



## SONNENSCHUTZ SMART STEUERN



[www.onyx.promo](http://www.onyx.promo)

# HELLA

*Jalousien. Markisen. Rollläden.*

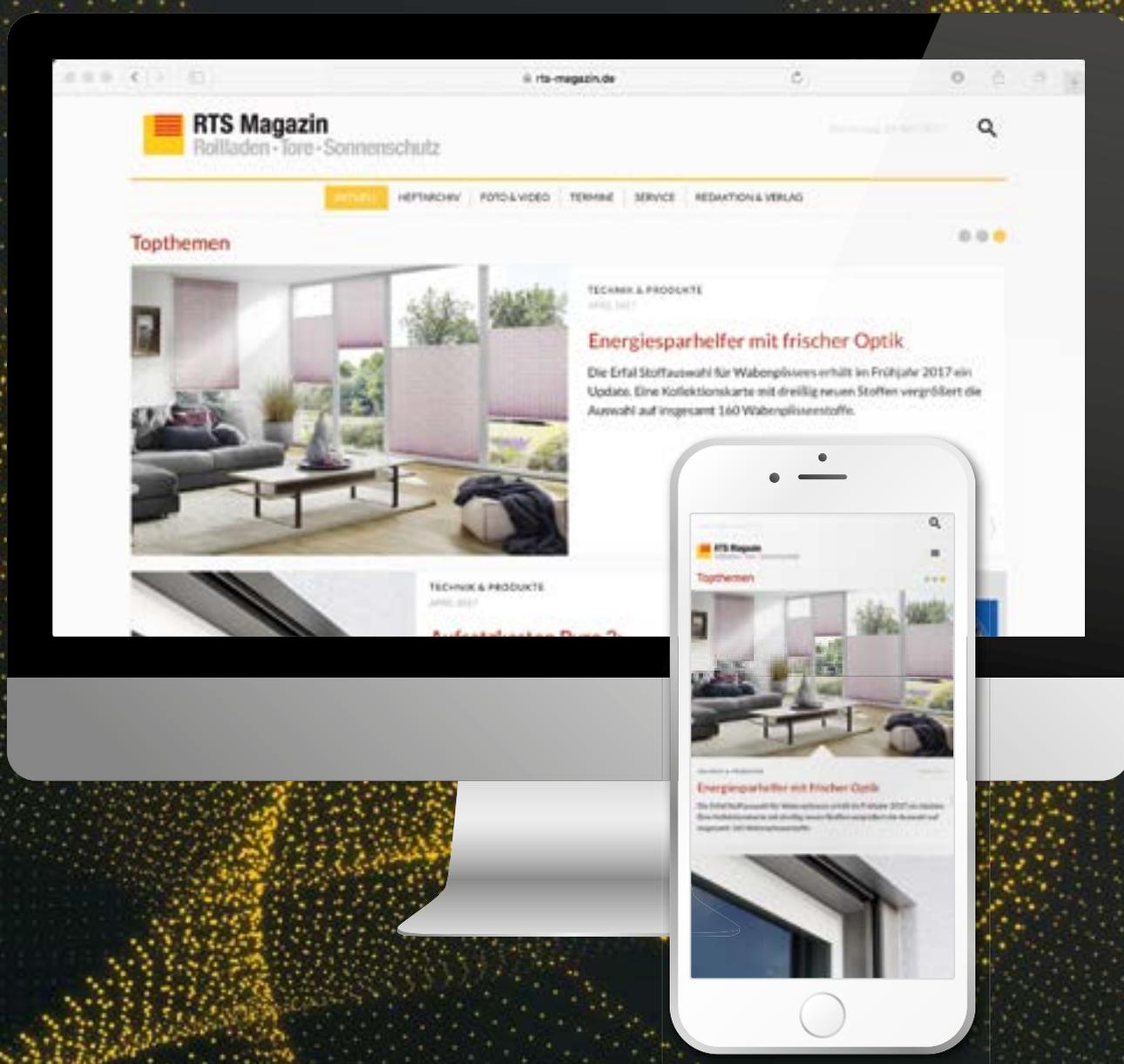
**BRANCHE:** Digitalisierung hat Einzug gehalten

**OBJEKT:** Intelligente Sonnenschutzsteuerung

**MARKT:** Wachstum in internationalen Märkten

# 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](http://www.rts-magazin.de)

# Neulich beim Geronto-Vortrag

In meinem Wohnort wurde in der für alle möglichen Aktivitäten genutzten Sporthalle vor kurzem ein ganz besonderes Treffen für Senioren angeboten. Der Titel der Veranstaltung, für die vielerorts geworben wurde, hat mich – und bestimmt noch viele andere – durchweg positiv angesprochen: Geronto-Vortrag.

Wenn man das Wort „Geronto“ hört, denkt man meines Erachtens zuerst mal an eine Sparte, mit der man bitte möglichst nichts zu tun haben möchte. Beispielsweise mit der Geronto-Psychiatrie. Die Initiatoren hatten bei der Begriffswahl offensichtlich kein glückliches Händchen, obwohl der Inhalt der Veranstaltung wirklich interessant

war. Hier drehte sich nämlich alles darum, wie man im Alter möglichst lange in seinen eigenen vier Wänden bleiben kann: Die Hauptthemen sollten Barrierefreiheit und altersgerechte Assistenzsysteme sein.

Da mich interessiert hat, inwieweit hier am Puls der Zeit vorgetragen wird, habe ich mich da mal eingeklinkt. Es trat ein dynamischer Referent aufs Podium, der direkt richtig einzuschätzen schien, wer sich wirklich für die Thematik interessiert und wer unter den Anwesenden an diesem Nachmittag lediglich Langeweile hatte. Dementsprechend forderte er die Interessierten nach einer kurzen Einführung dazu auf, von ihren alltäglichen Problemen im Alter zu berichten.

Standardthemen, wie die Bewältigung von Treppen oder das Einsteigen in die Dusche etc., scheinen in meinem Dorf nicht aktuell zu sein. So wurde sich umgehend den Assistenzsystemen zugewandt. „Sicher haben Sie von

Ihren Kindern oder Enkeln schon etwas von Smart Home gehört“, mutmaßte der Referent. Verunsicherte Gesichter sahen ihn an, worauf er schnell erklärte: „Damit lassen sich elektronische Geräte steuern, bzw. alles geht automatisch. Und das kann im Alter ein wirklicher Gewinn sein.“ Nach einem Monolog darüber, was Smart Home alles kann, besann er sich wieder auf seine anwesende Zielgruppe. „Wer von Ihnen ist sich nicht immer sicher, ob der Herd wirklich ausgeschaltet wurde?“, wollte er wissen. „Manchmal stehe ich nachts nochmal auf, um danach zu sehen“, meldete sich eine Dame aus der ersten Reihe mutig zu Wort. Der Referent nickte zufrieden: „Und genau diese Probleme haben Sie bei der neuesten Generation elektronischer Assistenten nicht mehr.“ Es folgte eine ausführliche Darstellung, was sich theoretisch alles einstellen lässt und wie jemand informiert werden kann, sofern in der Seniorenwohnung der Zukunft etwas Ungewöhnliches vor sich geht. „Also, ich würde mich da schon irgendwie kontrolliert fühlen“, gab ein Herr aus einer der hintersten Reihen zu bedenken. Bevor aus dem Gemurmel allgemeiner Zustimmung Unsicherheit entstehen konnte, schwenkte der Referent geschickt auf das Thema Komfort um.

„Mit so einer Installation können Sie sich viel Behaglichkeit nach Hause holen“, erklärte er. „So wird beispielsweise die Raumtemperatur erhöht, wenn Sie aufgestanden sind. Und das ganz ohne Ihr Zutun“, warb er. Erfreulicherweise brachte eine Zuschauerfrage auch den Sonnenschutz in Spiel: „Können Rollläden automatisch runtergefahren werden, auch wenn ich nicht da bin?“ Selbstverständlich wurde das bejaht und entfachte prompt eine Diskussion über Sicherheit.

Zu guter Letzt kam übrigens doch noch das Thema Treppen und Duscheinstieg auf den Tisch. Und zwar im Anschluss an den zum Ende platzierten Bereich der Steuerung via Sprachbefehl. Mit einem fröhlichen „Trag mich die Treppe hoch und stell mich unter die Dusche“ auf den Lippen verließen die Senioren den Geronto-Vortrag, der ziemlich eng am Puls der Zeit lag und gar nicht so schlimm war, wie die unglückliche Bezeichnung der wirklich gelungenen Veranstaltung anfangs vermuten ließ.

Beste Grüße  
Maren Meyerling

m.meyerling@verlagsanstalt-handwerk.de



**HEYDEBRECK**  
Mafistel für Qualität im Rolllädenbau!

Gewerberg 8 • 85659 Forstern  
T +49 (0)8124 - 446770 • F +49 (0)8124 - 9831

www.heydebreck.com



Seite 18



Seite 20

## ■ Editorial

Neulich beim Geronto-Vortrag .....3

## ■ Titelstory

Perfekte Sonnenschutzsteuerung mit einfacher Smart Home Einbindung .....6

## ■ Branche

Digitalisierung hält Einzug in den Lehrberuf Sonnenschutztechnik .....8

Digitalisierung im Mittelstand .....10

Aus alt mach neu .....12

ARD-alpha zu Gast .....13

Seminar-Angebot erfährt weiter wachsenden Zuspruch .....14

Runder Geburtstag .....15

Sonnenschutzspezialist stärkt Personalmanagement .....15

Neue Partner Programm Managerin .....16

Der Wille, etwas zu bewegen .....16

## ■ Objekte

Netzquartier, Berlin:  
Intelligente Sonnenschutzsteuerung .....18

B10, Stuttgart:  
Voll funktionales Aktivhaus .....20

Golfanlage, Widdersdorf:  
Kräftetanken unter dem Sonnensegel .....22

## ■ Technik

USB-Funkstick ermöglicht individuelle Anwendungen .....24

Smarter Schutz für das Zuhause .....26

Zuverlässigkeit und Sicherheit .....27

Leise und komfortable Automatisierungen .....28

Einfach wie eine Geste .....29

Mit ersten BIM-Objekten online .....30

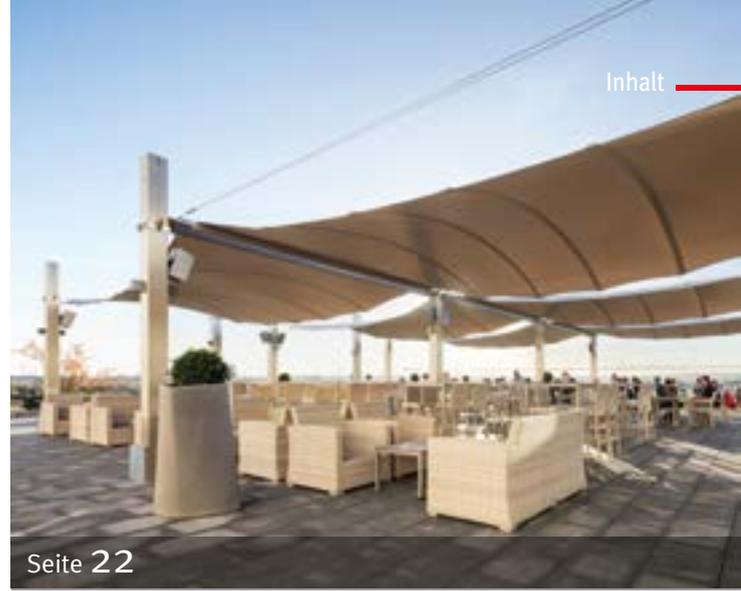
Fenster-Komplettsystem mit Passivhaus-Zertifizierung .....31

## ■ Produkte

Aktuelle Produktneuheiten .....32-40

■ Markt

- Bestnote erhalten .....41
- In internationalen Märkten auf Expansionskurs .....42
- Wachstum im internationalen Geschäft .....43
- Hochregaltechnik als Sonderbau .....44
- German Brand Award 2017 .....45
- Nächste Stufe erreicht .....45
- Bundesweite Kooperation in der Sonnenschutzreinigung .....46
- Dreiteilige Flyer-Reihe zum Thema Automation .....47
- German Brand Award 2017 .....48
- Neue Website ist online .....48
- Erstes Wintergartensystem erhält Zertifizierung .....49
- Prognose für 2017 geht von leichten Mengenzuwächsen aus .....50
- Entscheidungshilfe für Sanierung .....51
  
- Messen und Veranstaltungen ..... 52
- Inserenten- und Unternehmensverzeichnis ..... 54
- Rückblick..... 58
- Impressum ..... 58



Seite 22



Hella

Zum Titel

ONYX von HELLA bietet spezielle Steuerungs-Optionen für Sonnenschutz, ist einfach intuitiv und lässt sich zum Beispiel in Amazon Echo integrieren.



# Hausautomation

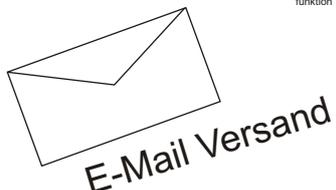


klar verständlich - einfach einzurichten - zuverlässig -  
- hohe Sicherheitsstufen - SIRALHome

z. B. Einbruchschutz mit:

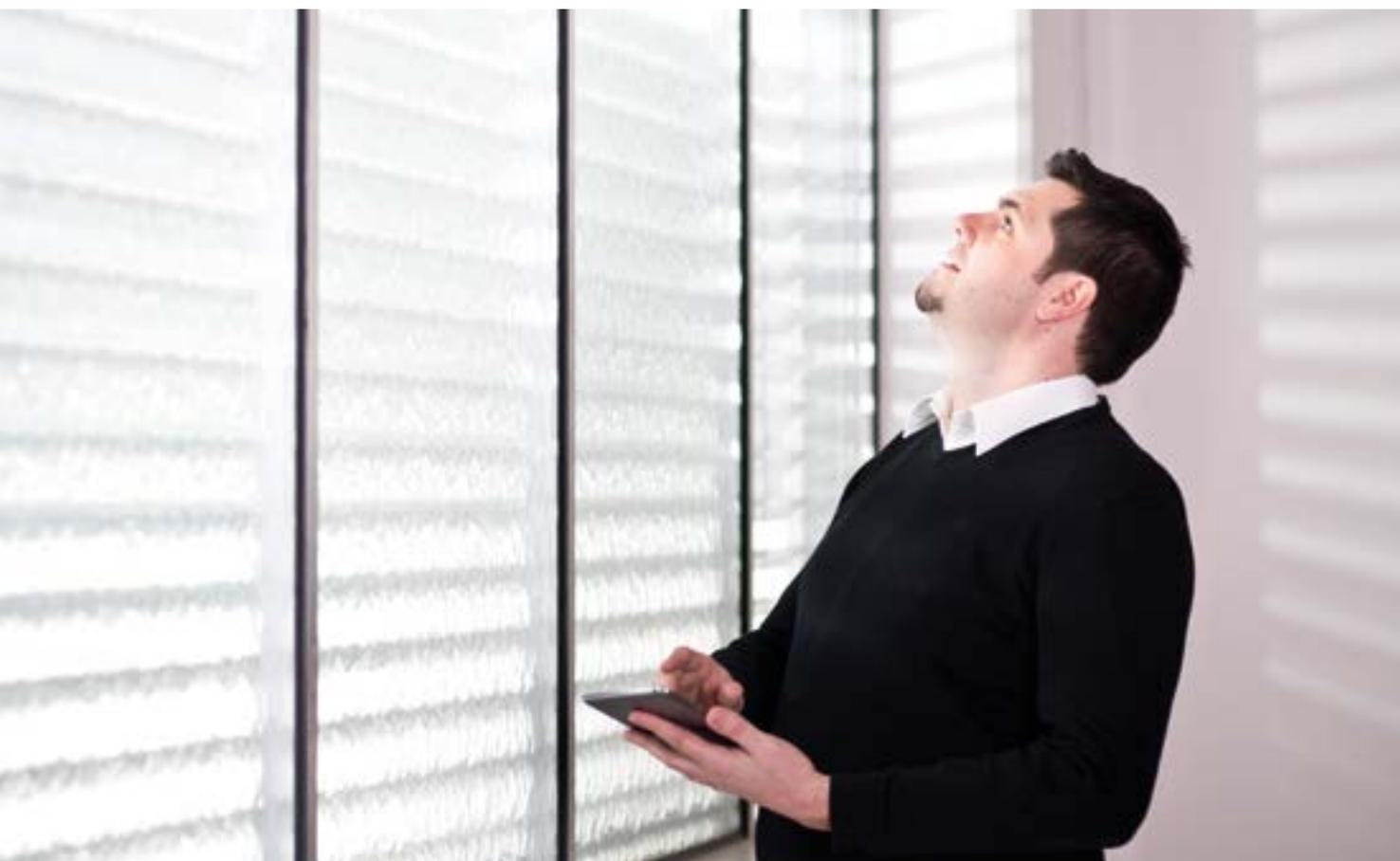


ein offenes System - fast unbegrenzte Möglichkeiten



Funksteckdosen





Sprich mit Alexa oder sprich mit Siri: ONYX steuert den Sonnenschutz. Die App dient zur Ausführung der speziellen Sonnenschutz-Funktionen.

