Sozialleistungen ein entscheidender Faktor sein.

zu den Top 5-Schlüsselfaktoren bei der Wahl eines Arbeitgebers.

Nicht nur finden, binden!

Nach dem Recruiting steht die nächste Herausforderung: Mitarbeiter langfristig binden. Für 92 Prozent der deutschen Unternehmen ganz klar eine der wichtigsten Aufgaben für Personaler, so die Ergebnisse der Studie „Recruiting Trends 2017“ von Kienbaum Communications und dem Staufenberg Institut. Die erfolgversprechendsten Mittel sind für die Befragten flexible Arbeitszeiten (91 Prozent), betriebliche Altersversorgung (bAV, 81 Prozent) und das Homeoffice (73 Prozent). „Auch zahlreiche Umfragen unter Jobsuchenden belegen, dass die bAV ein starkes Argument ist“, weiß Personalvorstand Walter Bockshecker. Gerade KMU können dadurch ihre Attraktivität als potenzieller Arbeitgeber steigern. Darüber hinaus ist eine bAV auch ein wesentlicher Motivationsfaktor für langjährige Mitarbeiter.

Zu viel Aufwand?

Seit 2002 haben Arbeitnehmer einen gesetzlichen Anspruch auf Entgeltumwandlung. Dabei werden Teile des Bruttogehalts für den Aufbau einer bAV genutzt. Die Beiträge sind bis zu einer Höhe von vier Prozent der Beitragsbemessungsgrenze sozialversicherungs- und steuerfrei. Durch die staatliche Förderung können Arbeitnehmer einen höheren Beitrag investieren als bei einer privaten Absicherung. Derzeit haben rund 57 Prozent der Beschäftigten eine bAV. Allerdings sind Betriebsrenten bis jetzt vor allem in großen Unternehmen verbreitet. „KMU scheuen häufig den vermeintlich hohen Aufwand und unkalkulierbare Haftungsrisiken“, erläutert Bockshecker. Für die Einrichtung einer bAV gibt es fünf Durchführungswege und für jeden Betrieb die passende Lösung. Vergleichs-

weise einfach und risikoarm ist die Direktversicherung: Das macht sie mit rund 7,7 Millionen Verträgen zur beliebtesten Form der bAV. „Gerade für kleine Betriebe ein gutes Einsteigermodell“, meint Walter Bockshecker. „Arbeitgeberzuschüsse erhöhen den Bindungseffekt zusätzlich. Wir empfehlen, die 20 Prozent Ersparnis an Sozialabgaben als Zuschuss zur bAV hinzuzugeben, damit sich die bAV für den Beschäftigten richtig rentiert.“

Ganzheitliche Versorgung

Weiteren Auftrieb erhält das Employer Branding, wenn die bAV Baustein eines ganzheitlichen Versorgungssystems im Unternehmen ist. Wertvolle Ergänzungsmöglichkeiten sind zum Beispiel eine selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) oder eine betriebliche Krankenversicherung (bKV). „Beide sind für Arbeitnehmer sehr interessant, weil sie als Gruppenversicherungen über den Arbeitgeber zumeist günstigere Konditionen bieten“, erklärt der Personalvorstand. Durch vereinfachte Aufnahmebedingungen entfallen Gesundheitsprüfungen und Wartezeiten. Eine bKV bietet Beschäftigten Zugriff auf Leistungen, die normalerweise nur Privatversicherte haben, darunter spezielle Vorsorgeuntersuchungen oder die Kostenübernahme bei Zahnersatz, Brillen oder Heilpraktikerleistungen.

Win-win-Situation

Von sozialen Zusatzleistungen wie der bKV profitieren sowohl Arbeitnehmer als auch Arbeitgeber. So rentiert sich die Investition in den Gesundheitsschutz der Mitarbeiter auch für den Betrieb, weil die Anzahl der Krankentage im Idealfall sinkt und sich gleichzeitig die Identifikation mit dem Unternehmen erhöht. Schon ab zehn Mitarbeitern ist die Einrichtung einer bKV bei der Nürnberger Versicherung möglich. Interessantes Feature für Arbeitnehmer mit Familie: Auch Kinder und Ehegatten / Lebenspartner können ohne Gesundheitsprüfung mitversichert werden. Ein klarer Vorteil auch für den Arbeitgeber: „Mit der Einrichtung einer bKV übernimmt der Arbeitgeber soziale Verantwortung. Die Möglichkeit, auch Angehörige abzusichern, signalisiert zudem Familienfreundlichkeit“, so Walter Bockshecker. Das erhöht auch die Chancen kleiner Unternehmen im Wettbewerb um qualifizierte Fach- und Führungskräfte – langfristig und nachhaltig.

www.nuernberger.de

Langlebiger Schutz – Langlebige Freude am Produkt

Aliplast Aluminium Systems Belgien zeigt sich als Trendsetter in der Entwicklung von Aluminium-Systemen. Der Systemgeber aus Belgien gibt jetzt 25 Jahre Garantie auf die Beschichtungsqualität seiner Aluminiumprofile für Fenster, Türen und Wintergartensysteme. Das Belgische Unternehmen kann dies gewährleisten, da der gesamte Produktionsprozess unter einem Dach vereint ist und dadurch die Qualität durchgängig nach hochgradigsten Maßstäben überwacht werden kann. Die Dauerhaftigkeit des Materials und die hochwertige Verarbeitung bieten höchsten Komfort und maximale Sicherheit. Damit wird der Kunde mit dem besten Schutz für seine Aluminiumkonstruktion versorgt.

Gütesiegel für eine ungetrübte Zukunft

Die Aluminiumprofile sind überdies mit dem Qualicoat Seaside-Gütesiegel versehen. Das Gütesiegel gewährleistet, dass die Beschichtung zusätzlich gegen aggressive Umwelteinflüsse wie z.B. Abgase oder salzhaltige Luft, wie sie in Küstengebieten vorkommt, vorbehandelt und geschützt wird.

Das Gütesiegel verdient vor allem seine besondere Aufmerksamkeit, da Aluminium mit Luft schneller reagiert als Eisen. Das bedeutet, dass die blanken Profile nach der Extrusion sehr schnell diesem Oxidationsprozess ausgeliefert sind. Der so entstehende „Aluminiumrost“ ist ein sehr hartes durchsichtiges Oxid namens Korund, eines der härtesten bekannten Substanzen. Wird Aluminium der Luft ausgesetzt, so schützt



Der Kunde wird mit dem besten Schutz für seine Aluminiumkonstruktion versorgt.

es sich augenblicklich mit einer sehr dünnen Schicht dieser Substanz, die härter als das Metall selbst ist.

Um diese Oxidation zu verhindern und damit das Zertifikat Qualicoat Seaside zu erreichen, werden die Profile von Aliplast Belgien mit Hilfe eines Tauchverfahrens in Säure gebadet. Dieses Zertifikat sieht nun vor, nicht wie üblich 1g/m² Aluminium zu behandeln, sondern 2g/m² Aluminium. Danach wird durch Tauchen in entsprechenden Flüssigkeiten, wie beispielsweise Wasser, das Aluminium wieder neutralisiert und beschichtet. Damit wird gewähr-

leistet, dass die Aliplast-Profile nicht nur außen sondern auch innen vor Korrosion geschützt werden.

Das Garantie-Zertifikat für bessere Farb- und Glanzstabilität, besseren Kratzschutz, besseren UV-Schutz sowie verbesserte Beständigkeit gegen aggressive Umwelteinflüsse kann von der Webseite heruntergeladen werden. Es gilt für eine sehr breite Farbpalette und alle gängigen RAL-Farben.

www.aliplast.com

Außenraffstores | Easy Raffstores | Vorbau Raffstores | Vertikaljalousien | Innenjalousien

Seit 25 Jahren

LICHT IN SEINER SCHÖNSTEN FORM

Moderne Beschattungen auch für Fenster mit Sonderformen wie Schrägen, Rund- oder Stichbögen – herausragend in Qualität, Funktion und Design

Digital ist egal: Führung entscheidet

Führung wird im digitalen Zeitalter immer wichtiger – denn je instabiler sowie von Veränderung geprägter das Umfeld der Unternehmen ist, umso mehr sehnen sich ihre Mitarbeiter nach Halt und Orientierung.