Mit ONYX von HELLA einfach die Kontrolle behalten

# Perfekte Sonnenschutzsteuerung mit einfacher Smart Home Einbindung

*Wer heute an Smart Home denkt, der will mit Siri, Alexa oder ähnlichen Assistenten sprechen. HELLA verwirklicht das mit seiner Sonnenschutzsteuerung ONYX: „Alexa, stell den Rollladen auf 50 Prozent“ ist ab September ein ganz normaler Befehl.*

Moderner Sonnenschutz kann viel mehr als nur Schatten spenden und lässt sich hervorragend automatisieren. Viele Funktionen – wie das Einfahren der Markise bei Wind – funktionieren schon heute aus Sicherheitsgründen automatisch. Mit automatischen Steuerungen nach Uhrzeit, Sonnenstand oder Wettersensoren passt sich der Sonnenschutz den realen äußeren Bedingungen selbstständig an, sogar wenn niemand im Haus ist. Das sorgt für optimales Raumklima, spart Energie, reduziert Kosten und erhöht den Wohnkomfort.



Einfach zu konfigurieren: Es können einzelne Komponenten per QR-Code hinzugefügt und beliebig gruppiert werden: zum Beispiel alle Fenster im Wohnzimmer, alle an der Südfassade oder auch alle Rollläden.

## Smart Home Integration

ONYX wurde bewusst so programmiert, dass es auch mit Sonnenschutzelementen anderer Hersteller und künftigen Applikationen der Global Player kompatibel ist. Manuel Stanglechner, Cheftwickler des Smart Home-Systems von HELLA: „Wir erwarten in den kommenden Jahren eine Revolution im Smart Home-Sektor und haben deshalb unser System so angelegt, dass man damit schon heute die Zukunft kauft. ONYX wird 2017 mit „Echo“, der Smart Home Anwendung von Amazon, und 2018 mit „HomeKit“ von Apple kompatibel sein. Und das gilt auch für bereits ausgelieferte ONYX Systeme.“ Der Zusatznutzen entsteht dann durch Szenarien, die mehrere Smart Solutions wie Sonnenschutz, Licht, Heizung oder Alarmsysteme verbinden. Ein Szenario kann dann „Fernsehabend“ sein, ein anderes „Urlaub“.

## Eckpunkte der Hausautomation

Bei der Hausautomation spielen drei wesentliche Elemente eine zentrale Rolle: die Sicherheit und Zugangskontrolle zu den Systemen, die Einfachheit bei Installation und Bedienung, sowie die Flexibilität und Funktionsvielfalt. In allen drei Elementen punktet ONYX.HOME von HELLA.

## Sicherheit

Sicherheit wird bei Hausautomationsystemen unterschiedlich gehandhabt: Während Heizungssysteme den Wartungsdienst bewusst zulassen, sollte beim Sonnenschutz niemand Außenstehender Zugriff haben, denn der Rollladen vor der Terrassentür schützt ja nicht nur vor der Sonne. Deshalb lässt ONYX nur den Benutzer zu, der den QR-Code der Zentralsteuerung einlesen kann und zusätzlich von einem bestehenden Benutzer freigeschaltet wird.

Darüber hinaus bietet ONYX mit der Echtzeit-Rückmeldung nicht nur wichtige Informationen für die präzise Steuerung des Lamellenwinkels bei Raffstores, sondern auch – zum Beispiel vom Urlaubsort aus – die zuverlässige Information, ob der erwähnte Rollladen vor der Terrassentür auch wirklich geschlossen ist. Im Fall des Falles kann man den dann auch vom Urlaubsort aus schließen.

## Einfachheit

Ein großer Vorbehalt gegen alles Neue ist, dass es unbekannt und vermeintlich kompliziert wäre. Nicht so ONYX: Die Installation



**AKTION** HELLA bietet bis zum 30.11.2017 spezielle Rabatte und ein besonders günstiges Schauraum-Paket an, damit Fachhändler und Privatkunden die Vorteile von ONYX einfach erleben können. Kontaktieren Sie den HELLA-Ansprechpartner in Ihrer Nähe!

## Flexibilität und Steuerung über jedes Smartphone

ONYX kann über jedes beliebige Smartphone fast alle Varianten von Sonnen- und Wetterschutz steuern, ist kostengünstig und leicht nachrüstbar: Mit dem ONYX.CONNECTOR ist das Steuerelement für die einzelnen Sonnenschutzelemente in einen Zwischenstecker integriert und eignet sich perfekt für Sanierungen.

[www.onyx.promo](http://www.onyx.promo)

# Digitalisierung hält Einzug in den Lehrberuf Sonnenschutztechnik



BVST/Hella (2)

Schon lange geht es in dem Lehrberuf nicht mehr um reines Produktwissen.

Anfang Juni trat das neue Berufsprofil und -bild des Lehrberufes Sonnenschutztechnik in Kraft. Mit dieser Weiterentwicklung wurde auf die wachsenden und geänderten Anforderungen der heimischen Sonnenschutzbranche reagiert. Jugendliche erwarten dadurch eine moderne und zukunfts-sichere Ausbildung.

Im Jahr 2016 bildeten laut WKO 28 211 Lehrbetriebe 106 950 Lehrlinge in ganz Österreich aus. Die auszubildenden Unternehmen stehen dabei vor großen Herausforderungen: Die gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ändern sich immer schneller, Industrie 4.0 bringt neue Aufgaben, und der demographische Wandel führt zu einer sinkenden Zahl an Jugendlichen. Darüber hinaus sehen sich die Betriebe in zunehmendem Wettbewerb mit weiterführenden Schulen. Seitens der Regierung wurde daher seit 2010 mehr als ein Viertel

der Lehrberufe angepasst oder grundlegend neu konzipiert. Bis 2020 sollen weitere 54 Lehrberufe neu ausgerichtet werden.



Die steigenden Elektrifizierungsraten führen zu höheren Anforderungen im Steuerungs- und Automatisierungswesen.

Zudem profitieren Lehrlinge ab dem 1. Juli von kostenlosen Vorbereitungskursen vor der Abschlussprüfung und Gratis-Sprachkursen im Ausland. Bereits das Lehrberufspaket 2017 bringt acht neue bzw. modernisierte Berufsbilder. Davon geht die Hälfte direkt auf die Digitalisierung ein. Einer davon ist der Lehrberuf Sonnenschutztechniker.

## Lehrberuf 2.0

Schon lange geht es nicht mehr um reines Produktwissen zu Markise, Rollläden und Co. Planer, private Bauherren wie auch Investoren müssen gut beraten werden, um die Beschattung möglichst früh im Planungsprozess mitzubedenken und ökologisch und ökonomisch sinnvolle Gebäude zu errichten. Dazu gehören auch wesentliche Themenbereiche wie hoher Wohn- und Arbeitskomfort, ge-

sunde Behaglichkeit mit ausreichend natürlichem Tageslicht, sinnvolle und bedarfsgerechte Energieeinträge rund ums Jahr und damit einhergehend vertretbare Kosten. Und der starke Trend zum Smart Window und Smart Home: Mittlerweile sind 63 Prozent der Sonnenschutzsysteme motorisiert. Diese steigenden Elektrifizierungsraten führen zu höheren Anforderungen im Steuerungs- und Automatisierungswesen, und auch die Ansprüche in der Bautechnik haben in den letzten Jahren zugenommen.

Daher wurde auf Bestreben der Experten des Bundesverbandes Sonnenschutztechnik nach umfangreichen Vorarbeiten gemeinsam mit der Berufsschule für Sonnenschutztechnik in Villach der Lehrberuf Sonnenschutztechnik entscheidend überarbeitet: Veraltete und nicht mehr benötigte Inhalte wurden aus dem Berufsbild entfernt, um sich auf die wesentlichen und zukunftsorientierten Botschaften konzentrieren zu können. Ebenso wurde der stark wachsende Produktbereich „Insektenschutz“ in das Berufsbild aufgenommen. Die Lehrzeit erhöht sich dementsprechend von 3 auf 3,5 Jahre.

Prokurist Harald Niedrist, Produktionsleiter bei Hella und im BVST zuständig für den Lehrberuf: „Als Verband der heimischen Sonnenschutzindustrie ist es unsere Aufgabe, für eine top ausgebildete nächste Generation zu sorgen. Wir brauchen Fachkräfte, die durch ihre Ausbildung fit sind für die Zukunft in einem immer stärker digitalisierten Arbeitsumfeld. Guter Nachwuchs ist gefragt, aber nicht immer einfach zu finden. Eine Aufwertung des Lehrberufes ist ein wesentlicher Schritt in die richtige Richtung.“

[www.bvst.at](http://www.bvst.at)



# Wir frischlüften ein Geheimnis:

Dezentrale Lüftungstechnik elegant im Raffstorekasten integriert – mit AIRFOX®.



Jetzt scannen und mehr über Lüftungssysteme erfahren.

Zuviel Sonne? Der Raffstorekasten spendet Schatten. Privatsphäre gewünscht? Der Raffstorekasten lenkt die Sicht. Mangelnde Luftzirkulation? Der Raffstorekasten lüftet – dank des neuen dezentralen Lüftungssystems AIRFOX®. Automatisch, nahezu unsichtbar, wärmerückgewinnend. Und perfekt integriert – bis hin zur Einbindung in die Hausautomation. Eleganter kann man die Anforderungen der Lüftungsnorm nicht erfüllen.



Ob in Aufsatz- oder Einbaukästen, Komplettsystemen oder wie hier als systemunabhängiges Laibungsmodul – AIRFOX® erfüllt die DIN 1946-6.

# Digitalisierung im Mittelstand



Warema (3)

Die Automatisierung des Pulverbeschichtungsprozesses ist dank der hochentwickelten Software weit fortgeschritten.

Die Digitalisierung stellt große Unternehmen vor beträchtliche Herausforderungen. Noch größer sind die damit verbundenen Aufgaben jedoch für den Mittelstand, der die Veränderungen ohne die Ressourcen und Kapazitäten eines Großkonzerns angehen muss. Als Rückgrat der deutschen Wirtschaft ist auch der Mittelstand gezwungen sich den Anforderungen der industriellen Revolution zu stellen, um sich nicht vom globalen Wettbewerb abhängen zu lassen. Ein positives Beispiel, wie sich Industrie 4.0 im Mittelstand als Chance nutzen lässt, ist die Warema Renkhoff SE. Der europäische Marktführer für technische Sonnenschutzprodukte hat die Digitalisierung in seiner Unternehmensstrategie verankert und setzt die vernetzten Technologien erfolgreich ein, um seine Prozesse, Services und Produkte nachhaltig zu optimieren.

Veränderungen erfordern Mut, Offenheit, Bereitschaft

zum Wandel und Investitionen. Bei Warema, einem mittelständischen Familienunternehmen aus Marktheidenfeld in Unterfranken, treibt die Vorstandsvorsitzende Angelique Renkhoff-Mücke persönlich den Fortschritt voran. Gemeinsam mit ihren Vorstandskollegen hat sie die Digitalisierung zur Chefsache erklärt und damit eine wichtige Entscheidung getroffen: Im Gegensatz zu vielen Familienunternehmen, die das Thema Industrie 4.0 nur von der technischen Seite aus betrachten, geht Warema die Umsetzung ganzheitlich an. „Wir haben das Potenzial digitaler Prozesse schon früh erkannt und nutzen bereits seit rund zwanzig Jahren Automation in der Produktion. 1999 haben wir eine verkettete Fertigungsstraße mit Einzelanlagen in Betrieb genommen, die von einer selbst entwickelten Software gesteuert wurde. Heute sind wir bedeutend weiter“, berichtet Angelique Renkhoff-Mücke.

## Hürden bei der Umsetzung

Den Fortschritt zu ignorieren, stand für Warema nie zur Debatte. Es war von Anfang an klar, dass das Unternehmen mit der Zeit gehen muss. Denn Digitalisierung ist kein Selbstzweck, sondern hat das strategische Ziel, die Wettbewerbsfähigkeit und damit die Zukunft des Unternehmens zu sichern. Dass dies im Zuge einer industriellen Revolution nicht immer einfach ist,

erklärt sich von selbst. Zu den größten Herausforderungen gehörte für Warema die Umsetzung der Digitalisierung während der laufenden Produktion. Denn bei dem Mittelständler können nicht einfach wochenlang die Bänder stillstehen, ohne dass es zu Lieferverzögerungen und damit zu Verlusten kommt. Hinzu kommt die Besonderheit, dass es sich bei einem Großteil des breiten Sortiments nicht um Serienproduktion, sondern um kundenindividuelle Einzelfertigungen handelt. Hier mussten spezielle Lösungen her, die trotz der besonderen Situation eine Effizienzsteigerung durch die digitale Technik ermöglichen. Und auch die Weiterentwicklung administrativer Prozesse war ein großer Umbruch, da in diesem Arbeitsfeld im Gegensatz zur Produktion deutlich seltener radikale Veränderungen umgesetzt werden. Zudem bedarf die Einführung von neuen Technologien auf dem Weg zu Industrie 4.0 beachtlicher Investitionen.

## Digitalisierung der Wertschöpfungskette

Für Warema haben sich diese Investitionen ausgezahlt. Der Sonnenschutzexperte hat zahlreiche Prozesse im Hinblick auf den Gesamtkontext erfolgreich digitalisiert. Es geht nicht nur um Automatisierung der Fertigung und hochfunktionale Produkteigenschaften, sondern um die Vernetzung komplexer Systeme. Digitalisierung umfasst bei Warema die komplette Wertschöpfungskette. Sie beginnt bereits bei der computergestützten Entwicklung neuer Produkte. Die Kundendaten gehen anschließend im Idealfall vom Kunden direkt in die Fertigung, wo die spezifischen Kundenprodukte maßgeschneidert produziert werden. Dabei erfolgt nicht nur die Steuerung der Maschinen durch Computer, auch bei Störungen lassen sich die Anlagen digital fernwarten. In der Logistik werden die Pakete mit den fertigen Produkten selbsttä-

tig gewogen und die Zuladung der LKW automatisch berechnet. Die Bestellabwicklung wurde mit der Einführung der Online-Plattform myWarema erfolgreich digitalisiert. Dies vereinfacht und beschleunigt den Abwicklungsprozess vom Fachhändler bis zur Fertigung und bietet zusätzlich Schutz vor Fehlern, verkürzt die Lieferzeit und erhöht die Liefertreue. Über QR-Codes an den Produkten können die Fachpartner vor Ort zudem komfortabel relevante Auftragsinformationen für zukünftige Ersatz-, Ergänzungs- und Serviceleistungen auslesen. Und nicht zuletzt sind auch viele der Produkte selbst dank intelligenter Steuerungs-lösungen Teil eines modernen Smart Homes und damit nutzerfreundlich und zukunftsfähig.

## Teil der Wachstumsstrategie

„Wir sind sehr zufrieden mit dem erreichten Stand. Jeder neue Schritt hilft uns dabei, unser Geschäft weiter auszubauen und uns kontinuierlich zu verbessern“, sagt Angelique Renkhoff-Mücke, Tochter des Firmengründers Hans-Wilhelm Renkhoff. „Als einer der größten Arbeitgeber in der Umgebung fühlen wir uns verantwortlich für die Menschen, denn vom Erfolg unseres Unternehmens hängt für fast alle hier sehr viel ab. Umso wichtiger ist es für mich, unser Familienunternehmen erfolgreich und sicher in die nächste Generation zu führen.“

## Mitarbeiter gewinnen und qualifizieren

Die Technikaffinität ist in dem Unternehmen, das neben der Produktion von Sonnenschutz und Steuerungssystemen auch auf dem Gebiet der Kunststofftechnik und des Maschinenbaus tätig ist, Bestandteil der Unternehmenskultur. Angelique Renkhoff-Mücke hält engen Kontakt mit den Mitarbeitern ihres Unternehmens. Sie schätzt die Nähe zur Basis, weiß



Das Manufacturing Execution System (MES) vernetzt die Spritzgießmaschinen und bietet jederzeit eine Übersicht aller Maschinen.

immer Bescheid, was jeweils in den unterschiedlichen Arbeitsbereichen passiert und hat ein offenes Ohr für Entwicklungen und Trends. Gleichzeitig setzt sie auf das Wissen und die Unterstützung der Belegschaft bei der Umsetzung der digitalen Weiterentwicklung. Für den Mittelständler in ländlicher Umgebung gehört es ebenfalls zu den großen Herausforderungen, qualifizierte neue Fachkräfte zu gewinnen und bewährte Mitarbeiter nicht zu verlieren. Bei sich derzeit stark wandelnden Aufgabenfeldern und Berufsbildern hat es für Warema oberste Priorität, die Mitarbeiter entsprechend der neuen Arbeitsbedingungen zu schulen und weiterzuentwickeln. „Digitalisierung hat bei uns nichts mit Arbeitsplatzabbau zu tun. Wir entlasten die Mitarbeiter durch die neuen Technologien von operativen, eintönigen Aufgaben, die jetzt automatisiert erfolgen. Dabei entstehen neue Berufsbilder, für die wir unsere Mitarbeiter professionell aus- und weiterbilden. Eine erfolgreiche Digitalisierung kann nur mit motivierten und entsprechend qualifizierten Fachkräften gelingen“, sagt Angelique Renkhoff-Mücke. Nach und nach verändert sich so auch die Zusammensetzung der Belegschaft. Heute bildet Warema statt Mechanikern, Mechatroniker und kaum noch Nachwuchs in kaufmännischen Berufen aus, sondern beschäftigt stattdessen mehr Auszubildende in den Bereichen Elektronik, Ingenieurwesen und IT.

## Fast schon angekommen

Laut einer Befragung von Geschäftsführern und Vorständen von Familienunternehmen und mittelständischen Gesellschaften durch die Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC vom Januar 2017 haben sich 50 Prozent der 220 befragten Unternehmen vor allem vorgenommen, ihre Produkte zu digitalisieren und ihre Mitarbeiter intensiv weiterzubilden. Für Warema sind das nur Teilaspekte auf dem Weg zum vernetzten Unternehmen. Statt an alten Mustern festzuhalten, nutzt der Sonnen-

schutzexperte die Digitalisierung zur optimierten Kundenkommunikation, zur Verbesserung von Services und zur Effizienzsteigerung. Angelique Renkhoff-Mücke: „Wir können heute von uns sagen, dass wir bereit für Industrie 4.0 sind und gewappnet für alle Herausforderungen die uns dabei noch erwarten. Dabei ist der Weg zu Industrie 4.0 ein kontinuierlicher Prozess in allen Unternehmensbereichen.“

[www.warema.de](http://www.warema.de)



Eine digital gesteuerte Anlage für die Kommissionierung von Zubehör erleichtert die Arbeit und verringert die Fehlerquote.

 **ALUPROF**  
ALUMINIUMSYSTEME



## Insektenschutz-Plissee HARMONY

- optimale Raumnutzung
- bis zu 4 m Flügelbreite und 2,70 m Höhe möglich
- optimale Kombinationsmöglichkeiten mit Aluprof Rollladensystemen durch nur 21 mm Rahmenprofil
- modern, elegant, ästhetisch



Aluprof Deutschland GmbH  
Steller Heide 20  
D-28790 Schwanewede

Tel: 0049 (0) 421 89 81 89 20  
Fax: 0049 (0) 421 89 81 89 13

e-mail: [kontakt@aluprof-deutschland.com](mailto:kontakt@aluprof-deutschland.com)  
[www.rollladen.aluprof.eu](http://www.rollladen.aluprof.eu)

# Aus alt mach neu



Rolladen Mayer (3)

Das Gebäude in Pfullingen wurde aufgestockt und die Innenräume insgesamt umstrukturiert.

In Pfullingen hat sich in den vergangenen Monaten jede Menge getan: Der Firmensitz der Mayer Rolladen- & Sonnenschutztechnik erstrahlt rundum in neuem Glanz. „Das Gebäude wurde aufgestockt und die Innenräume vollkommen neu strukturiert“, berichtet Sandra Mayer, die den Betrieb gemeinsam mit ihren Eltern Bärbel und Wolfgang Mayer erfolgreich führt. Das Resultat kann sich mehr als sehen lassen.

Sandra Mayers Vater, der den eigentlichen Firmensitz Anfang der Neunziger errichten ließ, hat damals schon langfristig gedacht. „Es gab jederzeit die Option, nach oben hin aufzustocken“, berichtet Sandra Mayer. So fiel die Entscheidung zumindest ein Stück weit einfacher, die durch die gute Auftragslage notwendig gewordene Vergrößerung des Betriebes in Angriff zu nehmen. „Insbesondere unsere Büro-Situation war in der Vergangenheit suboptimal“, meint Sandra Mayer. So gab es lediglich ein Großraumbüro, das nicht explizit von dem Ausstellungsraum des Unternehmens abgegrenzt war. Deshalb konnte es insbesondere

zu Stoßzeiten dann schon mal recht turbulent zugehen. „Aber diese Zeiten sind jetzt zum Glück vorbei“, so Sandra Mayer. „Nun haben wir genug Platz und Ruhe. Und das für die Arbeiten am Schreibtisch, aber vor allem für die Beratung unserer Kunden.“

Die Büro-Arbeitsplätze liegen in dem aufgestockten Be-

reich, im darunterliegenden Zwischengeschoss befindet sich der Aufenthaltsbereich für die insgesamt 14 Mitarbeiter. Unten lädt nun ein großzügiger Ausstellungsraum die Kunden dazu ein, sich eine Vielzahl an Produkten aus dem Sonnenschutzbereich vor Ort anzusehen. Mayer Rolladen- & Sonnenschutztechnik hat sich

vor allem auf den technischen Sonnenschutz an Privathäusern und Firmen spezialisiert. Zudem bieten sie ein großes Portfolio an Markisen, Jalousien, Rollläden, Insektenschutz, Fensterladen, Motorisierung und vieles mehr. „Die Beratung direkt am Produkt ist in unseren Augen durch nichts zu ersetzen. Erfreulicherweise machen wir die Erfahrung, dass unsere Kunden das genauso empfinden. Beispielsweise eine Markise wirkt eben ganz anders live, als auf einer Abbildung im Katalog oder auf einer Website. Zudem bekommt man eine ziemlich klare Vorstellung davon, wie sich die Systeme auf das persönliche Befinden auswirken“, so Sandra Mayer. Alles in allem ist der Fachbetrieb also nun gut für die Zukunft gerüstet. Übrigens ist noch immer Luft nach oben: Wenn sich Mayer Rolladen- & Sonnenschutztechnik weiterhin so gut entwickelt wie in den letzten Jahrzehnten, können noch zwei weitere Etagen aufgestockt werden.



Sandra Mayer: „Die Beratung direkt am Produkt ist in unseren Augen durch nichts zu ersetzen.“

[www.rolladen-mayer.de](http://www.rolladen-mayer.de)

# ARD-alpha zu Gast

Am Mittwoch den 21. Juni 2017 besuchte ein Filmteam des Bildungskanals ARD-alpha das MHZ-Werk in Kirchheim unter Teck. Anlass dafür waren die Dreharbeiten für einen Beitrag über das Berufsbild des Technischen Konfektionärs, der im Rahmen des Ausbildungsmaga-

denen Berufszweige zu wecken. Die Ausbildung zum Technischen Konfektionär führte das dreiköpfige Filmteam am 21. Juni 2017 in die Produktionshallen des MHZ-Werks Kirchheim, wo Auszubildender Michail Sidiropoulos und Teamleiter Serdar Sökel für den Beitrag vor die



MHZ

Das Filmteam besuchte das Werk in Kirchheim unter Teck.

zins „Ich mach´s“ ab 3. Juli auf ARD-alpha zu sehen sein wird.

Unter dem Titel „Ich mach´s“ porträtiert ARD-alpha, ein Sender des bayrischen Rundfunks, seit 2008 verschiedene Ausbildungsberufe, die im Onlinemagazin des Bildungskanals abrufbar sind. Ziel ist es, junge Menschen und Ausbildungssuchende über ihre beruflichen Möglichkeiten zu informieren und Interesse für die verschie-

Kamera traten. Die verschiedenen Stationen der Tuchfertigung für Markisen- und Beschattungssysteme, die das Unternehmen MHZ herstellt, standen dabei im Fokus.

Der Beitrag ist seit dem 3. Juli 2017 unter dem Stichwort „ich mach´s“ in der Mediathek des Senders abrufbar.

[www.mhz.de](http://www.mhz.de)

**IHRE  
ERFAHRUNG** TRIFFT AUF  
UNSERE PRODUKTE



## Rollladensysteme für leistungsstarke Funktionalität

### heroal Rollläden

Die Rollladensysteme von heroal sind für nahezu jedes Bauvorhaben – egal ob im Privat- oder Objektbereich – die passende Lösung. Je nach Anforderung an Energieeffizienz, Witterungsbeständigkeit und Sicherheit bietet heroal hochwertige Rollladenstäbe aus Aluminium, die mit einem 2-Schicht-Dicklack versehen sind und in der werkseigenen Fertigung rollgeformt werden. Zubehör wie Blendensysteme, Führungsschienen und Endleisten runden das Angebot ab – für ein Maximum an Flexibilität bei der Planung und Montage. Und das Beste? Auch in Hinblick auf Sicht- und Schallschutz, Windlastbeständigkeit, Hagelschlagresistenz und Einbruchhemmung erzielen die Rollladensysteme von heroal beste Ergebnisse.

Weitere Informationen erhalten Sie auf [www.heroal.com](http://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



Rollläden | Sonnenschutz | Rollltüre | Fenster | Türen | Fassaden | Service

# Seminar-Angebot erfährt weiter wachsenden Zuspruch



Die Seminare überzeugen insbesondere durch einen ständigen Praxisbezug.

Das Unternehmen KCTT hat sich inzwischen als einer der führenden Seminaranbieter im Bereich Türen und Tore am Markt etabliert. Dies belegen auch die Zahlen der geschulten Personen im Bereich kraftbetätigter Türen und Tore, Feuerschutzabschlüsse sowie der Fachkraft für Feststellanlagen gemäß DIN 14677. „In den letzten drei Jahren konnte die Zahl der Seminarteilnehmer jährlich verdoppelt werden“, berichtet Gesellschafter Tim Janssen. Die Gründe hierfür finden sich sowohl in dem erfolgreichen Konzept, nämlich einen ständigen Praxisbezug während des Seminars, als auch in der ständig wachsenden Relevanz der Prüfung mit entsprechender Instandsetzung.

## Keine Mindestteilnehmerzahlen

Als zusätzliches Alleinstellungsmerkmal gibt KCTT keine Mindestteilnehmerzahlen vor. „Wir sehen unsere oberste Priorität im Umgang mit unserer Kundschaft darin, dass die angebotenen Seminare auch stattfinden“, erklärt Tim Janssen, Geschäftsführer des KCTT. Um in jedem Seminar den Erfolg für die Teilnehmer zu erreichen, werden die Gruppengrößen jedoch begrenzt. „Denn nur wenn sich jeder Teilnehmer auch wahrgenommen fühlt und in das Seminar eingebunden werden kann, stellt sich die gewünschte Kundenzufriedenheit dar. Der Fokus liegt also in jedem Seminar auf

den Seminarteilnehmern, wodurch Fragen gezielt beantwortet werden können“, so Thomas Truckenmüller, der ebenfalls Gesellschafter von KCTT ist. Ergänzt werden kann das Seminar auch mit einem zusätzlichen Tag, an welchem dann Prüfungen an kraftbetätigten Toren erprobt sowie entsprechende Instandsetzungsmöglichkeiten erarbeitet und vorgestellt werden. Dieser große Praxisteil wird ausschließlich im KCTT-Technikum mit den extra hierfür installierten Exponaten realisiert.

## Seminarstandorte erweitert

Des Weiteren hat sich KCTT im vergangenen Jahr dazu entschieden, das Seminarangebot regional auszuweiten. „Hierzu wurden mobile Exponate angeschafft, welche nun die Seminarräume in diversen Regionen füllen“, berichtet Tim Janssen. Neben den Veranstaltungen im KCTT-Technikum wird das Seminar „Sachkundige/r für kraftbetätigte Türen und Tore“ inzwischen deutschlandweit an neun weiteren Standorten angeboten. „Durch unsere Entscheidung, das Sachkunde-Seminar überregional anzubieten, können wir unseren Seminarteilnehmern die mitunter weite Reise nach Dillenburg ersparen und ermöglichen eine Anfahrt die

auch in Betracht von Arbeitszeitrechtlichen Dingen zu vertreten ist“, so Tim Janssen.

## Exklusives Seminarangebot

Die Partnerschaft mit der Hekatron Vertriebs GmbH, ein marktführendes Unternehmen im Bereich der elektrisch gesteuerten Feststellanlagen, ermöglicht es KCTT, ein weiteres exklusives Seminar anzubieten. Das Dreitages-Seminar „All-in-one“ inkludiert neben der Sachkunde für kraftbetätigte Türen und Tore, der Sachkunde für Feuer- und Rauchschutzabschlüsse auch das Abnahmeseminar für Hekatron Feststellanlagen sowie die Qualifikation zur Fachkraft für Feststellanlagen gemäß DIBt und DIN 14677. Thomas Truckenmüller: „Dieses Seminar richtet sich vor allem an diejenigen Personen, welche Aufgaben aus dem Bereich der Prüfung und Wartung von kraftbetätigten Türen und Toren als auch von Brandschutztüren und -toren ausführen.“

## Termine

Neben den grundsätzlich geplanten Seminarterminen und -standorten hat KCTT einen zusätzlichen Termin im Mövenpick-Hotel an der Messe Stuttgart geplant. Dieses Seminar findet am 01.03.2018 statt und kann so von jedem Messebesucher der R+T, eine rechtzeitige Anmeldung vorausgesetzt, in Anspruch genommen werden. Es soll den Messebesuchern ermöglicht werden, ihren geplanten Besuch mit einem fachgerechten Seminar „Sachkundige/r für kraftbetätigte Türen und Tore“ zu ergänzen. Dies spart den Teilnehmern zusätzliche Anfahrtskosten und ermöglicht nicht nur die Eindrücke der Fachmesse, sondern gleichzeitig auch eine Qualifizierung zum Sachkundigen zu erwerben. Für dieses Seminar gilt ebenfalls eine maximale Obergrenze an Teilnehmern.

Bereits jetzt hat KCTT die Seminare für das gesamte Jahr



KMGLITE

Bewährte Schließkraftmesstechnik

- ▷ einfach
- ▷ günstig
- ▷ zuverlässig

Ideal für  
ASR A1.7

www.kmg-lite.de

GTE Industrielektronik  
Tel.: 02162-3703-0



2018 geplant und auf ihrer Website bekannt gegeben. Darüber hinaus liegt in dieser Ausgabe ein Seminarekalender bei, in dem alle angebotenen Seminare aufgeführt sind.

## Auf den neusten Standard

Das bereits 2014 eingeführte Qualitätsmanagement, welches

durch das Zertifikat des TÜV Rheinland gemäß EN ISO 9001:2008 nachgewiesen wurde, konnte im Juni 2017 erneut erfolgreich nachgewiesen werden. Die Umstellung auf den neusten Standard EN ISO 9001:2015 stellte das Unternehmen vor keine große Hürde. Tim Janssen: „Es macht uns stolz, dass unsere Arbeit und die daraus resultierende Qualität mit diesem Zer-

tifikat auch nach außen dargestellt werden kann.“ Für KCTT gilt es, immer mit der Zeit zu gehen. Die Umstellung auf die neuste Norm erfolgte ohne äußeren Druck sondern vielmehr durch die innere Überzeugung.

Alles in allem kann KCTT auf eine tolle Entwicklung zurückblicken. Thomas Truckenmüller dazu: „Die gewonnenen Eindrücke aus den letzten Jahren ver-

leiten uns nicht zum Ausruhen, sondern sind der Ansporn, weitere Entwicklungen im Bereich Schulung voranzutreiben. Immer mit dem Ziel, einen zufriedenen Teilnehmer am Ende eines Seminars zu verabschieden und unsere Qualität zu verbessern.“

[www.kctt.de](http://www.kctt.de)

## Runder Geburtstag

Wilhelm Hachtel, langjähriger Geschäftsführer der MHZ Hachtel GmbH & Co. KG, feierte am 23. Juli 2017 seinen 60. Geburtstag. „Die gesamte MHZ gratuliert Wilhelm Hachtel herzlich zu seinem Jubiläum. Wir wünschen ihm persönlich alles Gute und sind dankbar für sein Engagement und seine anhaltende Verbundenheit zur MHZ“, so das Unternehmen.

Für das 1930 gegründete Sonnenschutzunternehmen war der Sohn des Firmengründers

seit 1982 aktiv. In seiner Tätigkeit als Geschäftsführer prägte er das Familienunternehmen maßgeblich: Er strukturierte die vorher gänzlich auf Vorhangschienen spezialisierte Firma neu und weitete das Sortiment auf den innenliegenden Sonnenschutz aus.

2015 übergab der MHZ-Gesellschafter seine Tätigkeit an seinen Neffen Andreas Kopschny und widmet sich seitdem neuen Aufgaben. Heute ist Wilhelm Hachtel als erfolg-



Wilhelm Hachtel ist nach wie vor eng mit der Branche verbunden.

reicher Selbstmanagement-Berater tätig. Der R+S-Branche ist er weiterhin eng verbunden: Er fungiert als Vorsitzender der Industrievereinigung Rollladen-Sonnenschutz-Automation im Industrieverband ITRS und vertritt diesen beim europäischen Dachverband ES-SO. Zusätzlich ist er Mitglied des Industriebeirates des Bundesverbands Rollladen + Sonnenschutz.

[www.mhz.de](http://www.mhz.de)

## Sonnenschutzspezialist stärkt Personalmanagement

Der europäische Sonnenschutzspezialist Hella investiert in das Personalwesen und hat Doris Niederwimmer als Leiterin dieses Bereichs eingestellt. Sie verantwortet auf Gruppen-Ebene die Personalagenden, verstärkt die Personalentwicklung und berichtet an den CEO der Gruppe, Dr. Ulrich Lehmann.

Doris Niederwimmer hat nach der Ausbildung zur kaufmännischen Angestellten vor 25 Jahren bei einer Baufirma als Personalverrechnerin begonnen und diese Tätigkeit in verschiedenen Unternehmen ausgeführt. 2011 wurde sie Leiterin der Personaladministration beim Maschinenhersteller Engel Austria GmbH in Schwertberg, von wo sie 2013 zum Lebensmittelkonzern Vlivatis AG als Personalleiterin für die Un-



Doris Niederwimmer verantwortet auf Gruppen-Ebene die Personalagenden und verstärkt die Personalentwicklung.

ternehmen Loidl (Steiermark) und Landhof (Oberösterreich) wechselte. Doris Niederwimmer hat zahlreiche Weiterbildungen absolviert und steht kurz vor

dem Abschluss des Studiums „Personaldienstleistungsmanagement“ an der Donau Universität Krems.

An der kommenden Aufgabe reizt die Managerin vor allem, neue Aspekte des Personalmanagements in einem traditionsreichen Unternehmen zu verankern: „Hella ist mir schon lange ein Begriff und umgibt mich auch zuhause. Ich freue mich darauf, die Kolleginnen und Kollegen in den verschiedenen Ländergesellschaften und Niederlassungen beim Ausbau des Leistungsspektrums in der Personalarbeit zu unterstützen. Wir haben zahlreiche Akquisitionen hinter uns und weiterhin starkes Wachstum geplant – da gibt es genug Aufgaben in meinem Bereich“, so die neue Personalleiterin Doris Niederwimmer.