Aktuell verändert sich in den Unternehmen aufgrund der sogenannten digitalen Transformation sehr viel, doch eines verändert sich nicht: der „Mensch Mitarbeiter“. Er wünscht sich weiterhin Halt und Orientierung – und zwar umso mehr je instabiler sowie von Veränderung geprägter das Umfeld der Unternehmen ist.



Gabal

Anfang März erschien das neue Buch „Digital ist egal: Mensch bleibt Mensch – Führung entscheidet“.

Doch wer oder was kann dem „Mensch Mitarbeiter“ dieses Gefühl vermitteln, wenn im Unternehmen alles permanent auf dem Prüfstand steht? Letztlich können dies nur die Führungskräfte sein. Deshalb ist die These nicht gewagt: Im digitalen Zeitalter wird Führung immer wichtiger – gerade weil es im Unternehmenskontext sonst nichts mehr gibt, worauf man als Mitarbeiter bauen und vertrauen kann.

Führung verändern

Zugleich muss und wird sich Führung jedoch radikal verändern. Denn im digitalen Zeitalter werden die für den Unternehmenserfolg relevanten Leistungen weitgehend von bereichs- und oft sogar unternehmensübergreifenden Teams erbracht. Deshalb haben die Führungskräfte seltener einen uneingeschränkten Zugriff auf ihre Mitarbeiter. Sie müssen zunehmend auf deren Loyalität, Integrität und Kompe-

tenz vertrauen – auch weil sie aufgrund der Komplexität der Aufgaben und weil viele Herausforderungen neu sind, immer seltener einen Wissens- und Erfahrungsvorsprung vor ihren Mitarbeitern haben. Deshalb können sie ihnen auch seltener sagen „Tue dies und tue das, dann haben wir Erfolg“. Sie müssen vielmehr mit ihnen kleine Versuchsballons starten und dann im Prozess ermitteln, was zielführend ist.

Beziehungsmanager

Wie ist in einem solchen Umfeld erfolgreiche Führung möglich? Der einzige Lösungsweg ist: Die Führungskräfte müssen sich als Beziehungsmanager verstehen. Außerdem als emotionale Leader, deren Aufgabe es ist, ihre Mitarbeiter zu inspirieren, so dass diese sich freiwillig für das Erreichen der gemeinsamen Ziele engagieren.

Das haben viele Führungskräfte in der Vergangenheit schon getan, jedoch meist nur bezogen auf die ihnen unmittelbar unterstellten Mitarbeiter. In den Unternehmen der Zukunft (und in vielen High-Performance-Unternehmen bereits heute) sind ihre Bereiche jedoch eng mit den anderen Bereichen verwoben – außerdem mit der Umwelt. Auch weil die meisten Unternehmen heute eine Vielzahl externer Dienstleister beschäftigen, die für sie wichtige Teilaufgaben erledigen. Und diese verfügen oft über Kompetenzen, ohne die ihre Auftraggeber nicht marktfähig wären. Also gilt es auch diese Dienstleister zu integrieren und zu führen.

Die Führungskräfte müssen also ein immer komplexeres Netzwerk führen – auch weil die Belegschaften und Beziehungsnetzwerke in den Unternehmen stets heterogener werden: „digital natives“ müssen mit „digital immigrants“ kooperieren, Westeuropäer mit Chinesen, festangestellte Mitarbeiter mit Freelancern, reiche Erben, die primär Erfüllung im Job suchen, mit jungen Familienvätern, die Karriere machen möchten, damit sie ihre Eigenheim-Kredite schnell abbezahlen können. Und all diese Individuen soll die arme Führungskraft führen und inspirieren – und zwar in einem Umfeld, das von permanenter Veränderung geprägt ist und in dem letztlich niemand weiß, was die Zukunft bringt.

Neue Kompetenzen

Das setzt eine Vielzahl teils neuer Fähigkeiten voraus. Das Fähigkeitenbündel, über das eine erfolgreiche Führungskraft künftig verfügen muss, hat das IFIDZ in einer mit dem

F.A.Z.-Institut durchgeführten Studie mit dem Begriff „Alpha Intelligenz“ belegt, da es aus seiner Warte die Alpha-Tiere der Zukunft auszeichnet – also die Personen in den Unternehmen, denen andere Menschen aufgrund ihrer Persönlichkeit und Kompetenz gerne folgen.

Drei Kompetenzbereiche lassen sich hierbei unterscheiden. Der Erste ist die sogenannte Persönlichkeitsintelligenz. Er umfasst primär die Ebene des eigenen Selbstverständnisses. Dieses ist bei einer alpha-intelligenten Persönlichkeit dadurch geprägt, dass sie keinen Allmachts-Phantasien huldigt, sondern sich als Lernender versteht. Sie hinterfragt also ihr Verhalten und dessen Wirkung und entwickelt sich als Person weiter. Eng verknüpft damit sind solche Eigenschaften wie Neugier und Bereitschaft zur Veränderung sowie der Mut, die hierfür nötigen Schritte zu ergreifen. Der zweite Kompetenzbereich ist die Beziehungsintelligenz. Er umfasst die Fähigkeiten, die zum Auf- und Ausbau tragfähiger Beziehungen erforderlich sind. Von zentraler Bedeutung ist hierbei die Empathie – also das Einfühlungsvermögen in andere Personen und Konstellationen.

Emotionaler Leader

Der dritte Kompetenzbereich ist die Digitalintelligenz. Ein zentrales Element hiervon ist der Zukunftsblick. Hierzu zählt neben einer Vision, wohin der gemeinsame Weg führen soll, die Bereitschaft, die aus dem technischen Fortschritt sich ergebenden Chancen aktiv zu nutzen. Das setzt neben einem interdisziplinären Denken eine gewisse Digitalkompetenz voraus, weil die moderne Informations- und Kommunikationstechnologie meist der zentrale Veränderungstreiber ist. Diese Kompetenz zeigt sich primär darin, dass die betreffende Person sich – alleine oder mit Expertenunterstützung – ein fundiertes Urteil darüber bilden kann, welche Chancen und Risiken sich aus dem technischen Fortschritt ergeben und somit entscheidungs- und handlungsfähig ist.

Führungskräfte, die über die genannten Fähigkeiten verfügen, können sich zu den emotionalen Leadern entwickeln, nach denen sich Menschen in einem von Instabilität und Veränderung geprägten Umfeld sehnen. Sie können sozusagen Persönlichkeitsmarken werden, denen ihre Mitarbeiter und Netzwerkpartner aufgrund ihres Auftretens und Verhaltens vertrauen.

Barbara Liebermeister

www.ifidz.de

Neuer Webauftritt

Seit dem 1. März ist er online: der neue Auftritt von Lakal. Beim Besuch der Seite fällt direkt das frische und ansprechende Design ins Auge – im Mittelpunkt der Startseite stehen vier Key Visuals, welche die unterschiedlichen Geschäftsbereiche des Unternehmens repräsentieren. Hinzu kommt eine neue Navigation, die ein zielgenaues Auffinden der gewünschten Informationen ermöglicht.

Im Zuge des Relaunchs wurde die Seite auch für die Nutzung auf mobilen Endgeräten optimiert. Schließlich greifen die Kunden immer öfters auch mobil auf die im geschlossenen Kundenbereich zur Verfügung



Mit frischem Design präsentiert sich die neue Homepage.

gestellten Informationen zu – etwa im Gespräch mit einem Bauherrn.

„Lakal setzt aus Tradition auf Innovation“, führt Geschäftsführer Alfons Ney aus. „Neben der Bereitstellung von gedruckten Informationen und technischen Beschreibungen

spielt die elektronische Kommunikation und die Homepage seit vielen Jahren eine wichtige Rolle.

Mit dem jetzt abgeschlossenen Relaunch haben wir den optischen Auftritt, die Struktur und die Bedienbarkeit von Grund auf renoviert und aktualisiert.“

Bereits die Zugriffszahlen der ersten Tage zeigen, dass sich die Besucher einen vollständigen Überblick über die Seite verschaffen möchten. „Die Verweildauer auf der Homepage ist sprunghaft angestiegen“, konnte Marketingleiter Philippe Gertz bereits nach wenigen Tagen feststellen.

www.lakal.de

Insektenschutz-Präsentier mit neuer Plisseetür

Kadeco bietet seinen Partnern einen praktischen und attraktiven Insektenschutzpräsentier: Er zeigt alle wesentlichen Produkte für Türen, Fenster und Lichtschächte im Original – zum Anfassen und zum Bedienen.