Für Dr. Ulrich Lehmann, CEO der Hella Gruppe, ist ein wichtiger Schritt gelungen: „Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind das Kapital unseres Unternehmens, das überwiegend maßgeschneidert produziert und alle Kunden persönlich betreut. In allen unseren Märkten und an allen Standorten wollen wir deshalb Personalentwicklung und -recruiting verbessern und auf Top-Niveau weiterentwickeln. Zudem wollen wir als Arbeitgeber weiter an Attraktivität gewinnen. Mit Doris Niederwimmer haben wir die Personalleiterin gefunden, die dafür das erforderliche Rüstzeug mitbringt.“

[www.hella.info](http://www.hella.info)

## Neue Partner Programm Managerin

Die Planung und Organisation des exklusiven Ausbildungs- und Partnerprogramms zum Rademacher HomePilot-Fachmann liegt ab sofort in den Händen von Katja Dammeier. Die studierte Betriebswirtin ergänzt seit Mai 2017 als HomePilot Partner Programm Managerin das Team des Smart-Home-Spezialisten aus Rhede. „Ich habe für alle Teilnehmer ein offenes Ohr, gehe auf ihre Wünsche und Belange ein und bin bei Fragen zum Programm oder auch zu Kundenprojekten behilflich“, so Katja Dammeier.

Um seine Vertriebspartner gezielt beim Geschäft mit dem Smart Home zu unterstützen und sie sowohl produktseitig als auch in Verkaufsrhetorik fit zu machen, hat Rademacher vor zwei Jahren das Ausbildungs- und Partnerprogramm ins Leben gerufen. Die Nachfrage bei



**Katja Dammeier: „Beim Kontakt mit den Fachpartnern ist mir die Kontinuität ganz besonders wichtig.“**

Rademacher rund um das Programm zu haben“, beschreibt Gesamtvertriebsleiter Andreas Dölker die Beweggründe für die neu geschaffene Position. Katja Dammeier ist die intensive Kundenbetreuung und die Umsetzung spezifischer Servicekonzepte von ihrem früheren Arbeitgeber vertraut. „Beim Kontakt mit den HomePilot-Fachpartnern ist mir die Kontinuität ganz besonders wichtig. Nur so kann ein vertrauensvoller und lebendiger Austausch entstehen, der beiden Seiten wirklich etwas bringt“, so Katja Dammeier.

Handwerk und Handel ist groß: Bis heute hat sich die Zahl der qualifizierten HomePilot-Fachmänner verdreifacht, aktuell gibt es schon 250 autorisierte Fachbetriebe. „Deshalb war es uns so wichtig, einen zentralen Ansprechpartner für alle Fragen

Damit baut Rademacher konsequent die intensive Zusammenarbeit mit den Fachhandwerkern und -händlern aus. Um der wachsenden Zahl an Trainings gerecht zu werden, wurde auch die Schulungsfläche in Rhede nochmals vergrößert. In diesem Frühjahr ist das

Team in die zweite Runde gestartet, die neuen Seminare Verkaufsrhetorik II setzen auf das bisher Gelernte auf. Insgesamt sind 2017 noch 10 Vertriebs-schulungen geplant. „Außerdem entwickeln wir derzeit ein erweitertes Partnerkonzept zu den Themen Service und Einbau beim Endkunden“, berichtet Katja Dammeier. In regionalen Stammtischen werden die Themen gemeinsam mit den HomePilot-Fachpartnern diskutiert und individuelle Lösung für die Praxis erarbeitet. Katja Dammeier: „Das Smart Home mit all seinen Möglichkeiten ist ja meistens ein langfristig angelegtes Projekt. Viele Hausbesitzer ergänzen im Laufe der Zeit weitere Funktionen und rüsten nach – für das Fachhandwerk ein lohnendes Folgegeschäft.“

[www.rademacher.de](http://www.rademacher.de)

## Der Wille, etwas zu bewegen

1995 startete der heutige Technische Leiter für Tageslichtsysteme bei Lamilux, Joachim Hessemer, seine Karriere als Entwickler bei dem oberfränkischen Familienunternehmen. Heute ist er Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung und blickt anlässlich seines 60. Geburtstags auf zahlreiche Erfolge zurück.

Vor über 22 Jahren begann der studierte Maschinenbauingenieur Joachim Hessemer bei Lamilux den damals neuen Produktbereich Freiflächenüberdachung aufzubauen. Dank seines ausgezeichneten Marktgespürs und seines technischen Innovationsgeistes entstanden daraus schnell weitere Aufgaben, wie etwa die Einführung des Bereichs Glasarchitektur und einer übergreifenden Entwicklungsabteilung. Joachim Hessemer übernahm schließlich die Technische Leitung Tageslichtelemente, erhielt im Jahr 2002 Prokura und wurde später Mit-



**Die Möglichkeit, immer wieder neue, kreative Wege zu beschreiten, die Kunden zu begeistern und die Welt ein bisschen besser zu machen, fasziniert und begeistert Joachim Hessemer bis heute.**

glied der erweiterten Geschäftsleitung von Lamilux.

Aus Joachim Hessemers und seines Teams Feder stammen Weltneuheiten, die vor allem im Bereich des Wärmeschutzes und der Energieeffizienz von Tageslichtelementen eine Spitzenstellung auf dem Markt einnehmen. Ausgezeichnet wurden diese Errungenschaften der letzten Jahre auch mit etlichen

Lamilux Welt ein bisschen besser zu machen, fasziniert und begeistert ihn bis heute.

Neben seiner tragenden Rolle bei Lamilux ist Joachim Hessemer als Netzwerker und Impulsgeber auch in zahlreichen Gremien vertreten. Er ist beispielsweise Mitglied im Normenausschuss Bauwesen (NABau) des DIN (Deutsches Institut für Normung) in Berlin und in europäischen Normenausschüssen, Spiegelgremien und Arbeitsgruppen für Brandschutz, Lichtbänder, Lichtkuppeln und Flachdachfenster. Weiterhin fungiert der Technische Leiter aus dem Hause Lamilux auch als Mitglied und Experte der deutschen Delegation für obige Themenkreise beim jährlichen Plenary meeting des Technischen Komitees CEN/TC128 mit den Delegationen der EU Partnerstaaten.

Preisen, wie etwa dem Top 100 Innovator 2014, dem German Design Award 2015 und 2017 sowie dem Red Dot Award 2016. „Erfolg hat viele Väter und diese Auszeichnungen bestätigen die exzellente Teamleistung aller Abteilungen des Hauses Lamilux“, so der Jubilar. Die Möglichkeit, immer wieder neue, kreative Wege zu beschreiten, die Kunden zu begeistern und die

[www.lamilux.de](http://www.lamilux.de)

## Die Lösung für alles, was Sie schützen möchten.

Entdecken Sie Qcompact - das Sicherheitselement.



NEU!

 **QOMPACT**<sup>®</sup>  
by Alulux

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



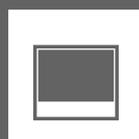
Rollläden



Garagentore



Raffstoren



Textilscreens

Weitere Informationen zu Qcompact  
finden Sie auf [www.alulux.de](http://www.alulux.de)

Netzquartier, Berlin:

# Intelligente Sonnenschutzsteuerung

*Mit dem 50Hertz Netzquartier in der Europacity hat Berlin ein weiteres architektonisches Highlight gewonnen. Der neue Unternehmenssitz des Stromübertragungsnetzbetreibers 50Hertz liegt in unmittelbarer Nähe des Hauptbahnhofs und des Museum für Gegenwart im Hamburger Bahnhof. Ausgezeichnet von der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen – DGNB e.V. – überzeugt der Bau unter anderem durch den hocheffizienten Sonnenschutz von Warema. Dieser setzt mit seinem intelligenten Steuerungssystem nicht nur ein Windgutachten, sondern auch Jahresverschattung für jeden einzelnen Raum präzise um.*



Wer die Europacity im Herzen Berlins besucht, wird das 50Hertz Netzquartier nicht übersehen. Auf einem Grundstück von rund 8140 Quadratmetern springt das außergewöhnliche und gleichzeitig perfekt ins Umfeld integrierte Gebäude sofort ins Auge. Das Architekturbüro Love architecture and urbanism aus Graz konnte sich mit seinem spannenden Entwurf in einem internationalen Architekturwettbewerb durchsetzen. Der Bau verfügt auf rund 55 Metern Höhe über sieben L-förmige Sockel und sechs Turmgewölbe sowie eine unterirdische Etage. Die offene, transparente Struktur des Gebäudes ist geprägt von Stahlbetonkernen sowie einem Netzwerk aus weißen tragenden und sich kreuzenden Fassadenstützen. Diese symbolisieren einerseits den Unternehmenszweck und bilden andererseits einen Bezug zum Eisenbahnareal mit seinen Stahlbrücken.

Die etwa 650 Mitarbeiter waren in die Gestaltung der offenen Bürolandschaften aktiv einbezogen. Während der Planung hat jede Abteilung ihre Arbeitswelt den unterschiedlichen Bedürfnissen entsprechend selbst definiert, so dass kein Geschoss dem anderen gleicht. Auf jeder Etage gibt es Möglichkeiten, im kleinen Kreis oder in großen Gruppen zusammenzuarbeiten, sich für Telefonate zurückzuziehen oder sich mit dem Notebook auf einer der Außenterrassen niederzulassen. Bei Dunkelheit illuminieren LED Leuchten die Netzstruktur, wodurch sich das gesamte Erscheinungsbild des Gebäudes verwandelt.

## Windgutachten intelligent umgesetzt

Das komplett verglaste Gebäude, das von so vielen Balkonen und Terrassen durchzogen ist, benötigt vor allem eines, um im Innern eine angenehme Wohlfühl- und Arbeitsatmosphäre zu schaffen: einen effizienten Sonnenschutz. Die besonderen Anforderungen des 50Hertz Netzquartiers

Mit dem 50Hertz Netzquartier in der Europacity hat Berlin ein weiteres architektonisches Highlight gewonnen.



Eine angenehme Wohlfühl- und Arbeitsatmosphäre schaffen mehr als 1000 motorbetriebene, windstabile Raffstoren.

umliegenden Bebauung, zu der unter anderem der Tour Total und das Landesinstitut für gerichtliche und soziale Medizin zählen, hat Warema den wechselnden Schattenverlauf berechnet und ausgewertet. Je nach Jahreszeit und Sonnenstand werfen benachbarte Bauten Schatten auf die Fenster des 50Hertz Netzquartier, die einen zusätzlichen Sonnenschutz überflüssig machen, da er unnötig Tageslicht fernhalten würde. Jeder Raum wurde als eine Verschattungszone angelegt, die es im Ganzen – und nicht nur basierend auf einzelnen Referenzpunkten – abhängig von den Messwerten der Warema Climatronic 3.0 KNX Wetterzentrale und dem berechneten Lichteinfall zu verschatten gilt. Insgesamt handelt es sich um 281 Zonen. Dabei verhält sich der Sonnenschutz so, als ob in jedem Raum ein Sensor angebracht wäre, der reagiert, wenn Sonnenlicht auf das Fenster trifft. Tatsächlich befindet sich jedoch nur ein einzelner Messwertgeber auf dem Dach.

Die automatische stufenweise Nachführung der Lamellen des Sonnenschutzproduktes oder des Tageslichtsystems ist eine Zusatzfunktion zur Sonnenautomatik. In Abhängigkeit zum aktuellen Sonnenstand sorgt sie für bestmögliche Tageslichtnutzung bei optimalem Hitzeschutz, indem die direkten Sonnenstrahlen ausgesperrt werden und möglichst viel diffuses Tageslicht in den Raum gelangt. Dafür wird die Lamellennachführung in fünf Stufen aufgelöst, um die Raffstoren im optimalen Winkel zur Sonnen zu stellen. Lamellennachführung sowie Verschattungskorrektur sind erforderlich, um die Energieeffizienzklasse A oder B gemäß EN 15232 und VDI 3813 Blatt 2 zu erreichen. Über Taster, die für die Raumbedienung an die Aktoren angeschlossen sind, lassen sich nach Wunsch die Sonnenschutzelemente auch manuell ansteuern.

gingen aber noch darüber hinaus. Aufgrund der exponierten Lage und der Gebäudehöhe wurde auch ein Windgutachten vom Bauherrn beauftragt, das es ebenfalls zu berücksichtigen galt. Dieses erstellte die Rutscheweyh Consult GmbH aus Aachen, indem sie ein komplettes Modell des Gebäudes und der Umgebungsbebauung in einem Windkanal prüfte. Dabei wurde das Objekt in 54 Windzonen mit unterschiedlichen Windcharakteristiken unterteilt.

Zur Umsetzung des Windgutachtens wird die Steuerung Warema BAline genutzt. Dank genauer Berechnungen benötigt Warema nur eine einzige Messstelle, die dem System Informationen zu Helligkeit, Niederschlag, Außentemperatur, Windgeschwindigkeit und Windrichtung zur Verfügung stellt. Die Warema Climatronic 3.0 KNX Wetterzentrale (bestehend aus Wa-

rema Climatronic Bediengerät, KNX Gateway und Warema Climatronic Wetterstation) in Verbindung mit Warema BAline KNXMCM ersetzt vollständig die 54 einzelnen Windwächter für die verschiedenen Windzonen. Die Messwerte werden an die frei programmierbaren Logikmodule BAline KNXMCM weitergegeben – das Gehirn des Systems, welches die Messwerte gemäß Windgutachten umrechnet und in Fahrbefehle für den Sonnenschutz umwandelt.

### 281 Verschattungszone

Neben dem Windgutachten ist die Verschattungskorrektur (Jahresverschattungsdiagramm) mit raumweiser Auflösung eine weitere Besonderheit des Sonnenschutzes im 50Hertz Netzquartier. Anhand eines Computermodells des Gebäudes und der

### Diamant Prädikat

Als erstes Gebäude weltweit hat das 50Hertz Netzquartier die Auszeichnung DGNB Diamant erhalten. Dieses Zertifikat würdigt neben der nachhaltigen Bauweise auch die gestalterische und baukulturelle Qualität. Die Auszeichnung ist das Ergebnis einer Pilotphase, welche die DGNB e.V. 2015 gemeinsam mit der Bundesarchitektenkammer (BAK) unter fachlicher Begleitung des Bundes Deutscher Architekten (BDA) gestartet hatte. Sie wird nur für fertiggestellte Gebäude verliehen, die bereits ein DGNB Zertifikat in Gold oder Platin erhalten haben beziehungsweise anstreben und zudem durch eine herausragende Architektur überzeugen.

[www.warema.de](http://www.warema.de)

B10, Stuttgart:

# Voll funktionales Aktivhaus

Zooey Braun, Stuttgart (2)



Das Aktivhaus ist als modulares Gebäude konzipiert und setzt sich aus im Werk vorgefertigten Bauteilen zusammen.

*Mit seiner selbstlernenden Gebäudeautomation ist B10 das erste voll funktionale Aktivhaus der Welt. Als Teil des Projektverbunds „Schaufenster LivingLab BWe mobil“ liefert das vom Stuttgarter Architekten und Bauingenieur Werner Sobek entwickelte Bauwerk Erkenntnisse darüber, wie künftig eine stärkere Verknüpfung von Energieeffizienz, Elektromobilität und nachhaltiger Energieerzeugung im urbanen Quartier erreicht werden kann.*

B10 folgt dabei dem von Sobek entwickelten „Triple-Zero-Konzept“, demzufolge das Gebäude mehr Energie erzeugt, als es selbst benötigt, keinerlei Emissionen verursacht und ohne Rückstände in den Wertstoffkreislauf rückgeführt werden kann. Von Anfang an mitgeplant und aktiv in das Energiekonzept mit einbezogen, ist auch der Sonnenschutz – angetrieben von Geiger-Qualitätsmotoren.

B10 ist nach seinem Standort im Bruckmannweg 10 in der Stuttgarter Weißenhofsiedlung benannt. Und tatsächlich hätten sich Werner Sobek und die Bauherrin, die E-Lab Projekt GmbH, eine Tochtergesellschaft der Stuttgart Institute of Sustainability Stiftung, keinen besseren Standort für den kleinen, feinen Forschungspavillon wünschen können, denn „B10“ hat einen ähnlichen Auftrag, wie einst seine berühmten Nachbarn: Während diese 1927 als Entwürfe weltberühmter Architekten modellhaft Wege zukünftigen Bauens und Wohnens aufzeigten, macht B10 heute deutlich, wie innovative Materialien, Konstruktionen und Technologien unsere gebaute Umwelt nachhaltig verbessern können.



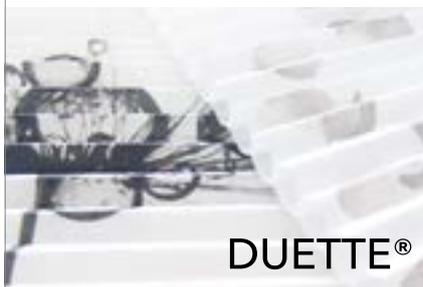
Die Terrasse lässt sich in Teilen hydraulisch nach oben klappen und ermöglicht ein vollständiges Schließen der verglasten Gebäudeseite.

Von Anfang an eingebunden in die Architektur sind auch Aluminium-Raffstoren, die mit hochwertigen, leistungsstarken Sonnenschutzmotoren GJ56 von Geiger Antriebstechnik aus Bietigheim-Bissingen bewegt werden. Die in Deutschland entwickelten und hergestellten Elektroantriebe GJ56 haben sich im täglichen Einsatz millionenfach bewährt. Sie zeichnen sich durch ihre zuverlässigen und erprobten Komponenten, die sichere und schnelle Montage in allen gängigen Kopfschienen und eine optimale Drehmomentabstimmung aus.

## Vorbild Automobilbau

B10 ist als modulares Gebäude konzipiert und setzt sich aus im Werk vorgefertigten Bauteilen zusammen. Innerhalb eines Tages wurde das Gebäude auf die Baustelle geliefert und mit einer Verglasung geschlossen. Auch die Module für Funktionen wie Küche, Nasszelle, ELT und TGA wurden unabhängig vom restlichen Gebäude vorab produziert. Vorbild für diese Technik-Racks ist der Automobilbau, bei dem zur Steigerung der Effizienz einzelne Elemente unabhängig vom eigentlichen Fertigungsprozess hergestellt und später als Ganzes in das Automobil eingefügt werden.

Das Gebäude wurde in einer hoch wärmeisolierten Holztafelbauweise ausgeführt und an drei Seiten vollständig geschlossen. In Richtung Nord-Westen sorgt eine neu entwickelte Vakuum-Isolierverglasung für hohe Transparenz bei gleichzeitig sehr guten Wärmedämmeigenschaften. In den Wintermonaten werden hier maximale passive Solargewinne erzielt. Die Terrasse lässt sich in Teilen hydraulisch nach oben klappen und ermöglicht ein vollständiges Schließen der verglasten Gebäudeseite wodurch die Wärmedämmeigenschaft der Hülle noch weiter verbessert werden kann. Vor allem aber leisten die außenliegenden Raffstoren, die zuverlässig von Geiger Antriebsmotoren GJ56 angetrieben werden, einen erheblichen Beitrag zur Reduzierung der Kühllasten und des Energiebedarfs. In den heißen Sommermonaten verhindern sie, dass sich Innenräume durch direkte oder auch indirekte Sonneneinstrahlung zu stark aufheizen und sorgen somit für ein angenehmes Raumklima. Im Winter wird bei aufgefahrener Raffstoren die durch die Verglasung einfallende kurzweilige Solarstrahlung absorbiert und in Wärme umgewandelt. Wird im Anschluss der Sonnenschutz geschlossen, verhindert das Luftpolster zwischen Fenster und Sonnenschutzschicht den Wärmetransport zurück nach außen.



DUETTE®



## MHZ WABEN-PLISSEES | *created by nature*

Die Schönheit der Natur und der Fokus auf die zu entdeckenden Details waren die Inspirationsquelle der neuen Trendkollektion für MHZ Waben-Plissees.

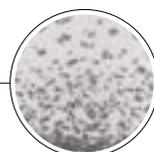
Die vier ausdrucksstarken und großformatigen Dessins SPHERE, DELION, SAKURA und BREEZE vereinen natürliche Formen, sanfte Farbtöne und kräftige Highlights. Sie bringen ein Stück Natur zurück in Ihre Räume.



SPHERE



SAKURA



BREEZE



DELION

MHZ Hachtel GmbH & Co KG · [www.mhz.de](http://www.mhz.de)



Die Sonnensegel schaffen eine perfekte Atmosphäre für den Gastbereich der Dachterrasse.

Golfanlage, Widdersdorf:

## Kräftetanken unter dem Sonnensegel

*Jung, modern und zukunftsweisend – so beschreibt der Kölner Golfclub seine Golfanlage in Widdersdorf. Mit zwei 18-Loch-Plätzen und einem 9-Loch-Kurzplatz handelt es sich um den Golfclub mit den meisten Spielbahnen im südwestdeutschen Nordrhein-Westfalen. Abgerundet wird das große Areal mit der hohen Qualität der Rückzugsorte, denn die Sportbegeisterten sollen sich hier auch abseits des Grüns wohlfühlen und erholen.*

Die Dachterrasse des Club-Hauses fällt dabei besonders ins Auge: Sie thront auf dem Hauptgebäude und bietet eine herrliche Aussicht über das gesamte Gelände. An über dreißig Tischen werden die Gäste des Restaurants bewirtet. Auf einer Fläche von insgesamt über 300 Quadratmetern findet sowohl der rege Tagesbetrieb als auch das Nachtleben der sportbegeisterten Gäste Platz. So dient die exponierte Terrasse gleichermaßen als Ess-, Lounge- und Café-Bereich. Das besondere Ambiente bis in die späten Abendstunden wird von der

Sonnensegel-Anlage von C4sun geschaffen. Die freistehende Überdachung betont den gastfreundlichen Charakter des Außenraums. Nicht ohne Grund, denn sechs Segel der Modellreihe Square4sun überdachen ganze 175 Quadratmeter der Terrasse.

### Das zweite Dach

Elektrisch ausgefahren zeigen die Sonnensegel eine beeindruckende Spannweite: Jedes Segel ist 4,60 Meter breit und misst eine Auszugslänge von 6,35 Meter. Der stabile

Tuchstoff sorgt zusammen mit dem Winddruckentlastungssystem für eine äußerst stabile Konstruktion und widersteht selbst heftigen Windböen, denen die Dachterrasse häufiger ausgesetzt ist. Dabei dienen die Sonnensegel sowohl als Schutz vor Wind und Regen, als auch vor allem als großzügiger Schattenspender. Für eine Golfanlage ist ein erholsamer Schattenplatz mehr als notwendig, schließlich werden die Bälle über Stunden unter freiem Himmel über die Rasenfläche geschlagen. Die Segelanlage ist jedoch auch das entscheidende Puzzle-

teil, wenn es um das Ambiente dieses besonderen Ortes geht. Mit ihrer ungeheuren Flexibilität schafft sie immer das perfekte Sujet für den Restaurant- und Lounge-Betrieb, denn mit ihr bleibt die Dachterrasse bei vielen Wettersituationen als vollwertiger Gastbereich benutzbar. Neben diesen praktischen Gründen schaffen die Sonnensegel eine angenehme Atmosphäre, in der sich die Gäste über den ganzen Tag hinweg wohlfühlen und aufhalten können.

## Aus einer Hand

Ein Sonnensegel von C4sun geht weit über den Begriff „Produkt“ hinaus. Schließlich ist es eine komplexe Aufgabe, eine solch große Anlage auf einem Dach zu verwirklichen. Der Hersteller wurde an dieser Stelle auch zum Planer. In enger Zusammenarbeit mit dem Golfclub wurde an der optimalen Ausführung gefeilt. Bereits während der Bauphase der Dachterrasse wurde die Anlage mitkonzipiert und installiert. Dabei tauchten einige Hürden auf, die jedoch die Planer der Sonnensegel-Manufaktur klug zu nehmen wussten: Um ein elektrisch ausrollbares Segel zu spannen, werden Zugseile vom Segel in die gewichtsgesteuerten Masten geführt. Normalerweise steht die Mastanlage in Auszugsrichtung vor dem Segel und benötigt deshalb einen bestimmten Platz. Auf der Dachterrasse jedoch dient jeder Quadratmeter dem Wohlbefinden der Gäste. Zusätzlich mussten die Verkehrswege auf der rechten Dachseite für die Kundschaft frei bleiben. Entsprechend war der Spielraum für die Mastpositionen relativ klein. Der Hersteller C4sun konnte für diese Terrasse ein Konzept entwickeln, das ohne Masten an der Gebäudeseite auskommt: Dazu wurden die Zugseile über an der Fassade befestigte Umlenkrollen um exakt 180 Grad umgelenkt und in die Masten geführt, die auch die jeweilige Wickelwelle halten. So sind sie dem regen Treiben nicht im Weg.

## Perfekt gelöst

Eine weitere statische Herausforderung: Die direkt unter der Terrasse liegenden Sanitärräume erfordern eine besondere Abdichtung. Hierzu wurden Bodenanker konstruiert, die oberhalb der Verschraubung abgedichtet wurden und so dafür sorgen, dass keine Feuchtigkeit an die Bausubstanz durchdringt. Die Masten werden sicher auf diese Anker geschraubt. Versteckt wird die vor Verschleiß schützende Konstruktion in einem sogenannten „Mini-Cube“ von C4sun. Sie hausen die stabile Basis form-schön ein. Welchen Gestaltungsspielraum die Mini-Cubes aufweisen, zeigen die in den Sockeln integrierten Steckdosen: Sie schaffen eine dezente und quasi unsichtbare



Die Sockel der Masten beinhalten die Stromzufuhr für die Beleuchtung und Beschallung der jeweiligen Sitzplätze.

Kabelführung für weitere kluge Details, die den Outdoor-Bereich abrunden: In der Segelanlage wurde sowohl die Außenlichtanlage als auch ein Audiosystem für lauschige Abendstunden integriert.

## Immer in Form

Jedes der sechs Square4sun-Sonnensegel wurde individuell an seine Installationsumgebung angepasst, so bleibt die Segelanlage rund um die Uhr in Form. Beim Ausfahren wölben sich die Segel selbstständig auf. Ein Effekt, der nicht nur optisch reizvoll ist, sondern auch optimalen und vor allem langjährigen Schutz vor Wind und Wetter gewähr-

leistet. Nebenbei verhindert die Wölbung effektiv, dass sich unschöne Wassersäcken bilden.

## Einfache Handhabung

Bedient wird die gesamte Segelanlage über ein Bus-Steuerungssystem. Dieses ist an einen „Sonnen- und Windwächter“ angeschlossen. Diese kleine Wetterstation auf dem Dach des Restaurants ist so programmiert, dass, sobald die Sonne scheint, die Segel ausgefahren und bei zu heftiger Windstärke wieder eingefahren werden.

[www.c4sun.de](http://www.c4sun.de)

# USB-Funkstick ermöglicht individuelle Anwendungen



Das Entwicklungsteam – bestehend aus (v. l.) Andreas Werner, Udo Herrmann und Markus Becker – präsentiert das neue Gateway.

Kleiner Stick – universelle Lösungen: Dafür steht das neue Commeo USB-RF Gateway, das die Einbindung von Selve-Funkprodukten in andere Hausautomations-Systeme eröffnet. Zudem ist der Commeo-Funkstick auch abwärtskompatibel einsetzbar, um auch bereits installierte unidirektionale Funkempfänger von Selve in eine umfassende Haussteuerung zu integrieren.

Der Commeo-Funkstick ist bereits serienmäßig lieferbar und wurde komplett in Eigenregie konzipiert. „Für unser neues Gateway haben wir sowohl die Hard- als auch Software selbst entwickelt“, berichtet das Selve-Entwicklungsteam aus der Abteilung Elektronik. Dabei haben Andreas Werner, Udo Herrmann und Markus Becker verschiedenste Anwendungen bedacht, die sich mit dieser Selve-Produktneuheit je nach individuellen Gegebenheiten und eigenen Anforderungen umsetzen lassen.

## Einbindung

So lassen sich mit dem Gateway alle Selve-Funkprodukte, wie beispielsweise Rollladen-Antriebe, in eine umfassende Hausautomations-Anlage einbinden. Dafür muss der Stick in den USB-Anschluss der verwendeten Haussteuerung gesteckt werden. Die Selve-Funktechnologien Commeo (bidirektional) und auch Iveo (unidirektional) werden durch den Stick vollständig übernommen, so dass an dieser Stelle keinerlei Kenntnisse

mehr über die Verarbeitung des eigentlichen Funksignals notwendig sind. „Der Aufwand für die Integration in das Gebäudeautomations-System verringert sich durch die einfache, standardisierte XML-Schnittstelle auf ein Minimum“, erläutert Andreas Werner. Ein hilfreiches Entwicklungs- und Service-tool für die XML-Schnittstelle mit Logging und eine ausführliche Dokumentation können auf der Selve-Homepage kostenlos heruntergeladen werden.

So laufen bereits aktuelle Projekte mit diversen Anbietern, um Selve-Funklösungen standardmäßig in deren Hausautomations-Systeme zu integrieren. Der Funkstick fungiert dabei als Bindeglied – verschiedenste Funktionen der Funkprodukte lassen sich dann individuell in der Gebäudesteuerung programmieren: Dazu gehören nach dem Einlernen von Empfänger und Sender im Funkstick beispielsweise die Bildung von Kanälen und Gruppen oder etwa auch von bestimmten Szenarien mit individuellen Fahrzeiten. Darüber hinaus können Automatikbefehle programmiert und zudem ebenso

tisch herunterfahren. Für all diese Anwendungen zeigen sich nun auch andere Systeme und Hausautomation-Lösungen offen. Der Selve-eigene Webserver „Commeo Home Server“ bietet dies indes sozusagen direkt von Haus aus: „Unsere zentrale Haussteuerung ist bereits so angelegt und vorbereitet, dass sich vielfältigste Szenarien sowie zeiten- oder tageslaufabhängige Steuerungswünsche per Web-App beim Installieren ganz einfach vom Endverwender einstellen lassen und die heimische Anlage dann auf dem Smartphone mittels App jederzeit manuell gesteuert werden kann“, so der Selve-Entwicklungs-Ingenieur Markus Becker. Die Kommunikation erfolgt auch hier mit Hilfe des Funksticks, der im Übrigen über eine außenliegende Antenne verfügt und eine große Funkreichweite zu Antrieben oder Sensoren ausweist.

## Integrationen

Offen in verschiedene Richtungen: Der Commeo-Funkstick ist ebenfalls abwärtskompatibel einsetzbar und ermöglicht dadurch die Bedienung unidirektionaler Funk-Produkte von Selve (iveo sowie intronic). „Solche Mischanlagen benötigen folglich keine zusätzlichen Hardwarekomponenten, bereits installierte iveo-Empfänger können auf einfachste Weise mitgesteuert werden“, hebt Udo Herrmann von der Entwicklungsabteilung hervor. Auch sonst sorgt der Stick für Kompatibilität. Denn: Es gibt bereits im Open-Source-Bereich individuelle Integrationen – wie beispielsweise im Perl-basierten Serverprogramm FHEM – bei denen Selve-Antriebe und -Empfänger erfolgreich über das Gateway gesteuert werden. Diese Flexibilität erlaubt auch weitere Kombinationen, wie etwa die Einbindung einer Amazon-Alexa-Sprachsteuerung. Der Commeo-Funkstick ermöglicht die Verwaltung, Bedienung und Rückmeldung von insgesamt bis zu 64 Commeo- und 64 Iveo-Empfängern. Des Weiteren können Commeo-Sensoren in den Funkstick eingelernt werden, so dass sich eingehende Wetterdaten des Sensors individuell in der Gebäudeautomation anzeigen und nutzen lassen.



Dieser Screenshot zeigt beispielhaft, wie sich Funkprodukte in andere Systeme einbinden lassen.

Sensoren zugeordnet werden. Durch deren Messwerte werden dann bestimmte Fahrbefehle ausgelöst – so dass zum Beispiel, wenn starker Wind aufzieht, die Behänge automa-

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

# Smarter Schutz für das Zuhause



Somfy | 21

sekommen schließt die Kamera-Blende zum Schutz der Privatsphäre automatisch und der Alarm wird deaktiviert. Zusätzlich lässt sich Somfy One auch mittels Alexa-Sprachsteuerung bedienen.

## Flexible Einbindung

Durch den Vertrieb von Somfy One in führenden Elektronikfachmärkten soll eine zentrale Bezugsquelle von Smart Home-Produkten für Endkunden erschlossen und die Nachfrage nach intelligenter Hausautomation weiter gesteigert werden. Denn Somfy One ist nicht nur eine attraktive All-in-One Sicherheitslösung. Sie ist gleichzeitig vollständig kompatibel mit der Somfy Smart Home-Steuerung TaHoma Premium und bildet so eine wichtige Brücke zum Fachhandwerk. Somfy-Vertriebsgeschäftsleiter Uli Neumair verspricht sich in der Konsequenz eine weitere Steigerung der Umsatzchancen für Somfy-Fachpartner: „Somfy One ist ein ideales Einstiegsprodukt ins Smart Home, von dem insbesondere die Somfy-Fach-

Zum Schutz der Privatsphäre verfügt diese neue Sicherheitslösung über eine automatische Kamerablende.

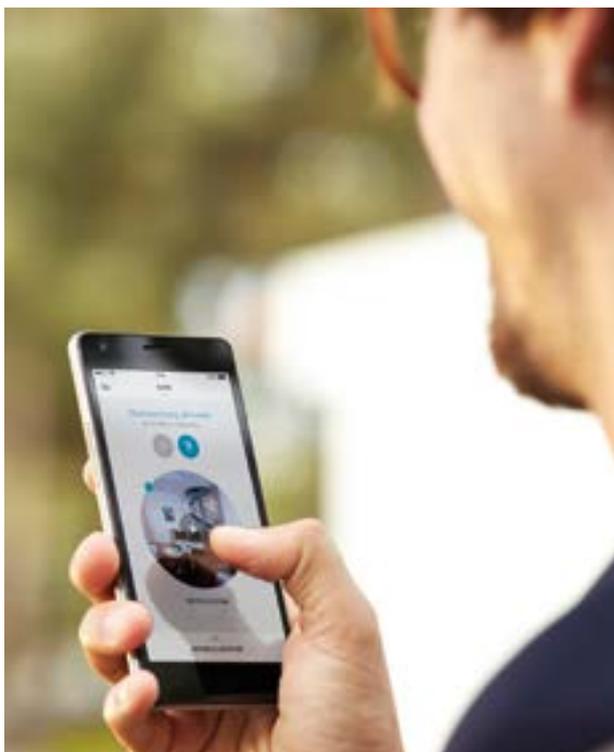
Nach dem Kauf des Home Security-Unternehmens Myfox präsentiert Hausautomationsspezialist Somfy mit Somfy One eine besonders fortschrittliche Sicherheitslösung. Sie vereint Videoüberwachung und Alarmanlage in einem Produkt. Somfy One wird neben den klassischen Vertriebskanälen auch in führenden Elektronikfachmärkten erhältlich sein.