Kadeco (2)

Attraktive Werbeplakate machen auf allen Seiten des Präsentiers den Qualitätsunterschied zu Massenprodukten deutlich und sorgen für die Aufmerksamkeit der Passanten. Besonders vorteilhaft ist die Wetterfestigkeit des aus Aluminiumprofilen bestehenden Rahmens. Mit den auf Kunststoffplatten gedruckten Plakaten kann der Präsentier auch bei einem kurzen Regenschauer seine Werbewirksamkeit draußen voll ausspielen.

Neue Plisseetür

Der für die Saison 2017 überarbeitete Kadeco-Präsentier enthält auch ein Muster der neuen Insektenschutz-Plisseetür. Auf Terrassen und Balkonen mit geringen Platzverhältnissen sind häufig weder Schiebelelemente noch Schwingtüren einsetzbar. In diesen schwierigen baulichen Situationen stellt die seitlich ausfahrbare Insektenschutz-Plisseetür eine besonders montagefreundliche Lösung dar.

Der gesamte Aufbau der Systemverspannung basiert auf der zuverlässigen Kadeco-Plisseetechnik. UV- und witterungsbeständige Schnüre sorgen für die einfache Bedienung und lange Lebensdauer der Plisseetüren. In Höhen bis 260 Zentimeter und einem maximalen Auszug bis 180 bzw. 362 Zentimeter (zweiteilig) können auch große Öffnungen vor eindringenden Insekten geschützt werden. Bei der Montage in der Laibung gleicht eine dezente obere

Führungsschiene auch unebenes Mauerwerk aus. Das plissierte Faltenpaket ist gegenüber dem Vorgängermodell deutlich schmaler und tritt optisch dezent in den Hintergrund.

www.kadeco.de



Die Insektenschutz-Plisseetür eignet sich besonders dann, wenn für Dreh- oder Schiebelelemente kein Platz vorhanden ist.

Der Insektenschutzpräsentier ist der perfekte stumme Verkäufer – sowohl im Ladengeschäft als auch davor auf der Straße.

Die Branche im Blick: Entscheidertreffen in Fulda



Insgesamt 53 Mitglieder folgten der Einladung der IVRSA nach Fulda.

Ende März kamen Vertreter der IVRSA (Industrievereinigung Rollladen-Sonnenschutz-Automation) – eine Fachgruppe des ITRS e. V. (Industrieverband Technische Textilien-Rollladen-Sonnenschutz e. V.) – zum jährlichen Entscheidertreffen in Fulda zusammen. 53 Branchen-Experten folgten der Einladung des Vorsitzenden Hermann Frentzen, um gemeinsam über aktuelle und zukünftige Themen der Branche zu diskutieren.

Aktuelle Sonnenschutz-Themen im Fokus

Ziel des Treffens ist es, über die jährlich stattfindende Mitgliederversammlung des ITRS im Herbst hinaus Kontakte zu vertiefen und miteinander im Gespräch zu bleiben. Die Vorstellungen und Ziele sowie laufende als auch abgeschlossene Projekte der einzelnen Fachgruppen werden vorgestellt, zudem werden anstehende bran-

chenrelevante Themen angesprochen und auf diesem Wege in die Führungsebene der Mitgliedsunternehmen kommuniziert. In diesem Jahr ging es unter anderem um das Thema BIM (Building Information Modelling), wozu Ulrich Lang (Warema) detaillierte Einblicke gab. Er stellte die Vorteile dieser ganzheitlichen Methode zum digitalen Planen, Bauen und Betreiben von Gebäuden ebenso vor wie die Probleme, die aktu-

ell bei der Umsetzung noch bestehen und zeigte nicht zuletzt auch die daraus resultierenden Anforderungen an die Sonnenschutzbranche auf.

Gewinnbringendes Netzwerk

Darüber hinaus steht für die IVRSA das verbandsübergreifende Arbeiten im Fokus, was Wilhelm Hachtel in Fulda auf den Punkt brachte. Er vertritt auf europäischer Ebene neben der IVRSA den Bundesverband Rollladen und Sonnenschutz e. V. (BVRS), den Verband innenliegenden Sicht- und Sonnenschutz e. V. (ViS) sowie den Zentralverband Raum und Ausstattung (ZVR). Ziel aller ist es dabei, den effektiven Energie-sparnutzen des Gesamtsystems Sonnenschutz zu transportieren. Die außen- und innenliegenden Lösungen müssten sich – kombiniert mit einer intelligenten Steuerung – miteinander ergänzen, so Wilhelm Hachtel in seinem Vortrag. Erneut war auch Peter Winters als Präsident der ES-SO (European Solar-Shading Organisation) zu Gast und berichtete über die Aktivitäten des Verbandes sowie die ESS-DA – die übergreifende europäische Datenbank für Solar- und Sonnenschutzprodukte. Das Bestreben gemeinsam an einem Strang zu ziehen, unterstützt auch der VFF (Verband Fenster + Fassade). Geschäftsführer Ulrich Tschorn folgte deshalb gerne der Einladung der IVRSA, seinen Verband vorzustellen und über gemeinsame Schnittstellen zu sprechen. Hierbei stand unter anderem das Thema Energieeffizienz von Gebäuden im Mittelpunkt, bei dem das Zusammenspiel von Fenster und Fassaden mit innovativen Sonnenschutzsystemen einen maßgeblichen Erfolgsfaktor darstellt.



Peter Winters stellte die Aktivitäten der ES-SO vor.

Anwesenden abschließend einer wichtigen Personalie: Hermann Frentzen verabschiedete sich als Vorsitzender der IVRSA und übergab an Wilhelm Hachtel, der bis zur Mitgliederversammlung des ITRS e.V. im November die Fachgruppe kom-

missarisch leiten wird. Klaus Braun (Alukon) bleibt weiterhin der Stellvertreter, zum 2. Stellvertreter wurde Hans-Albrecht Kohlmann (Warema) berufen.

www.ivrsa.de

Über die IVRSA (Industrievereinigung Rollladen-Sonnenschutz-Automation):

Als unabhängige Industrievereinigung vertritt die IVRSA die Interessen führender Hersteller und Zulieferer aus den Branchen Rollläden, Sonnenschutz und Automation.

In fünf Fachausschüssen – Markisen, Rollläden, Raffstoren, Motoren/Automation und Kommunikation – erarbeiten renommierte Experten technische Richtlinien, begleiten wissenschaftliche Studien und erstellen branchenbezogene Unterlagen zur Unterstützung von Fachhandel und Fachhandwerk. Mit hoher technischer Expertise informiert die IVRSA die Öffentlichkeit über branchenspezifische Themen.

Darüber hinaus wirken IVRSA-Delegierte in den DIN-Ausschüssen der deutschen und europäischen Normung mit, erstellen gemeinsam mit anderen Branchenvertretern Richtlinien und Verbandsempfehlungen und vertreten die deutsche Branche im europäischen Dachverband ES-SO (European Solar Shading Organisation).



Hermann Frentzen (r.) übergab den Vorsitz der Fachgruppe an Wilhelm Hachtel.



reddot award 2017
winner

CAMABOX

Ausgezeichneter Sonnenschutz für hohe Ansprüche an Ästhetik und Eleganz

Unsere Produktneuheit CAMABOX ist dank ihrer modernen Optik mit dem Red Dot Award in der Kategorie Product Design 2017 ausgezeichnet worden!

Weitere Informationen finden Sie unter: www.klaiber.de

KLAIBER
MARKISEN

Gut geschult auf sicherem Kurs

Auch dieses Jahr hat Markisenexperte Markilux wieder viele Fachpartner mit seinen technischen Schulungen sowie Produkt- und Vertriebsseminaren erreicht. Von Oktober 2016 bis Ende März 2017 nahmen rund 1400 Teilnehmer und Teilnehmerinnen an insgesamt 180 Seminaren und Schulungen der Markilux Academy an den Standorten Emsdetten, Hamburg, Köln, Berlin, Lörrach und Salzburg teil. Zudem waren die Schulungsteams in Dänemark, Großbritannien und Italien im Einsatz.