Im Handumdrehen zu installieren und mit innovativen Features – Somfy One kombiniert neueste Technologie mit hoher Bedienfreundlichkeit. Als erste Sicherheitskamera samt integriertem Bewegungssensor und Sirene erfasst sie zuverlässig jeden unerwünschten Eindringling. Sobald eine Bewegung erkannt wird, startet Somfy One eine Videoaufnahme in Full-HD-Qualität und die 90 dB-Sirene schlägt Alarm. Gleichzeitig erhalten die Nutzer eine E-Mail oder Push-Benachrichtigung auf ihr Smartphone. Über die Somfy Protect-App (für iOS und Android) können sie das bereitgestellte Video abrufen, um sich selbst ein Bild vom Geschehen zu machen. Dabei verhindert die innovative

Motion Detection-Technologie unnötige Fehlalarme, beispielsweise durch Haustiere. Besonders raffiniert: Beim Nachhau-

partner profitieren werden. Denn mit der internetbasierten Haussteuerung Somfy TaHoma Premium stellen wir ein modular aufgebautes Smart Home-System zur Verfügung, welches das Kerngeschäft des Fachhandwerks nachhaltig stärkt. Bereits heute umfasst TaHoma Premium im Schnitt 14 Antriebe und Zubehörprodukte, die ohne zusätzliche Steuerleitungen eingebunden werden können.“

Speziell für Fachpartner wird neben Somfy One außerdem die Premiumvariante Somfy One+ präsentiert. Somfy One+ sorgt dank lokalem Bildspeicher und dreistündigem Notstrombetrieb bei Netzausfall für ein spezielles Plus an Sicherheit. Zusätzlich umfasst Somfy One+ intelligentes Sicherheitszubehör wie den Somfy IntelliTAG, einen Vibrations- und Öffnungsmelder für Fenster und Türen.



Einfacher geht es nicht: Eine spezielle App erinnert den Nutzer sogar daran, den Alarm zu aktivieren.

[www.somfy.de](http://www.somfy.de)

# Zuverlässigkeit und Sicherheit

Mr. Block ist laut des Herstellers L.N.R. Srl das erste europäische patentierte Fallschutzsystem für Rollläden und kleinere Rollos mit einem viel sanfteren Bremsweg und größeren Fangmomenten als es ähnliche Produkte auf dem Markt liefern können. Das System kann schnell und einfach vor Ort wiederhergestellt werden, ohne dabei das Gerät zu demontieren.

Die Sicherheitsvorrichtung Mr. Block entspricht den EU-Normen EN12605 und EN13241 und wird auf Rollläden ohne Klemmvorrichtung auf der gegenüberliegenden Seite des Motors montiert und dient somit auch als Träger. Ziel ist es, bei Ausfall der Motorisierung den freien Fall der Rollläden zu blockieren. Die durch den Fall freiwerdende Energie wird sanft abgefangen und die Rollläden vor den starken Belastungen geschützt.

Die patentierte technische Lösung basiert auf dem Prinzip der progressiven Übertragung zwischen den Drehelementen (bewegliche Achse) und den festen Elementen (Gehäuse und Abdeckung), die die Energie der Rollläden zerstreut. Die Übertragung erhöht sich bei Drehrichtung nach unten und durch die profilierten festen Nocken findet das Drehelement eine größere Reibung, so dass die Bremsung sehr sanft wird.

Diese Eigenschaft ist exakt durch die hohen Werte des Fangmomentes belegt, die bei der Abnahmeprüfung für die Zulassung des Fallschirms durch das Institut TÜV Süd registriert wurden. Bei gleichem Nominalmoment sind die Fangmomente bei weitem größer als bei Konkurrenzprodukten. Diese Qualitätseigenschaft erlaubt es somit, bei gleicher Länge und gleichem Durchmesser des Wickelrohres, größere Gewichte zu montieren, wenn das Fall-



Die Sicherheitsvorrichtung entspricht den EU-Normen EN12605 und EN13241.

schutzsystem Mr. Block installiert wird. Alle Modelle werden ausschließlich aus ausgewählten Materialien und Komponenten angefertigt: die Schutzart IP 67 für die kleineren und IP65 für die größeren Modelle. Durch diesen Schutz sind die Vorrichtungen auf Dauer zuverlässig, weil kein Staub oder Wasser eindringen kann.

## Das Unternehmen

L.N.R. Srl ist ein italienisches Unternehmen, das technologische Innovationen für die elektrische Rollladenindustrie entwickelt und patentiert.

Im Mittelpunkt aller Projekte stehen stets die Sicherheit und Zuverlässigkeit der Elemente für die Rollläden. Das Unternehmen ist jung und dynamisch und verfügt über eine äußerst kreative technische Abteilung, die von den beiden Firmeneinhabern geführt wird. Diese können auf eine jahrzehntelange Erfahrung in der Forschung und Entwicklung in der Rollladentechnik zurückgreifen. Zweifelsfrei kann dieses Unternehmen Dank dieser reichen Erfahrung und Professionalität auf dem europäischen Markt konkurrieren.

[www.lnrprogetti.it](http://www.lnrprogetti.it)

Außenraffstores | Easy Raffstores | Vorbau Raffstores | Vertikaljalousien | Innenjalousien

Seit 25 Jahren

EUROSUN PAK-Raffstores

# SMART ENERGIE SPAREN!

Innovativer Wärme- und Schallschutz für Dämmung in Passivhaus-Qualität

Zertifiziert von  
FIW München und SWA Aachen

**EUROSUN**®  
Sonnenschutztechnik

# Leise und komfortable Automatisierungen



Nice (2)

Die Automatisierungssysteme für Innenrollos und Sonnenschutzblenden, Rollläden und Sonnenschutzsysteme sorgen für eine intelligente Regulierung des Lichteinfalls und der Innenraumtemperatur.

Nice S.p.A., das internationale Unternehmen in der Branche Home and Building Automation präsentiert Era Inn, das intelligente System für die Automatisierung und Steuerung von Innen-Verdunklungen. Dank des sehr leisen Betriebs und der umfassenden Produktpalette für die Automatisierung von Rollos, Raffstores, Jalousien und Plissees sowie Projektionsleinwänden bietet Nice eine

äußerst vielseitige Auswahl für jedes Projekt: Es ist möglich, den Lichteinfall zu regulieren und die Energieeffizienz des Gebäudes zu optimieren. Egal, ob es sich um Wohn-, Geschäfts-, Hotel- oder öffentliche Gebäude handelt, während gleichzeitig maximaler Komfort in jedem Raum garantiert wird.

Die Nice-Automatisierungssysteme für Innenrollos und Sonnenschutzblenden,

Rollläden und Sonnenschutzsysteme sorgen für eine intelligente Regulierung des Lichteinfalls und der Innenraumtemperatur, sie reduzieren den Beleuchtungsbedarf tagsüber, grenzen im Winter Wärmeverluste ein und schützen im Sommer vor Sonneneinstrahlung, so dass der Energieverbrauch eingedämmt wird.

Die elektronisch gesteuerten Funktionen Soft Start und Soft Stop des Systems Era Inn, und die auf ein Minimum reduzierten Vibrationen während der Öffnungs- und Schließbewegungen, garantieren einen hohen akustischen Komfort. Eine perfekte Ausrichtung ist in jeder Lastsituation möglich, sowohl beim Öffnen als auch beim Schließen sowie bei Installationsarten mit mehreren Motoren. Zudem lässt sich für das Hoch- und Herunterfahren eine automatische Hinderniserkennung aktivieren. Das System besticht durch ein hochwertiges Design und die Möglichkeiten zur Personalisierung mit einer breiten Palette an Steuergeräten. Die Installation und Anwendung mit Tasten sorgt für eine präzise und schnelle Steuerung der Endschalter. Auf dem Motorkopf befinden sich zweifarbige Diagnose-LEDs.

Nice bietet darüber hinaus eine breite Auswahl an schönen, praktischen und einfach zu bedienenden Funksystemen für die Steuerung der Automatisierungen, einzeln oder in Gruppen. Era P View ist der Sender für die fortschrittliche Steuerung von Au-



Ein hoher akustischer Komfort wird durch die auf ein Minimum reduzierten Vibrationen während der Öffnungs- und Schließbewegungen garantiert.

tomatisierungen (bis zu 99 Geräte) und die Konfiguration von unterschiedlichen Szenarien. Er verfügt über eine intuitive grafische Schnittstelle sowie über eine Uhr und Wochentagangabe zum Einstellen der Uhrzeitbefehle. Die Stand-by-Funktion senkt den Stromverbrauch und die USB-Steckdose dient dem Aufladen. Integrierte Sensoren sorgen für die automatische Neueinschaltung bei jeder Bewegung.

Der Touchless-Sender Air zur Wandmontage schaltet sich einfach durch eine Handbewegung ein und eignet sich für die Steuerung einer Automatisierung oder einer Gruppe von Automatisierungen. Ideal kommt das batteriebetriebene System in minimalistischem Design in Umgebungen zum Einsatz, wo Handschuhe getragen werden müssen oder die Hände nicht frei sind.

Über vier Kanäle für die Lichtsteuerung dank On-Off-Funktion und Dimmer verfügt der Sender Agio. Er hat eine integrierte Hilfsbeleuchtung, die sich mit einer einfachen Drehung der Hand einschalten lässt. In drei Farben erhältlich, verfügt er über einen USB-Eingang zum Aufladen mobiler Geräte.

Darüber hinaus können mit der App MyNice bereits jetzt vor Ort oder aus der Entfernung mittels Smartphone und Tablet Automatisierungen von Rollos, Rollläden und Leuchten gesteuert werden. Mit Einführung des neuen Alarmsystems wird es möglich sein, auch alle anderen Nice-Automatisierungen für das Haus zu steuern, um den Wohnkomfort zu erhöhen.

[www.niceforyou.com](http://www.niceforyou.com)

## Einfach wie eine Geste

Die Nice-Lösungen zur integrierten Steuerung für das Haus sind praktisch, schön und intelligent. Es kann zwischen vielen Steuerungsmöglichkeiten von Alarmsystemen und Automatisierungen gewählt werden: via App vom Smartphone aus, mit einem Klick über die Fernbedienung oder mit einem Handzeichen.

Air ist die berührungslose Touchless-Lösung von Nice, die die Freiheit gibt, die Automatisierungssysteme für Vorhänge und

Jalousien mit einem Handzeichen zu steuern. Nice interpretiert die Interaktion von Mensch und Wohntechnik neu: der Sensor ermittelt die Hand, erkennt die Geste und bestätigt dies über die LED. Die natürliche Geste wird in eine intelligente Bewegung umgewandelt. Das System kann an einer beliebigen Stelle an der Wand montiert werden.

[www.niceforyou.com](http://www.niceforyou.com)



Nice

Automatisierungssysteme lassen sich per Handzeichen steuern.



Ihr zuverlässiger Partner  
für den Rollladen-  
und Fensterbau



ROLLLÄDEN



VORBAUELEMENTE



AUFSETZELEMENTE



KOMPONENTEN



RAFFSTORE AUSSEN



TEXTILER BEHANG



ROLL-/DECKENTORE



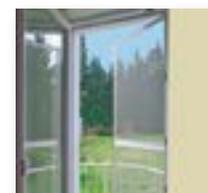
SEKTIONALTORE



ROLLGITTER



SCHERENGITTER



INSEKTENSCHUTZ



LICHTSCHACHT-  
ABDECKUNGEN

ak-technik

Heinz Peuster GmbH & Co. KG

42781 Haan · Schallbruch 67

Tel. 02129 9395-0

Fax 02129 9395-100

kundenservice@ak-technik.de

[www.ak-technik.de](http://www.ak-technik.de)

# Mit ersten BIM-Objekten online



Serge Ferrari [3]

## Vier Produktreihen zum Start

Damit Soltis Screens innerhalb eines digitalen Modelings visualisiert werden können, und um die Arbeit mit Soltis Produkten zu erleichtern und in Echtzeit zu ermöglichen, stellt Serge Ferrari ab sofort die technischen (optische, lichttechnische und thermische Faktoren, technische Eigenschaften, Brandschutzverhalten usw.) und wirtschaftlichen Daten im BIM Format für die Produkte Soltis 86, Soltis 88, Soltis 92 und Soltis 99 zur Verfügung. Alle wichtigen Eigenschaften der Serge Ferrari Sonnenschutzmaterialien können von der Webseite [www.bimobject.com](http://www.bimobject.com) oder direkt von den wichtigsten CAD-Softwares (Revit, ArchiCAD und SketchUp) durch die von Bimobject entwickelten Plugins heruntergeladen werden.

Das Unternehmen hat sein BIM Engagement mit der Bereitstellung von vier BIM Objekten gestartet.

Mit vier Objekten für den Sonnenschutz (Soltis 86/88/92/99) startet Serge Ferrari, eines der führenden Unternehmen im Bereich flexibler Compositmaterialien, sein BIM Engagement. Als wichtiger Partner für zahlreiche mittlere aber auch große internationale Bauprojekte möchte der französische Hersteller mit seiner BIM-Strategie Architekten, Fachplaner und Sonnenschutz-Unternehmen noch effizienter in der Planung und Ausführung begleiten sowie die Digitalisierung der Branche aktiv unterstützen.

Dem aktuellen Trend zum BIM folgend, ist auch Serge Ferrari fest davon überzeugt, dass eine Digitalisierung von Produkteigenschaften und Prozessen heute unumgänglich ist, um Planung, Ausführung und das Facility Management der Gebäude noch effizienter und fokussierter zu gestalten. „Wir verfolgen hier ein klares Ziel“, erklärt der Projektleiter Pascal Nordé, „nämlich die Qualitätssteigerung unserer Produkte und Services. So reflektiert auch dieses Angebot

an BIM Objekten unseren kontinuierlichen Ausbau von überzeugenden und praktikablen Serviceleistungen.“

Es gibt gute Gründe dafür, auf BIM umzusteigen. Mit dieser digitalen Entwicklung kann aktiv am starken Trend der Digitalisierung und somit an der im Bausektor unerlässlichen Produktivitätssteigerung mitgewirkt werden. Es können nachhaltige, energieeffiziente Lösungen mit Sonnenschutzmaterialien von Serge Ferrari mittels digitalem Modeling in den Planungsprozess eingebracht werden: von der Entwicklungsphase bis hin zur Fertigstellung oder auch im Nachgang, also während des gesamten Lebenszyklus eines Gebäudes. Zudem lassen sich technische Informationen von Serge Ferrari Produkten an die verschiedenen Projektakteure reibungslos, schnell und präzise übermitteln. Darüber hinaus kann der Einsatz von Soltis-Produkten für bestimmte Anforderungen auf Basis der digitalen Daten untermauert werden.

Durch die von Serge Ferrari angebotenen BIM Objekte wird die Informationsübertragung erleichtert und die Qualität des Lösungsangebots verbessert. Die technische Entscheidungsfindung im Rahmen eines Projekts wird beschleunigt und gleichzeitig die Fehlerquote bei der Zusammenstellung technischer Beschreibungen für Planung und Ausführung reduziert. Die Zusammenarbeit unter den Akteuren eines Projekts wird insgesamt entscheidend verbessert.

In naher Zukunft wird die Serge Ferrari Gruppe in weitere BIM-Objekte investieren, um Verarbeitern, Planern und Architekten ein Maximum an digitaler Information zur ermöglichen, wie z.B. für akustische Lösungen, Fassadensysteme oder transparente und lichtdurchlässige Dachkonstruktionen.

[www.sergeferrari.com](http://www.sergeferrari.com)



Mittels digitalem Modeling können nachhaltige, energieeffiziente Lösungen mit Sonnenschutz-Materialien in den Planungsprozess eingebracht werden.



Alle wichtigen Eigenschaften der Sonnenschutzmaterialien können von der Webseite oder direkt von den wichtigsten CAD-Softwares durch die von Bimobject entwickelten Plugins heruntergeladen werden.

# Fenster-Komplettsystem mit Passivhaus-Zertifizierung



## Das Komplettsystem beseitigt das Wärmebrückenproblem.

Nicht nur bei der Planung eines Passivhauses sind Wärmebrücken in der Gebäudehülle zu vermeiden. Auch im gewöhnlichen Neubau sind durch die Novellierungen der Energieeinsparverordnung und den um 25 Prozent verschärften Primärenergiebedarf effiziente Produkt-Lösungen gefragt. Besonders kritisch in diesem Zusammenhang sind der Bereich der Wärmebrücken und somit auch alle Fenster-Anschlussdetails. Das Komplettsystem ROKA-CO<sub>2</sub>MPACT beseitigt das Wärmebrückenproblem, indem es sämtliche Anschlüsse rund um das Fenster in einem Neopor-Korpus mit  $\lambda = 0,032 \text{ W}/(\text{mK})$  integriert.

Schon die hochwertigen Standard-Ausführungen unterschreiten die geforderten Referenzwerte der DIN 4108 Beiblatt 2 deutlich. Im Bereich der Laibung und des unteren Fensterbankanschlusses sind sogar Minus- $P_{si}$ -Werte die Regel. Darüber hinaus sind vom Hersteller Beck+Heun passivhauszertifizierte Co<sub>2</sub>mpact-Varianten erhältlich. Durch den Einsatz von neuartigen

Dämmstoffen weisen diese nochmals verbesserte  $P_{si}$ -Werte auf.

Das Rundum-Dämpaket Roka-Co<sub>2</sub>mpact kann wahlweise mit einem Rollladen- oder Raffstorekasten ausgestattet werden – inklusive Antriebstechnik und Behang. Es besteht außerdem aus Thermo-Laibungen mit integriertem Führungsschienensystem sowie einem thermisch getrennten Fensterbankanschluss. Durch die umlaufende Dämmung werden exzellente Wärme- und Schalldämmwerte sowie eine absolute Luftdichtigkeit erzielt. Auch für einen ausreichenden Mindestluftwechsel kann das Komplettsystem sorgen: Auf Wunsch wird das dezentrale Lüftungssystem Airfox in die Co<sub>2</sub>mpact-Laibungen integriert. Es gewinnt bis zu 91 Prozent der Raumwärme zurück und erfüllt die Anforderungen der DIN 1946-6.

[www.beck-heun.de](http://www.beck-heun.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](http://www.elero.de/hausautomation)

**elero GmbH**  
Linsenhofer Str. 65  
72660 Beuren  
T +49 7025 13-01  
E [info@elero.de](mailto:info@elero.de)



# Anpassungsfähiges Wärmedämmsystem auch für einzigartige Fensterformen



Reflexa (3)

Fassade ein. Die integrierbaren Rollläden werden dabei den verschiedenen Nutzeransprüchen gerecht. Vom leichten Kunststoffpanzer bis zum stabilen, ausgeschäumten Rollladenprofil in verschiedenen Größen und Ausführungen sind den Wünschen des Bauherren keine Grenzen gesetzt. Die Bedienung des in den Combo integrierten Rollladens kann wahlweise per Gurt, Kurbel, Funk oder Elektromotor erfolgen. Allerdings können nicht nur Rollläden im Combo eingesetzt werden, auch der Jalousieeinbau sowie die Integration eines Insektenschutzrollos ist möglich.

Das Dämmkastensystem bietet nicht nur Vorteile für den Verwender, auch der Verarbeiter profitiert von einer schnellen und unkomplizierten Montage. Als Aufsatzkasten aus expandiertem Polystyrol-Hartschaum wird das System mittels einer durchgehenden Clipverbindung auf dem Fenster befestigt und verfügt über eine integrierte Sturzkastensbefestigung, die den Kasten mit Sturz oder Decke dauerhaft und sicher verbindet. Als Vorbau-Variante ist die Befestigung ähnlich einfach wie bei einer Dämmplatte: Einfach ankleben und mit zertifiziertem Rahmendübel befestigen.

Das Dämmkastensystem ist individuell anpassbar und somit für jede bauliche Situation geeignet.

Als Vollsortimenter im Bereich Sonnenschutz hat sich Reflexa aus dem bayerischen Rettenbach durch langjährige Erfahrung und Kompetenz im technischen innen- und außenliegenden Sonnenschutz einen Namen gemacht. Für jede Gebäudeöffnung an der Fassade bietet das Unternehmen für alle Einsatzbereiche und Kundenwünsche mit Raffstores, Rollläden, Markisen und Insektenschutz effiziente Lösungen an. Als Mitglied des Verbandes Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen

(DGNB) ist Reflexa viel daran gelegen, mit den Dämmprodukten die Aspekte Ökologie, Ökonomie, Nutzerkomfort sowie Technik und Funktion bereits bei der Planung von Gebäuden zu fördern. In der heutigen Gebäudearchitektur kommen immer häufiger auch ausgefallene Verschattungskonzepte zum Einsatz. Gestalterisch das Sonnenlicht als Energiequelle zu nutzen, durchzieht architektonische Gebäudekonzepte. Das effiziente Energie-Management von Gebäuden kombiniert mit dem

Anspruch nach großen, transparenten Gebäudeflächen, machen Sonnenschutzsysteme zu einer komfortablen Lösung mit Energieeinsparpotenzial.

## Wärmedämmung variabel einsetzbar

Besonders bei Neubauten und Sanierungen im Wohnungs- und Objektbereich wird auf die energetischen Aspekte und die Möglichkeit, solare Zugewinne zu nutzen, geachtet. Das Neubau-Aufsatzkastensystem Combo für Rollläden ist für die Innen- als auch Außenrevision, in der Klinkerversion und optional mit integrierbarem Insektenschutz-Rollo erhältlich.

Die vielfältigen Variationsmöglichkeiten im Rollladenbereich bei Kastengrößen, Farben und Ausstattungsmerkmalen machen den Combo zum Allrounder bei den Aufsatz- und Dämmkastensystemen. Das Dämmkastensystem ist individuell anpassbar und somit für jede bauliche Situation geeignet. Mit Hilfe seiner komplett überputzbaren Außen- und Innenblende fügt sich das System fast unsichtbar in die geplante

## Fassadendämmung auch asymmetrisch

Wer neu baut, sei es ein Privat- oder ein Geschäftsgebäude, der setzt immer häufiger auf außergewöhnliche und individuelle Formen, die sich von der vorhandenen Bausubstanz deutlich abheben. Dreieckige, runde oder rautenförmige Fenster sind längst keine Seltenheit mehr. Die Verschattung außergewöhnlicher Fensterformen stellt oft eine Herausforderung dar. Auch hierfür gibt es bei Reflexa geeignete Dämmmöglichkeiten.

Reflexa hat sich mit dem Schrägaffstore AsyFlex auf das Thema Schrägverschattung spe-



zialisiert. Mit ihm können Giebelfenster oder Fenster in Dreieck-, Parallelogramm oder sonstigen Sonderformen vor der Sonne und vor unerwünschten Blicken von außen geschützt werden. Die Schrägjalousie AsyFlex kann mit Hilfe einer Teleskopunterschiene Fenster und Glasflächen mit einer Dachneigung von 5 bis 45 Grad vor Sonneneinstrahlung schützen. Mithilfe der Führungen durch Schienen-, Seil- und Stabführung können die außergewöhnlichen Formen unterstützend umgesetzt werden. Die eleganten und optisch dezenten Lamellen wirken angenehm leicht und sind in einer Breite von 50 und 80 Millimeter erhältlich. Die Variante der breiteren Lamellen bietet den Vorteil eines geringeren Lamellenpakets und damit einer niedrigeren Blende. Bei der Verschattung von komplexen Fensterformen blickt das Unternehmen auf jahrzehnt-

telange Erfahrung zurück. Die passenden Dämmprodukte für Schrägraffstores sind nun ebenfalls erhältlich. Das bewährte Aufsatz- und Dämmkastensystem Combo ist auch für Schrägraffstores AsyFlex (AF) verfügbar. Die Variante Combo AF als Aufsatzkasten kann bereits bei der Planung des Gebäudes einbezogen werden und ist passivhausgeeignet. Der Combo AF V ist bei einer nachträglichen Fassadendämmung von asymmetrischen Fenstern die optimale Wahl. Durch eine thermische Trennung werden Wärmebrücken auf ein Mindestmaß reduziert. Die zertifizierte, mechanische Verbindung mit dem Mauerwerk maximiert die Stabilität des Systems. Dennoch ist der Kasten mit dem Mauerwerk mechanisch durch die lastabtragende, zertifizierte Verschraubung und durch den WDVS-Kleber verbunden. Mit dieser stabilen Verbindung können



Fast unsichtbar fügt sich das System in die geplante Fassade ein.

auch große Raffstore-Anlagen dauerhaft installiert werden.

Bei asymmetrischen Fenstern wird das Aufsatzkastensystem Combo mit einer Dämmeinlage ausgeführt. In der Vorbau-Variante werden die Wärmedämmeigenschaften durch das Polystyrol basierende Neopor 032, bzw. durch den Einbau eines Vakuumpaneel Vacupor NT-B2-S, sichergestellt. Somit ist der Abschluss jeglicher Wärmebrücken durch die thermische Trennung innerhalb der Dämmebene garantiert. Neben den üblichen Flachlamellen und gebördelten die profilierten 88 Millimeter breiten Z-Lamellen oder die 93 Millimeter breiten S-Lamellen erhältlich, die beide eine maximale Abdunkelung der Innenräume ermöglichen. Alle aufgeführten Kastensysteme der Produktserie Combo sind in Wärmedämm-Verbundsystemen (WDVS) einsetzbar und als passivhausgeeignete Varianten erhältlich. Durch die unterschiedlichsten Kastenformen lassen sie sich nahezu an jede Mauerwerkstärke integrieren. Die Dämmkästen lassen sich besonders gut verputzen, sie geben dem Putz durch die Rillenstruktur an der Außen- und Innenseite stabilen Halt. Für Klinkerbauten, Putzbauten und WDVS-Fassaden garantieren die Aufsatzkastenvarianten eine sehr kurze Montagedauer.

Die Anpassungsfähigkeiten des Aufsatzkastens Combo AF

und des Vorbaukastens Combo AF V für Schrägraffstores sind enorm. Grundsätzlich lassen sich alle Maße des Dämmkastens anpassen. Dadurch wird eine Integration in jedes WDVS-System möglich. Das Vorbau- und Dämmkastensystem Combo erscheint mit besten Wärme- und Schalldämmeigenschaften. In der passivhausgeeigneten Variante erreicht der Combo AF  $U_{sb}$ -Werte von bis zu  $0,22 \text{ W/m}^2\text{K}$  bei einer Kastengröße von 490 mm.

In den Raffstore-Varianten des Combo können fast alle Raffstore-Arten verbaut werden. Über Temperatursensoren und Steuerungsautomatiken lassen sich solare Zugewinne durch die Sonne als natürliche Wärmequelle für die Beheizung des Innenraumes nutzen. Wärmebrücken werden auf ein Minimum reduziert, was dabei hilft, den Wärmeverlust am Gebäude einzudämmen und somit den Energiehaushalt zu verbessern.

Das Aufsatz- und Dämmkastensystem ist also nicht nur ein Hilfsmittel, um die Energiebilanz von Gebäuden bei Sanierung, Renovierung und Neubau zu verbessern. Es lässt dem Bauherren ebenso alle Freiräume bei der Fassadengestaltung. Mit den integrierbaren Produkten und effizienten Steuerungen lässt sich der Energieeintrag des Gebäudes um ein Vielfaches steigern.

[www.reflexa.de](http://www.reflexa.de)



Über Temperatursensoren und Steuerungsautomatiken lassen sich solare Zugewinne durch die Sonne als natürliche Wärmequelle für die Beheizung des Innenraumes nutzen.

# Sonnenschutz hilft Energie zu sparen



Flexalum

weise Außenraffstores von Flexalum, wirken sich am effektivsten auf den Wärmeschutz auf, da sie die Sonnenstrahlen, anders als innenliegende Sonnenschutzsysteme vom Gebäudeinneren fernhalten. Somit verringert der Sonnenschutz den Kühlenergiebedarf von Gebäuden signifikant, was sich vor allem auf die laufenden Betriebskosten einer Klimaanlage auswirkt, die dadurch erheblich gemindert werden können. Gerade bei modernen Gebäuden, deren Fenster immer größer werden, kommt dem passenden Sonnenschutz somit eine erhebliche Bedeutung zu.

## Wohnkomfort

Neben der Energieeinsparung spielen Raffstores insbesondere beim Thema Wohnkomfort eine immer wichtigere Rolle. Sie helfen nicht nur dabei das Aufheizen von Wohnräumen zu verhindern, was für ein angenehmes Raumklima sorgt, sie helfen ebenso bei der Reduzierung von Streulicht, welches unan-

genehme Blendungen verursachen kann. Dank der Lichtleittechnik lassen sich mit diesen modernen Sonnenschutzsystemen eindringende Sonnenstrahlen so dosieren, dass immer ein angenehmes Wohnambiente entsteht. Hierfür lassen sich die Lamellen ab einer bestimmten Stelle im Behang um circa 30 Grad weiter öffnen als die darunterliegenden. Die Sonne muss also nicht komplett ausgesperrt werden, was den zusätzlichen Einsatz von Kunstlicht unnötig macht.

Thomas Zirkel, Technischer Verkaufsleiter bei Flexalum, fasst zusammen: „Gerade im Sommer machen sich die unterschiedlichen Vorzüge von Raffstores bemerkbar. So wird deutlich, dass dieses Sonnenschutzsystem nicht nur vor Blendungen schützt, sondern dass diese Systeme auch beim Thema Energiesparen eine tragende Rolle spielen.“

[www.flexalum.de](http://www.flexalum.de)

**Außenraffstores sind effiziente Helfer, die vor Blendungen sowie dem Aufwärmen von Räumen schützen und gleichzeitig Energielasten vermindern.**

Gerade in den Sommermonaten macht sich die Kraft der Sonne bemerkbar. Räume heizen unheimlich schnell auf und nicht selten stören die Sonnenreflexionen den Wohnkomfort. Der Einsatz von Sonnenschutzsystemen macht also Sinn. Sie ver-

bessern das Wohnambiente und helfen gleichzeitig Energie zu sparen. Außenraffstores erweisen sich hierbei als effiziente Helfer zum Schutz vor Sonne und Kühllasten.

Außenliegende Sonnenschutzsysteme, wie beispiels-

# Rollläden mit Jalousiefunktion



BiRoll

Welchen Nutzen haben Rollläden mit Jalousiefunktion für den Kunden? Als Spezialist in diesem Bereich gibt das Unternehmen BiRoll eine Antwort darauf: Herkömmliche Rollläden können grundsätzlich nur auf und zu gefahren werden. Der geschlossene Zustand bietet dabei hervorragenden Schutz vor widrigen Witterungseinflüssen. Dazu tragen der hohe Windwiderstand und die wärmeisolierende Wirkung bei, die überwiegend durch das Luftpolster zwischen Fenster und Behang entsteht. Des Weiteren liefern Rollläden einen vollständigen Sichtschutz, verdunkeln weitgehend das Tageslicht und liefern je nach Ausführung einen bedeutenden Beitrag zum Einbruchschutz.

Die besondere Stärke von Lösungen wie Raffstores und Textilscreens liegt beim Sonnenschutz. Durch die Reduzierung der Wärmeeinstrahlung verringern sie wesentlich ein Aufheizen von Räumen. Gleichzeitig ermöglichen sie einen indirekten und oft regelbaren Lichteinlass und erlauben die Sicht nach außen. Rollläden mit Jalousiefunktion versuchen, die Vorteile dieser unterschiedlichen Lösungen in einem Produkt zu vereinen.

Beim Rollladenbehang Panorama von BiRoll wird dies durch eine zweigeteilte Lamelle erreicht. Diese besteht aus einem Stab mit großen Licht- und Luftöffnungen und einer darüber liegenden, beweglichen Blende, die allein durch das Ei-

**Aufgrund der verhältnismäßig kleinen Ballendurchmesser lassen sich große Behanghöhen auch in gängigen Kastengrößen unterbringen.**

gengewicht des Behangs geöffnet und geschlossen werden kann. Als Profilmaterial verwendet BiRoll stranggepresstes und pulverbeschichtetes Aluminium, welches eine hohe Stabilität des Systems gewährleistet. Die eigens entwickelten Rolllädenprofile bieten die Möglichkeit, ein Insektenschutzgitter direkt im Behang zu integrieren, womit zusätzlich die Funktion eines Insektenschutzrollos abgedeckt werden kann.

Die Panorama-Behänge sind wie herkömmliche Rollläden in klassischen Vorbau- und Aufsatzelementen lieferbar oder lose in Sturzkästen zu verwenden.

Die Bedienung kann manuell mittels Gurt- oder Kurbelgetriebe wie natürlich mit drahtgebundenen oder funkgesteuerten Motorantrieben erfolgen. Aufgrund der verhältnismäßig kleinen Ballendurchmesser lassen sich große Behanghöhen auch in gängigen Kastengrößen unterbringen. Für Kunde, die eine größere Funktionsvielfalt suchen, als Rollläden oder Sonnenschutzprodukte alleine bieten können, lohnt sich mit Sicherheit ein Blick in Richtung Rollladensysteme mit Jalousiefunktion.

[www.biroll.de](http://www.biroll.de)



Die zweigeteilte Lamelle besteht aus einem Stab mit großen Licht- und Luftöffnungen und einer darüber liegenden, beweglichen Blende.

## Neues Sonnenschutz- und Witterungssystem

Mit den neuen C- und Z-Lamellen ALB (Aluminium Louvre Blind) stellt Schüco einen variantenreichen und windunabhängigen Sonnen- und Witterungsschutz für die großflächige, individuelle Wand- und Fassadengestaltung vor. Ob horizontal an der Fassade angeordnet oder als auskragendes System konzipiert – die Abstände der Lamellen zueinander lassen sich problemlos variieren und dem lokal vorherrschenden Sonnenstand oder den optischen Wünschen des Architekten anpassen.

Der hohe Vorfertigungsgrad und das einfache Montagesystem sorgen für einen prozesssicheren und schnellen Einbau.

Die Lamellenprofile bestehen aus einwandigen stranggepressten Aluminiumprofilen mit Lamellenhalteraufnahme. Die C-Lamellen sind in 100 und 150 Millimeter Breite, die Z-Lamellen in 100 und 120 Millimeter Breite verfügbar. Um ungewollten Verschmutzungen am Gebäude vorzubeugen, sind die beiden Z-Lamellen auch mit zusätzlicher Aufnahme für perforierte oder unperforierte Vogelschutzbleche lieferbar. Eine Insektenschutzgaze kann gleichermaßen bei Z- und C-Lamellen integriert werden, sofern die Lamellen als Wandverkleidung in Kombination mit dem U-Halteprofil ihren Einsatz finden.