An 100 Seminartagen vermittelte die Markilux Academy Fachpartnern erneut technisches und praktisches Wissen rund um die Montage. In weiteren 80 Schulungstagen widmeten sich die Seminare Themen und Techniken, wie man Endkunden erfolgreich berät. Neben den Angeboten an den Schauraumstandorten Emsdetten, Hamburg, Berlin, Köln, Lörrach und Salzburg schulten die Teams auch Seminarteilnehmer in Huset (Dänemark), London und Rom. Außerdem konnten Fachpartner an 25 Tagen das



Herrmann Wallner (l., Geschäftsführer Markilux Austria) und Thorsten Winkelmann (Fachberater im Außendienst) schulten die Teilnehmer unter anderem im Schauraum Berlin dazu, wie man die richtigen Verkaufsargumente findet und einsetzt.

Markisen- und Textilwerk der Schmitz-Werke in Emsdetten besichtigen und an individuellen Schulungen teilnehmen.

Vielfalt an Seminaren

Auch das Seminarthema Onlinemarketing war dieses Jahr wieder im Programm: Hier ging es darum, wie man seine eigene Website aufbaut und betreut, sowie um Onlinewerbung, Social Media und Newsletter-Marketing. Das erste Mal im Angebot war ein Seminar, das mentale Techniken vermittelte,

um Ziele, Träume und Visionen zu verwirklichen – das so genannte Horeth Prinzip von Manuel Horeth, einem österreichischen Mentaltrainer, Moderator und Autor. „Wir versuchen, unser Schulungsangebot möglichst breit aufzustellen. Technik, Beratung und persönliche Motive zu verzahnen und zu entwickeln. Erst dann wird Verkauf authentisch und erreicht den Endkunden auch wirklich“, ist Marketing- und Vertriebsleiter Klaus Wuchner überzeugt.

In seinen Augen ist die haus-eigene Academy ein Erfolgsmo-

dell, das von guter Teamarbeit lebt. Erfahrene Mitarbeiter aus Vertrieb und Technik sind hierfür die tragende Säule, denn sie geben jedes Jahr ihr Wissen weiter und zeigen technische Kniffe, wie sich die Markisen am besten an der Hauswand befestigen lassen. Aber auch die Schauraum-Teams vor Ort wirken entscheidend daran mit, dass das Schulungsangebot seit Jahren von den Fachpartnern begeistert angenommen wird. Schließlich leisten sie jede Menge organisatorischer Arbeit im Hintergrund.

Seit zehn Jahren gibt es die Markilux Academy. Mit Produkt- und Vertriebsseminaren, technischen Schulungen und Starthilfen im Marketing möchte der Markisenhersteller die Fachbetriebe, die mit ihm zusammenarbeiten, unterstützen. Die Seminare sollen aktuelles technisches Wissen und Produkt-Know-how in hoher Qualität vermitteln, um Endkunden gut beraten und die Produkte zuverlässig und schnell montieren zu können.

www.markilux.com

Rollladen- und Sonnenschutztag

Am 25. März war bei Weïnor „Sonnenschutztag“. Trotz schönstem Ausflugswetter fanden viele Besucher den Weg in den Kölner Showroom. Das Weïnor-Beraterteam stand für alle Fragen rund um Sonnen- und Wetterschutz zur Verfügung. Um für großen Andrang zu sorgen, wurden im Vorfeld Anzeigen in der Lokalpresse geschaltet. Das hat funktioniert, und alle waren mit der Resonanz sehr zufrieden. Die Endkundenkontakte wurden an Weïnor-Fachpartner vermittelt, die sich nun über zahlreiche Geschäftsabschlüsse freuen.



Das Beraterteam stand für alle Fragen rund um Sonnen- und Wetterschutz zur Verfügung.

www.weïnor.de

Workshop mit Mehrwert



Somfy (2)

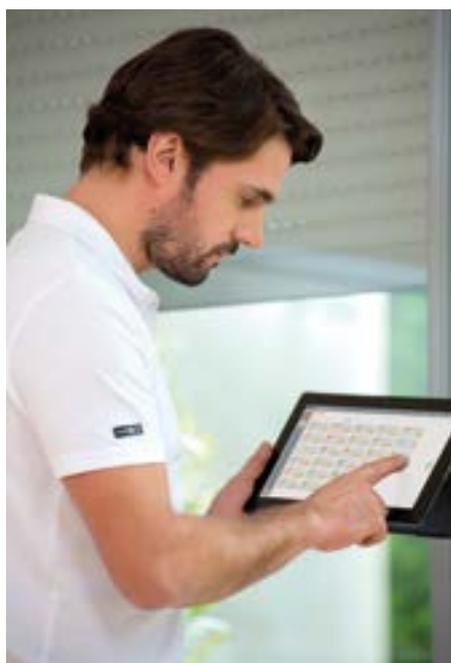
Die anwesenden Fachhandwerker waren voll des Lobes über diesen informativen und abwechslungsreichen Workshop.

Manche Fachhandwerker haben beim Thema Hausautomation noch Berührungängste. Dabei ist der Einstieg ins vernetzte Wohnen mit den richtigen Grundlagen und Tools kein Problem. Davon konnten sich die Teilnehmer bei einem Workshop der Hilka Sonnenschutztechnik GbR überzeugen.

Seit ihrer Gründung vor zehn Jahren hat sich die Firma Hilka Sonnenschutztechnik aus Vahlede in Niedersachsen dank hochwertiger Produktlösungen und einer ausgeprägten Serviceorientierung einen ausgezeichneten Ruf erarbeitet. In einem gemeinsam mit Hausautomationsspezialist Somfy durchgeführten Workshop für Fachhandwerker befasste man sich unlängst mit intelligenten Konfigurations- und Steuerungsmöglichkeiten und dem Wachstumsmarkt Smart Home.

Im Mittelpunkt stand dabei das praktische Kon-

figurationstool Somfy Set&Go io. Damit lassen sich Antriebe auf Basis des Funkprotokolls io-homecontrol ohne Öffnen der Rollladenkästen oder Eingriffe in die Elektrik programmieren und nachstellen. Der Installa-



Jeder der 22 Workshop-Teilnehmer erhielt sein eigenes Windows-Tablet und konnte selbständig loslegen.

teur muss nur die kostenlose Software unter www.somfypro.com/Set-Go herunterladen und das Konfigurationstool auf der Baustelle per USB-Kabel mit seinem Tablet verbinden. Schritt für Schritt wird er durch die Programmierung geführt und behält stets den Überblick. Auch die Einbindung der io-Antriebe in die Somfy Smart Home-Systeme Connexoon und TaHoma Premium ist problemlos möglich. Dadurch eröffnen sich attraktive Umsatzperspektiven für das Fachhandwerk, denn immer mehr Endkunden setzen auf individuelle und flexible Wohnlösungen.

Teilnehmer begeistert

Somfy-Schulungsleiter Harald Krumreich hielt sich nicht lange mit der Theorie auf, sondern stellte schon bald praktische Aufgaben. Jeder der 22 Workshop-Teilnehmer

erhielt sein eigenes Windows-Tablet samt Somfy Set&Go-Tool und konnte selbständig loslegen. Die Überraschung, wie einfach das Konfigurieren der Rollladen- und Raffstorenantriebe mit Somfy Set&Go io funktioniert, war mit Händen zu greifen. Allgemeiner Tenor der Teilnehmer: Somfy Set&Go io sorgt für eine enorme Arbeitserleichterung und Zeitersparnis.

Auch die Hilka-Geschäftsführer Thomas Kahmann und Marco Hilscher zeigten sich mit dem Verlauf des Workshops höchst zufrieden: „Wir sind überzeugt davon, dass wir mit derartigen Angeboten genau den richtigen Nerv treffen und das Profil sowie die sehr positive Entwicklung der Hilka Sonnenschutztechnik weiter aufbauen und stärken. Wir möchten unsere Kunden möglichst gut vorbereiten, damit diese auf die heutigen und kommenden Marktanforderungen souverän reagieren können.“

www.somfy.com

Vertrauensbildung zwischen Sonnenschutz und Gebäude



Ende März startete das Unternehmen mit dem neuen Netzwerk eine Plattform für Bauhandwerk und Gebäudetechnik.

Rund 70 Gäste sind am 30. März 2017 der Einladung von Geiger Antriebstechnik zur Auftaktveranstaltung des Netzwerk G in Stuttgart gefolgt. Mit dem neuen Netzwerk – das G steht für Geiger – initiiert der Hersteller von Sonnenschutzantrieben eine Plattform für Bauhandwerk und Gebäudetechnik, die den Sonnenschutz gewerkübergreifend in den Fokus stellt und den Netzwerkpartnern gleichzeitig handfeste Vorteile verspricht.

Geiger-Geschäftsführer Dr. Marc Natusch möchte mit dem neuen Netzwerk G Vertrauen zwischen den Gewerken aufbauen: „Der Sonnenschutz übernimmt im Gebäude die Rolle einer dynamischen Dämmung. Damit die Interaktion zwischen Architektur und Sonnenschutz einwandfrei funktioniert, ist eine gute Zusammenarbeit zwischen Bauhandwerk und Gebäudetechnik unerlässlich.“ Entsprechend vielfältig ist der berufliche Hintergrund der neuen Partner: Architekten, Planer, Systemintegratoren, Sonnenschutzmanufakturen,

R+S- und Elektrofachhandwerker, Sachverständige und Journalisten zeigten im historischen Stuttgarter Haus der Wirtschaft großes Interesse am Netzwerk G. Innerhalb eines exklusiven Rahmenprogramms mit Archi-

tekturführung, Vorträgen und Dinner wurde der Abend zum intensiven Austausch genutzt.

Besonders interessiert zeigten sich die Gewerke, die nur wenig mit der Technik im Sonnenschutz in Berührung kom-

men: „Geiger geht neue Wege in puncto interdisziplinäres Arbeiten – ein erfrischender Ansatz, ich bin gespannt, was noch kommt“, so Jörg Richter von Schlude Ströhle Richter Architekten BDA aus Stuttgart. Architekt Hans Noller, Bietigheim-Bissingen, ergänzt: „Ich bin sehr angetan von der Initiative von der Firma Geiger mit Netzwerk G, Neues zu wagen. Der Start gelang vorbildlich. Viele Chancen können sich daraus partnerschaftlich entwickeln. Ich freue mich darauf.“

Das Netzwerk G bietet ab sofort nicht nur Möglichkeiten zum Austausch und zur Fortbildung, sondern liefert auch konkrete Geschäftsimpulse, wie bereits erste gemeinsame Projekte und Betriebskooperationen zeigen. Darüber hinaus profitieren Netzwerkpartner von besonderen Geiger-Konditionen wie einer verlängerten Garantie, einem direkten Draht zum Hersteller, Unterstützung in Kommunikation und Vermarktung und außergewöhnlichen Veranstaltungen.

www.geiger.de



Dr. Marc Natusch möchte den Sonnenschutz gewerkübergreifend in den Fokus stellen und Vertrauen zwischen den Beteiligten aus Entwicklung, Planung und Ausführung aufbauen.

Im Westen viel Neues

Know-how gewinnen, den Austausch fördern und voneinander lernen – Schulungen bringen sowohl Lernenden als auch Lehrenden großen Nutzen. Elero – der weltweit erfolgreiche Antriebs- und Steuerungshersteller für Behänge und Tore – bietet daher bereits seit Jahren ein breites Weiterbildungsangebot. Ob Berufseinsteiger oder Fachpartner – das Unternehmen vermittelt passende Inhalte, sucht den Dialog und erhält so selbst wertvollen Input. Jüngstes Beispiel ist der Antriebs- und Steuerungsworkshop, den Elero vom 14. bis 15. März 2017 für seine Kunden in und um Köln veranstaltete.

„Schöne Rheinblicke, charmantes Altstadtflair, der Dom und herzliche Menschen. Köln hat viele Gesichter und ist immer eine Reise wert. Die 25 Teilnehmer unserer Schulung konnten das Angenehme mit dem Nützlichen verbinden“, sagt Hans-Jörg Becker. Als kaufmännisch-technischer Außendienstmitarbeiter betreut dieser die Elero-Kunden aus Deutschlands Westen (PLZ 40-42, 47, 50-54, 56). Fachbetriebe aus Nordrhein-Westfalen und der Region Koblenz/Trier sowie Gäste aus dem hohen Norden nutzten die Chance, an zwei Tagen die Lösungen und Leistungen des Herstellers kennenzulernen.

Die Inhalte

Elero-Schulungsleiter Dominik Klett präsentierte die Neuheiten und aktuellen Produkte. Die Teilnehmer konnten diese in Elemente einbauen und selbst ausprobieren. Unterstützt wurde Dominik Klett neben Hans-Jörg Becker von Service-Techniker Meikel Rohm. Deutschlandweit stellt Elero mit kompetenten Fachkräften vor Ort kurze Wege bei Beratung, Service und Auftragsbetreuung sicher. Nachdem sich die Teilnehmer am ersten Tag einen Überblick über die Pro-



25 Teilnehmer besuchten den Antriebs- und Steuerungsworkshop in Köln.

duktpalette verschafft haben, ging es mit Thomas Schürmann zu einem Köln-typischen zünftigen Essen in ein traditionelles Brauhaus. Mit seinem Besuch

Am zweiten Veranstaltungstag stand das bidirektionale Funksystem ProLine 2 im Fokus. Durch dieses erfolgt stets Rückmeldung an das Steuer-

nale zuverlässig umgesetzt. Teil der Schulung war die Centro mit eigener App. Durch die Automatisierungslösung lassen sich Rollläden, Sonnenschutz, Beleuchtung, Heizstrahler und mehr per Smartphone und Tablet auf Basis von iOS, Android und Windows lenken sowie in automatischen Abläufe abrufen.

Die Schulungsteilnehmer nahmen es als klaren Vorteil wahr, dass der Einlern- und Einstellprozess der ProLine-Funkprodukte seit deren Einführung in 2003 unverändert geblieben ist. Durch die fließende Umstellung auf das bidirektionale Funkprotokoll der ProLine 2-Generation wurde die Systematik beibehalten. Deshalb sind die Nachfolgegeräte mit den „alten“ unidirektionalen Funkprodukten der ProLine-868-Serie kompatibel.

„Die Resonanz auf unseren Workshop war durchweg positiv – besonders aufgrund der praxisbezogenen Wissensvermittlung“, freut sich Dominik Klett. Regelmäßig finden in der Rheinmetropole Schulungen und Workshops statt. Terminwünsche können auch über den ADM Hans-Jörg Becker abgestimmt werden.

www.elero.de

EXTE

PRODUKTE UND LÖSUNGEN
RUND UM FENSTER UND TÜREN

ROLLADENKASTEN-SYSTEME

EINFACH GUT

EIGENE LOGISTIK

WWW.EXTE.DE

unterstrich der Elero-Vertriebsleiter DACH für Handwerk und Industrie die enge Verbundenheit der Marke zur Region.

gerät über die Umsetzung der Befehle. Per automatischem Netzwerkrouting der Antriebe untereinander werden die Sig-

40 „Sonne-am-Haus“-Beetle übergeben

TS Aluminium (2)



Bereit zur gemeinsamen Marketing-Aktion: Anfang Mai wurden in der Autostadt Wolfsburg 40 VW Beetle im „Sonne-am-Haus“-Design übergeben.

Die von TS Aluminium initiierte Internetplattform „Sonne-am-Haus“ hatte sich für die teilnehmenden Betriebe eine besondere Marketing-Aktion ausgedacht. Ein Volkswagen „Beetle“ im „Sonne-am-Haus“-Design konnte für die Dauer von zwei Jahren als Leasing-Fahrzeug bezogen werden. 40 teilnehmende Betriebe an der Internetplattform machten von diesem Angebot Gebrauch.

Ende April trafen sich die betreffenden Firmenvertreter in der Autostadt Wolfsburg, um die Wagen in Empfang zu nehmen. Am Anfang stand eine Betriebsbesichtigung im benachbarten VW-Werk. Zu sehen war vor allem die Produktion des Golf – angefangen beim Pressen der Karosserie bis hin zur fertigen Montage des Fahrzeugs. Danach erfolgte die Übergabe. Zu diesem Zweck waren alle 40 Wagen vom VW-Team am Übergabepplatz plat-

ziert worden und die anwesenden Firmenvertreter konnten sich mit „ihrem“ Wagen vertraut machen.

Abgerundet wurde der Übergabetag mit einem ge-

meinsamen Abendessen in der Autostadt. Am nächsten Tag erfolgte dann nach einer gemeinsamen Führung durch die Autostadt der Transfer der „Beetle“ nach Hause.

Die Internetplattform „Sonne-am-Haus“ ist eine gemeinsame Vermarktungsplattform von Verarbeitern des Profilsystems von TS Aluminium für Wintergärten, Terrassendächer und Carports. Für Harald de Witt, Vertriebsleiter bei TS Aluminium, ist die „Beetle“-Aktion ein weiterer Schritt zur Festigung der Kundenbeziehungen um die Internetplattform „Sonne am Haus“: „Wir waren von dem großen Zuspruch an der ‚Beetle‘-Aktion überrascht und hätten sogar noch mehr Fahrzeuge vergeben können. Für uns ist das ein schöner Beleg dafür, dass die Akzeptanz von ‚Sonne-am-Haus‘ weiter gestiegen ist. Dies ermutigt uns, in der Zukunft weitere Aktionen in dieser Richtung zu planen.“



Fahrspaß inklusive: Nach der Abholung in der Autostadt Wolfsburg wurden die 40 Beetle an die einzelnen Firmensitze überführt.

www.ts-alu.de

Wirtschaftsinitiative Smart Living

Deutschland soll sich zum internationalen Leitmarkt für Smart-Living-Anwendungen entwickeln. Aus diesem Grund wurde von führenden Herstellern und Verbänden in enger Kooperation mit dem Bundeswirtschaftsministerium die Wirtschaftsinitiative Smart Living gegründet. Mit dabei als Kooperationspartner ist auch die Hea – Fachgemeinschaft für effiziente Energieanwendung e.V.

Gemeinsam mit Dr. Andreas Goerdeler, Ministerialdirigent im Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, unterzeichneten Vertreter von Herstellern und Verbänden, unter anderem Hea-Geschäftsführer Dr. Jan Witt, am 14. März in Frankfurt a. M. im Rahmen der Messe ISH ein „Memorandum of Understanding“. Im Memorandum betonen die Kooperationspart-

ner, dass die intelligente Vernetzung von Gebäuden künftig eine wichtige Rolle im Rahmen der Digitalisierung spielen wird und dass es vorteilhaft ist, künftig Engagement und damit verbundene Kompetenzen zu bündeln.

Innerhalb der Wirtschaftsinitiative Smart Living wird es drei Arbeitsgruppen zu den Themen „Markt“, „Recht“ und „Qualifizierung“ geben. In der Arbeitsgruppe „Markt“ wird die Hea aktiv mitarbeiten. „Die Hea bringt hier ihre fachliche Kompetenz bei der Information von Eigentümern und Nutzern von Gebäuden, von Planern und Architekten zu Smart Home Anwendungen ein“, so Geschäftsführer Dr. Jan Witt. Eine Heizungsanlage, die auf geöffnete Fenster reagiert, eine Beleuchtung, die sich dem Tageslicht

Messe Frankfurt/Jochen Günther



Die Teilnehmer der Initiative Smart Living bei der Gründungsveranstaltung auf der Messe in Frankfurt

anpasst, eine Lüftung, die Luftfeuchte und Raumluftqualität bedarfsgerecht reguliert sowie ein auf Komfort und Energieeffizienz ausgerichtetes Zusammenspiel aller Gerätefunktionen im Haus sind typische Anwendungsfälle für Smart Living. „Entscheidend für den Markter-

folg ist letztlich, ob die Technik Akzeptanz beim Kunden findet. Daher sollten die vorhandenen Marktpotenziale mit einer klaren Strategie genutzt werden. Die Initiative bietet hierzu eine gute Plattform“, so Dr. Jan Witt.

www.hea.de

Messe Stuttgart
Mitten im Markt



Sonnenschutz - heiß geliebt von hellen Köpfen.

Lassen Sie nichts anbrennen:
www.rt-expo.com



Wintergartentage 2017

Am 26./27. April 2017 traf sich auf Einladung des Bundesverbandes Wintergarten e. V. die Branche zur Jahrestagung in Weimar. Auf dem Programm der Wintergartentage stand neben einem Vortragsprogramm zu aktuellen Themen des Wintergartenbaus auch die Mitgliederversammlung des Bundesverbandes Wintergarten e.V. sowie die turnusgemäße Neuwahl des Vorstands.

Nachdem Versammlungsleiter Rainer Trauernicht die Beschlussfähigkeit der Mitgliederversammlung festgestellt hatte, berichtete der 1. Vorsitzende Dr. Steffen Spenke über die Entwicklung des Bundesverbandes seit der letzten Mitgliederversammlung. Die Zahl der Mitglieder inklusive Fördermitglieder liegt stabil bei 141.

Kernpunkt der Aktivitäten der vergangenen Zeit war die Arbeit an der Einführung und Umsetzung des Zertifizierungsverfahrens des Bundesverbandes Wintergarten e.V., dessen erster Teil nun als abgeschlossen vorgestellt werden konnte. So konnte zwei Firmen die Urkunde über eine erfolgreiche Zertifizierung ihres Wintergartensystems überreicht werden: TS Aluminium aus Großefehn (Ostfriesland) sowie die Neu GmbH aus Blieskastel (Saarland).

Diese Systemzertifizierungen sind Bestandteil eines vierstufigen Zertifizierungsverfahrens, das aus den Bereichen Wintergartensystem, Planung, Produktion sowie fachgerechter Montage besteht. Ziel ist es, den Bau von Wintergärten zu fördern und durchzusetzen, die über alle vier Zertifizierungen verfügen und somit das offizielle Qualitätssiegel des Bundesverbandes Wintergarten e.V. tragen dürfen.

Mit der erfolgreichen Präsentation der Systemprüfung als erste Stufe in diesem Zertifizierungsverfahren wird von Seiten des Vorstands die Erreichung einer wichtigen Etappe gesehen. Neben den bereits

erwähnten Firmen haben bereits weitere angekündigt, die Systemprüfung durchführen zu wollen.

Des Weiteren referierte Dr. Spenke die Aktivitäten des Verbandes. So hat sich der Bundesverband aktiv an der Diskussion um die Weiterentwicklung der EnEV bzw. des „Ge-

Hingewiesen wurde auch auf die Problematik der in der Branche noch nicht durchgehend umgesetzten Zertifizierung nach DIN EN 1090. Hier spielt der Bundesverband eine Vorreiterrolle und will in der Zukunft dieses Erfordernis nach außen verstärkt kommunizieren.

Arndt (Presse- und Öffentlichkeitsarbeit).

Wissenstransfer für die tägliche Praxis

Der fachliche Teil der Wintergartentage begann im Anschluss an die Mitgliederversammlung mit einer offenen Diskussion über aktuelle Probleme des Wintergartenbaus. Vorstandsmitglieder des Bundesverbandes hatten Statements zu Einzelfragen und Einschätzungen über die Zukunft des Wintergartenbaus in das Plenum eingebracht. Es entwickelte sich eine offene und lebhaft Diskussionsrunde, an der sich zahlreiche Teilnehmer beteiligten. Dieses Format wurde erstmals auf einer Verbandstagung durchgeführt und hat sich durchaus bewährt, da doch eine ganze Palette von Einzelfragen angesprochen werden konnten.

Luftdichtheit im Wintergarten

Dipl.-Ing. Herbert Trauernicht (Hannover) referierte am Anfang des zweiten Tagungstages über das Thema „Luftdichtheit“. Trauernicht ist seit Jahren führend auf dem Gebiet der „Blower-Door“-Messungen tätig, mit dem durch künstlich erzeugten Überdruck Leckstellen in einem Wintergarten ausgemacht und mit Hilfe von Nebel auch sichtbar gemacht werden können. Darüber hinaus ging er auf das Thema „Raumklima“ ein. Trauernicht hat dafür das „Lüftungslogger-System“ entwickelt, mit dem das Raumklima im Wintergarten aufgezeichnet und nach verschiedenen Gesichtspunkten ausgewertet werden kann.

Wintergärten und Brandschutz

Das Thema „Brandschutz“ wurde von zwei Referenten behandelt: Josef Faßbender und Dipl.-Ing. Astrid Kenschbock, beide zertifizierte Sach-



Dr. Steffen Spenke begrüßte die Teilnehmer der Jahrestagung 2017 in Weimar.

bäudeenergiegesetzes“ (GEG) beteiligt und sich im Rahmen der Verbändeanhörung in die Diskussion eingebracht. Eine wichtige Rolle spielte zudem die Unterstützung der Verbandsmitglieder in zahlreichen Einzelfragen und konkreten Problemen aus der täglichen Praxis. Außerdem wurden die Merkblätter des Bundesverbandes aktualisiert und weiterentwickelt.

Nach Annahme des Finanzberichts, Entlastung des Vorstands und Erledigung anderer Formalitäten, wurde der bestehende Vorstand für eine weitere Amtszeit bestätigt. Der Vorstand besteht aus fünf Personen: Dr. Steffen Spenke (1. Vorsitzender), Rainer Trauernicht (2. Vorsitzender), Peter Ertelt (Fachausschuss Holz), Dietrich Tegtmeier (Fachausschuss Technik) sowie Dr. Uwe

Bundesverband Wintergarten e. V. (3)

verständige für vorbeugenden Brandschutz. Die beiden Referenten stellten eine ganze Palette von Einbausituationen vor und referierten deren Relevanz für den vorbeugenden Brandschutz.

Für die Praxis haben die Referenten einen Fragenkatalog ausgearbeitet, der auch von der Homepage der Sachverständigen heruntergeladen werden kann. Sollten dort einige Fragen mit „Ja“ beantwortet werden, wird die Kontaktaufnahme mit einem Sachverständigen für vorbeugenden Brandschutz empfohlen.

Zur Reform des Bauvertragsrechts

Der nächste Beitrag betraf ein wichtiges Thema, das in der Branche für eine gewisse Verunsicherung gesorgt hat. Rechtsanwalt Dr. Edgar Jousen nahm sich der „Neuregelungen zum Verbraucher-Bauvertrag



Der in Weimar bestätigte Vorstand (v.l.): Rainer Trauernicht (2. Vorsitzender), Dietrich Tegtmeier (Fachausschuss Technik), Dr. Steffen Spenke (1. Vorsitzender), Dr. Uwe Arndt (Presse- und Öffentlichkeitsarbeit) und Peter Ertelt (Fachausschuss Holz).

und zur Zulieferantenhaftung“ an. Dr. Jousen wies vor allem auf den Verbraucher-Bauvertrag

hin, der seit 1.1.2018 gelten soll. Dieser wurde eingeführt, um die „Rechte der Verbraucher“

zu stärken und enthält somit eine Reihe von Fallstricken und Problemen, für die der Winter-

Messe Stuttgart
Mitten im Markt



Lichtschutzfaktor: unerreicht

Moderne Sonnenschutzsysteme bieten raffinierte Möglichkeiten, Wärme und Licht gezielt zu steuern. Wie Sie den Sonnenschutz intelligent in die Fenster- und Fassadengestaltung integrieren, erfahren Sie auf der R+T in Stuttgart.



Weltleitmesse
für Rollläden,
Tore und
Sonnenschutz

27. Februar - 3. März 2018
Messe Stuttgart



Auch in Weimar wurde die Jahrestagung von einer Foyer-Ausstellung begleitet, auf der Zulieferer und Dienstleister der Wintergartenbranche ihre Produkte und Lösungen präsentierten.

gartenbauer sensibilisiert werden sollte. Es wurde ausführlich erläutert, wann dieser Vertrag gilt und wann der „normale“ Vertrag wirksam ist. Weiterhin ging Joussem auf die Verträge

mit Architekten, Ingenieuren und Vorlieferanten ein und zeigte auf, was der ausführende Betrieb hier zu beachten hat.

Zahlreiche Fragen und Beiträge seitens der Teilnehmenden

den zeigte das große Interesse an diesem Thema.

Verkaufen in Zeiten des Internets

Der abschließende Beitrag von Thorsten Moortz (Georgsmarienhütte) beschäftigte sich mit „Strategien gegen unseriöse Internetvergleiche und Preisverfall“. Moortz zeigte zunächst das geänderte Käuferverhalten auf, das darin besteht, dass man sich nicht mehr an den Handwerker „vor Ort“ wendet, sondern das die modernen Medien verstärkt nutzt, um möglichst viel Informationen zu generieren und bereits sehr schnell über Aussagen zum Preis zu verfügen.

In unterhaltsamer und provokanter Manier versuchte Thorsten Moortz die Teilnehmer zu motivieren, selbst Verhaltensweisen gegen „gut informierte“ Endverbraucher zu entwickeln und sich im Preiskampf zu behaupten.

Die Teilnehmer bekamen eine Reihe von Handreichun-

gen und Anregungen, die sie direkt in ihrer täglichen Praxis im eigenen Betrieb verwenden können.

Die Foyer-Ausstellung

Die Foyer-Ausstellung von Firmen aus dem Zulieferer- und Ausstatterbereich für die Wintergartenbranche begleitete bereits zum siebten Mal die Jahrestagung des Bundesverbandes Wintergarten e.V. Sie ist eine willkommene Bereicherung des Programms und wird von vielen Teilnehmern genutzt, um neue technische Lösungen und Produkte kennen zu lernen. Von Seiten der Aussteller wie von Seiten der Teilnehmer wird dieses Format gern genutzt, da die „familiäre Atmosphäre“ Gelegenheit zu intensiveren Gesprächen gibt, als dies zum Beispiel auf einer Messe der Fall ist. Auf der diesjährigen Foyer-Ausstellung nahmen 16 Firmen teil.

www.bundesverband-wintergarten.de

Inserentenverzeichnis

Alukon.....	Titelbild + Titelstory	Eurosun	51	Lämmermann	21	Sauleda	37
Alulux	33	Exte	59	Landesmesse Stuttgart.....	61, 63	Schlotterer	35
BFB	36	Geiger	3	Lewens	17	Selve.....	15
dubau	39	GTE Industrieelektronik.....	30	Markilux	5	Servis Climax.....	25
Ehret	9	heroal	11	Musculus	29	Siral	49
elero	41	Hücking.....	36	Rödelbronn	31	Weinor	Einkleber
Erwilo.....	27	Klaiber	55	Roma.....	23

Unternehmensverzeichnis

Aliplast	42, 51	Geiger	58	Migatronic	22	Somfy	57
Alukon	6	GKD	30	Novoferm	48	Teckentrup	26
Branchenradar	43	HEA	61	Nürnberger	50	TS Aluminium	60
Bundesverband Wintergarten ..	62	Hella	12	Okalux	20	Verlagsanstalt Handwerk ..	12, 65
BVRS	46	Hörmann	27, 41	Rademacher	32	Warema	47
BVST	44	Inoutic	13	Reflexa	34	Weinor	12, 18, 36, 56
Dickson	8	IVRSA	54	Saint-Gobain-Glass	46	Wilkes	35
Ehret	16	Kadeco	53	Selve	13, 29, 39
Elero	10, 59	Lakal	49, 53
Elsner	24	Liebermeister, Barbara	52
Entrematic	25	Markilux	37, 40, 56
Eurosun	28	MHZ	38
Flexalum	33	Messe Düsseldorf	65
FVSB	45	Messe Stuttgart	14

Die nächste Ausgabe erscheint am 12. Juli 2017

Ihre Ansprechpartnerin:

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

„2. Thementage Glas“ in Düsseldorf



Glas+Rahmen (2)

Aktuelle Ideen und Projekte rund um den Werkstoff Glas werden den Teilnehmern präsentiert und mit ihnen diskutiert.

Einen ganzheitlichen Blick auf Glas mit interessanten Hintergrundinformationen zu aktuellen und zukünftigen Anwendungen vermittelt die zweite Auflage der Thementage Glas, vom 23. bis 24. November 2017 in Düsseldorf. Im Fokus der kommenden Thementage stehen unter anderem OLED-Glasbeleuchtungen. Sie liegen derzeit voll im Trend und stellen für die Glasbranche einen neuen Absatzmarkt dar. Zudem werden Themen wie intelligente Gläser, 3D-Druck mit Glas, Kratzschutz- und Barrierebeschichtungen für Optoelektronik, das Abreinigen und Beschichten von Glas, sowie innovative Projekte aus der Architektur die Teilnehmer wieder begeistern und anschließend zur Diskussion einladen. „Die Thementage Glas sind eine wertvolle Ergänzung zur Glasstec. Damit wagen wir einen Blick in die Zukunft und denken gleichzeitig quer. Durch das intelligente Konzept aus Konferenz und Diskussionsplattform bieten wir der Branche einen Termin im Kalender, um am Ball zu bleiben. An zwei Tagen zeigen wir auf, was mit

dem Werkstoff Glas alles möglich ist und was uns in Zukunft noch erwartet“, kommentiert Birgit Horn, Director der Glasstec, hinzu.

Breites Themenspektrum

Im Herbst 2017 bieten die Thementage Glas wieder ein spannendes Programm mit namhaften Referenten wie Ulrich Knaack und Jens Schneider von der TU Darmstadt, Guido Olbertz von Oledworks, Lisa Ramming von EOC Engineers und Rob Nijse von der TU Delft.

Aktuelle Ideen und Projekte rund um den Werkstoff Glas werden den Teilnehmern präsentiert und mit ihnen diskutiert. Dabei werden auch Lösungen thematisiert, die bereits im Bereich der Glass Technology Live auf der Glasstec 2016 zu sehen waren. „Entsprechend spannend wird somit auch der Blick in die Zukunft sein. Unter dem Stichwort Industrie und Handwerk 4.0 werden die Thementage Glas den Teilnehmern einen Einblick in die „digitale Welt“ rund um das Glas geben. Namhafte Referenten werden darlegen, wie der Mittel-

stand und Handwerksbetriebe zu Unternehmen 4.0 werden oder welche Megatrends und die damit verbundenen Märkte sich bereits abzeichnen“, so der Hauptgeschäftsführer des Bundesinnungsverbandes des Glaserhandwerks, Dipl.-Ing. Stefan Kieckhöfel.

www.thementageglas.de

Über die Thementage Glas

„Thementage Glas“ ist eine gemeinsame Veranstaltung des Bundesinnungsverbandes des Glaserhandwerks und der Messe Düsseldorf in Kooperation mit der Fachzeitschrift Glas + Rahmen. Zur Premiere der Thementage Glas im Herbst 2015 folgten mehr als 100 Teilnehmer aus Deutschland und dem nahen Ausland der Einladung der Veranstalter. Die Installation eines themenübergreifenden Fachsymposiums in den Glasstec Zwischenjahren erhielt sehr positives Feedback von Referenten und Teilnehmern.



Was vor 45 Jahren aktuell war...



Raumlüfter im Rolladenkasten

Bisher gab es nur Lüftungseinrichtungen, die in Wand- oder Fensterdurchbrüchen eingebaut werden konnten. Meist waren Hauseigentümer und Architekten gegen derartige Einrichtungen, da sie die Hausfront beeinträchtigten und hohe Installationskosten erforderten. Außerdem wirken Fensterlüfter nur dann, wenn die Rolläden oder Fensterläden geöffnet sind.

Eine neuentwickelte Be- und Entlüftungseinrichtung erfordert keine baulichen Veränderungen, hat eine optimale Wirkungsweise und benötigt nur geringe Installationskosten. Der Raumlüfter wird so dicht wie möglich unter der Decke, im Rolladen-Kasten angebracht. Die bei jedem Rolladen-Kasten vorhandene Öffnung an der Außenfront des Hauses dient gleichzeitig als Luft-Ein- und -Ausstritt. Das Gerät funktioniert also auch bei geschlossenem Rolladen.

Die Bedienung des Raumlüfters ist außergewöhnlich einfach. Der Schaltkasten mit Fernbedienung befindet sich in Griffhöhe hinter der Gardine. Ein Schalterdruck -- und der Ventilator ist in Betrieb, in zwei Leistungen regelbar.

Ein weiterer Schalterdruck: Man kann wahlweise das Gebläse auf Zuluft oder Abluft einstellen. Der Luftstrom kann durch die aufgesetzte Jalousie in jede gewünschte Richtung gelenkt werden. Wenn der Raumlüfter nicht in Betrieb ist, wird er durch eine Iris-Blende dicht verschlossen.

Spezialfilter und Warmluftschleuse

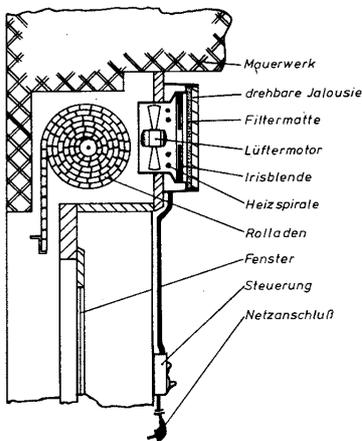
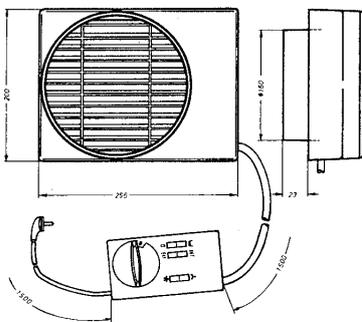
Ein eingebauter Spezialfilter hält die einströmende Luft frei von Staub und Verschmutzung. Das Gerät wird auf Wunsch mit einer eingebauten Elektroheizung geliefert, welche die von außen angesaugte Luft — in der kälteren Jahreszeit — vorwärmt.

Ein komplettes Lüftungs-System

Durch das Anbringen von mehreren Raumlüftern in der Wohnung entsteht ein komplettes Be- und Entlüftungs-System. So kann z. B. gleichzeitig in einigen Räumen frische Luft zufließen und in anderen Räumen „dicke Luft“ abfließen. Der Raumlüfter kann mit Mauerrohr auch in eine Außenwand oder mit Außenschale in eine Fensterglasscheibe eingesetzt werden.

Technische Daten

Betriebsspannung 220 V 50 Hz Nennaufnahme,
mit Heizung, 385 W Nennaufnahme,
ohne Heizung, 35 W
Luftleistung Stufe I 80 m³/h
Luftleistung Stufe II 130 m³/h
Bestellnummer, mit Heizung, 014-100
Bestellnummer, ohne Heizung, 013-100



(Werkbild: Gaggenau, 7560 Gaggenau, Baden)

RTS MAGAZIN
Rollladen · Tore · Sonnenschutz

52. Jahrgang

Verlag

Verlagsanstalt Handwerk GmbH
Auf'm Totelberg 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 Bellow (Verlagsanschrift)

Redaktion und freie Mitarbeiter

Homer Str. 296, 44809 Bochum
Tel.: 0234/953 91-36, Fax: 0234/953 91-30
E-Mail: rts@verlagsanstalt-handwerk.de

Chefredakteur V.i.S.d.P.

Marian Meyring
E-Mail: m.meyring@verlagsanstalt-handwerk.de

Online-Redaktion

Oliver Paschwad
E-Mail: paschwad@verlagsanstalt-handwerk.de

Anzeigen

WWG Wirtschaftswerbegasellschaft mbH
Anzeigenleitung: Erwin Klein
(Verlagsanschrift)



Anzeigenverlauf:

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

Anzeigenverwaltung:

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

Bankverbindung

Verlagsanstalt Handwerk GmbH (Kontoinhaber):
PKB Dortmund,
IBAN: DE47 4401 0046 0007 001465,
BIC: PBKDE333
Gültige Anzeigenpreisliste Nr. 52 vom 1. Januar 2017

Wir sind Mitglied in folgenden Verbänden



Leser-Service und Abonnementbetreuung

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

Erscheinungswels

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

Erkllungsort 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 sie verlangt eingereichte Manuskripte wird keine Gewähr übernommen. Bei Nichtablieferung ohne Verschulden des Verlags oder im Falle höherer Gewalt und Streik besteht kein Entschuldigungsanspruch.

(ISSN 2199-6644)



**Germany's
PowerPeople**

Du bist der Star fürs nächste Jahr!



**Erst als Model im Kalender,
dann Miss/Mister Handwerk 2018
und eine Reise gewinnen!**

**Jetzt bewerben und Foto einsenden.
Bis 18. August auf handwerksblatt.de**

Eine Aktion von

 **handwerksblatt
de**

 **IKK classic**

SIGNAL IDUNA 



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: 5.563
IVW IV/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: 8.151
IVW IV/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: 11.793
IVW IV/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: 4.637
Verlagsangaben IV/2016