Schüco | Z1

Die neuen Lamellenprofile bieten eine vielfältige Auswahl an Lamellengeometrien und -breiten.

forierte oder unperforierte Vogelschutzbleche lieferbar. Eine Insektenschutzgaze kann gleichermaßen bei Z- und C-Lamellen integriert werden, sofern die Lamellen als Wandverkleidung in Kombination mit dem U-Halteprofil ihren Einsatz finden.

### Einfache Montage

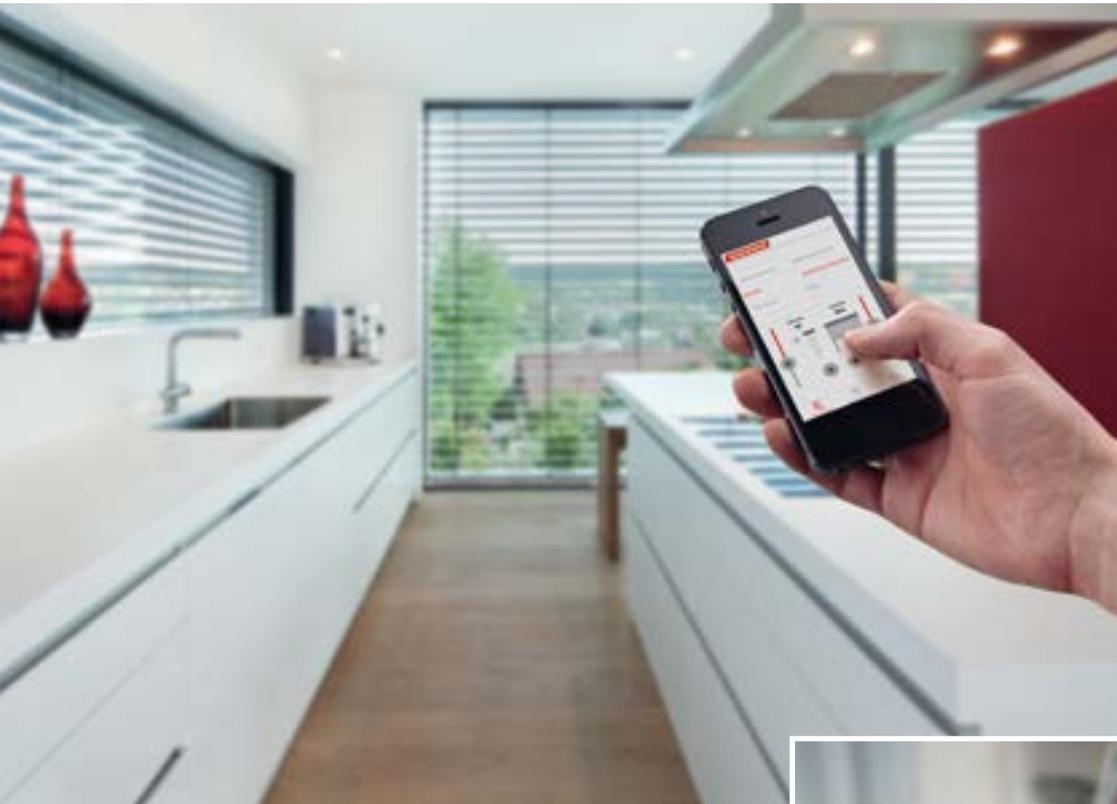
Ein einfacher Profilschnitt und wenige Zubehörteile ermöglichen eine schnelle Fertigung in der Werkstatt. Auch die Montage auf der Baustelle ist denkbar einfach: Zunächst wird die Unterkonstruktion am Baukörper angebracht. Anschließend können die Lamellenhalter aus Kunststoff sowie die Distanzprofile komfortabel durch das „Stacking-Prinzip“ in die Systemprofile gestapelt werden. Das Einsetzen der Lamellen erfolgt durch Klipsen in den Kunststoffhalter. Die Halter sind in 45 Grad und 60 Grad Neigung lieferbar und können bei Fassadenverkleidungen und auskragenden Lösungen gleichermaßen genutzt werden. Für Eckausbildungen der C- und Z-Lamellen sind zusätzlich drehbare Halter und Halterprofile verfügbar.



Hier wird das Lamellensystem als Witterungsschutz für die großflächige Wandgestaltung eingesetzt.

[www.schueco.de](http://www.schueco.de)

# Intelligenter Sonnenschutz im Smart Home



Warema (3)

## Hohe Zusatznutzen

Für viele Menschen macht auch die erhöhte Energieeffizienz den Reiz eines modernen Smart Homes aus. Durch die intelligente Steuerung des Sonnenschutzes abhängig von Sonneneinstrahlung und Tageslicht lässt sich zuhause unter anderem der Energieverbrauch für Heizung und Kunstlicht senken. Das spart nicht nur Geld, sondern schont auch die Umwelt. Gleichzeitig entsteht so das optimale Ambiente zum Wohlfühlen und Entspannen.

Und nicht zuletzt bringt ein smarter Sonnenschutz auch Spaß an der Bedienung mit sich. Mit nur einem Klick lässt sich das persönliche Wohnklima zuhause schaffen. Über die intuitive Benutzeroberflä-

Die Funksteuerung vereint moderne Technik und ästhetisches Design miteinander.

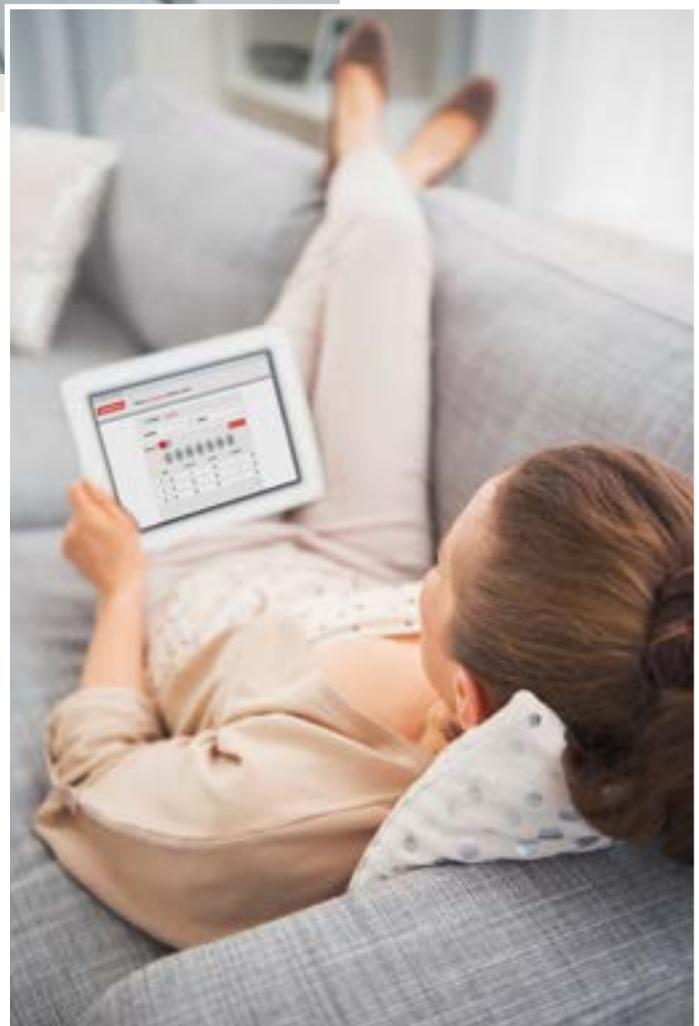
Die Zukunft hat begonnen: Das vernetzte Zuhause gehört heute mehr oder weniger ausgeprägt zum Alltag. Dabei werden auf der einen Seite regelmäßige Vorgänge im Tagesablauf automatisiert, auf der anderen Seite lassen sich Geräteeinstellungen bequem individualisieren. Unverzichtbar im modernen Smart Home ist der intelligent gesteuerte Sonnenschutz. Er bietet den Bewohnern merkbare Vorteile und ein einzigartiges Wohngefühl durch mehr Komfort, Sicherheit, Effizienz und Bedienfreude.

Die Mehrheit der Deutschen weiß heute, welchen Nutzen sie von smarten Technologien im Haushalt erwarten können: mehr Wohnkomfort und deutliche Energieeinsparungen. Was darüber hinaus für die Vernetzung des Zuhauses spricht und welche Rolle dabei die Verschattung spielt, hat Sonnenschutzexperte Warema einmal zusammengefasst.

Einer der am deutlichsten spürbaren Pluspunkte ist der zusätzliche Komfort, um nicht zu sagen die Bequemlichkeit. Jeder

alltägliche Handgriff, der sich im Smart Home automatisieren lässt, spart Zeit und Mühe und hilft bei der Strukturierung des Tagesablaufs. So lassen sich beispielsweise die Rollläden in den Kinderzimmern immer zum gleichen Zeitpunkt automatisch schließen – als hilfreiche Erinnerung, dass es Zeit zum Schlafen gehen ist. Für die Bewohner heißt das, ein bisschen Verantwortung abzugeben und mehr Zeit für wichtigere Dinge zu haben.

Auch die Sicherheit wird im smarten Zuhause durch den automatisierten Sonnenschutz gesteigert. Wenn die Bewohner unterwegs sind, lassen sich durch Anwesenheitssimulation ungebundene Gäste effektiv abschrecken. So wirkt das Haus auch im Urlaub bewohnt, wenn beispielsweise die Rollläden abends herunter- und morgens herauffahren. Zusätzlicher Sicherheitsaspekt: Bei Unwetter fahren Markisen, Außenjalousien oder Rollläden automatisch ein und nehmen somit keinen Schaden durch Sturmböen.



Per App oder Webbrowser lässt sich der Sonnenschutz auch problemlos von der Couch aus steuern.



Mit einem Klick lässt sich die persönliche Wohnföhlatmosfera zaubern.

## Zahlreiche Funktionen

Kein Problem, wenn die Entscheidung für ein smartes Zuhause nicht schon beim Einzug gefallen ist: Das Warema Mobile System eignet sich mit Funkmotor, Zwischenstecker, Aktor und solarbetriebener Wetterstation Eco ideal für die Nachrüstung. Neben außenliegendem Sonnenschutz wie Rollläden, Außenjalousien und Markisen, aber auch innenliegendem Sonnenschutz wie Rollos lassen sich zahlreiche Produkte rund um Terrasse und Balkon nach eigenen Wünschen steuern, um sich draußen ein „Wohnföhlzimmer“ zu erschaffen. Diese zusätzlichen Funktionen umfassen unter anderem dimmbare LED-Stripes an den Markisen, Heizstrahler und einen Windsensor, der die Markisen bei zu starkem Wind einfahren lässt.

che können die Nutzer auch die Einstellungen mehrerer Produkte ganz unkompliziert nach ihren Präferenzen regeln. Denn gerade die bevorzugte Temperatur und Helligkeit trägt entscheidend zum Wohlbefinden und damit auch zu Gesundheit und Zufriedenheit bei.

### Steuerbefehle zuverlässig ausgeföhrt

Ein Steuerungssystem, das all diese Vorteile verbindet, ist das Warema Mobile System (WMS). Als Funksteuerung für gehobene Ansprüche vereint das System modernste Technik und ästhetisches Design. Dank WMS WebControl ist eine Steuerung der Sonnenschutzprodukte auch per App oder Webbrowser problemlos möglich. Zu den besonderen Stärken von WMS zählt die hohe Übertragungssicherheit. Das bedeutet, dass durch die Weitergabe der Steuerungsbefehle von Empfänger zu Empfänger – die sogenannte Routing-Funktion – auch weit entfernte Produkte erreicht werden. Dabei suchen sich die Steuerbefehle den besten Weg zum Ziel. Da alle WMS Komponenten gleichzeitig auch Sender sind, können sie eine Rückmeldung an das Bediengerät des Nut-

zers geben, ob der Fahrbefehl vom Sonnenschutz ausgeföhrt wurde. Die Verschlüsselung des Funknetzes stellt sicher, dass WMS auch in Mehrfamilienhäusern zuverlässig funktioniert, ohne dass die Nachbarn wortwörtlich „dazwischenfunken“.

Wer seinen Sonnenschutz automatisieren möchte, kann durch WMS Sensoren sämtliche Aktionen selbsttätig steuern lassen. Zur Auswahl stehen Temperatursensor, Windsensor, die WMS Wetterstation Eco mit Solarpanel, die ohne externe Spannungsversorgung auskommt, sowie die WMS Wetterstation Plus, die bei Modernisierungen und Neubau zum Zug kommt, wenn eine Leitung nach draußen verlegt werden kann. Die Sensoren messen Helligkeit, Dämmerung, Wind, Niederschlag, Eis (Kombination von Außentemperatur und Niederschlag) sowie die Innentemperatur und leiten die Werte an die Empfänger weiter. Spezielle Besonderheit von WMS: Alle Sonnenschutzprodukte lassen sich individuell automatisieren. Das heißt, für jedes Produkt kann ein eigener Grenzwert hinterlegt werden, von dem der Fahrbefehl abhängt. Über die WMS Studio Software können alle Einstellungen bequem

am PC vorgenommen und per USB-Stick ins Funk-Netzwerk übertragen werden.

[www.warema.de/smarthome](http://www.warema.de/smarthome)

**Mr. BLOCK**

**PATENTED**

**TÜV-SÜD**

**IP67**

Wir suchen Vertreter für Deutschland. Bitte schicken Sie ihre Bewerbungsunterlagen an [info@mrprogetti.it](mailto:info@mrprogetti.it)

**LNR**

Via Alfonso Morini, 68 - Z.I. Girola - 63900 FERMO - Italy  
Tel. +39 0734 605103 - Fax +39 0734 646406 - [www.mrprogetti.it](http://www.mrprogetti.it)

# Kreiert von der Natur



Insgesamt vereinen vier Dessins natürliche Formen, sanfte Farbtöne und kräftige Highlights

Mit der neuen Trendkarte created by nature ergänzt MHZ die aktuelle Duette Waben-Plissee-Kollektion um vier großformatige Dessins und aktuelle Trendfarben.

Inspirationsquelle für die vier neuen Dessins sind die Schönheit der Natur und deren besondere Details. Diese wurden auf Fotografien festgehalten und für die Waben-Plissees in sowohl

trendige als auch zeitlose Dessins verwandelt, die von nun an exklusiv bei MHZ erhältlich sind.

Die vier Dessins Sphere, Delion, Sakura und Breeze verei-

nen natürliche Formen, sanfte Farbtöne und kräftige Highlights – mal zart, mal ausdrucksstark, mal detailliert, mal abstrahiert. „Die Natur ist ein bedeutender Faktor der Lebensqualität. Deshalb war es uns bei der Entwicklung der neuen Kollektion besonders wichtig, diese Natürlichkeit zurück in den Wohnraum zu bringen“, so das Unternehmen. Die Motive sind entweder in den klassischen Wohnfarben gehalten, setzen Kontraste durch die schwarze Linienführung auf weißem Hintergrund oder sind durch ihre kräftigen Trendfarben ein Blickfang.

Um die neuen Dessins der Kollektion created by nature mit den farblich abgestimmten Uni-Stoffen kombinieren zu können, hat MHZ neben den klassischen Farbtönen Taupe, Anthrazit und Weiß auch die Trendfarben Grün, Petrol und Pink mit in die Kollektion aufgenommen. Als Grundware dafür dient die Qualität Elan aus der Waben-Plissee-Kollektion. Die seidige Haptik, die textile Durchsicht und der sanfte Lichteinfall unterstreichen das natürliche Thema der Trendkarte created by nature.

[www.mhz.de](http://www.mhz.de)



Die Motive sind entweder in den klassischen Wohnfarben gehalten oder setzen Kontraste durch die schwarze Linienführung auf weißem Hintergrund.



Durch kräftige Trendfarben können Blickfänge gesetzt werden.

# Weich fließende Stoffe für moderne Wohnlandschaften

Für die Maison & Objet hat Dickson-Constant viele frische Ideen im Gepäck. Der französische Textilhersteller präsentiert auf der Pariser Messe seine brandaktuelle Sunbrella-Kollektion Design & Performance 2018 bis 2020. Mit 226 verschiedenen Dessins – 65 mehr als bisher – ist Sunbrella vielseitig wie nie. Optisch wie funktionell hat die Kollektion einiges zu bieten. „Die neuen Stoffe sind weich fließend und überzeugen mit einer besonders angenehmen Haptik“, berichtet Sunbrella-Produktmanager Jan Lauhoff. „Außerdem haben viele Varianten jetzt noch mehr Struktur und sind bisweilen schwerer als bisherige Sunbrella-Linien.“

Auch farblich ist einiges los bei Design & Performance: Von sanften Pastells über Schwarz-weiß-Varianten bis hin zu knalligen Tropen-Tönen reicht die Palette. Und bei den Garnen kamen völlig neue Techniken ins Spiel. „Für Sunbrella ‚Lopi‘ wer-

den zum Beispiel jeweils acht verschiedene Garne zu einem verwirrt und dann weiterverwendet“, erläutert Jan Lauhoff. „Lopi“ überzeugt mit einer starken Uni-Farbtiefe und setzt genau wie „Robben“ auf Struktur. „Hexagon“ bringt eine Art Waben-Look mit 3-D-Effekt ins Spiel. Und mit „Mosaïc“ dürfen Gestalter auch gerne mal in vergangenen Zeiten abtauchen. „Der Stoff eignet sich ideal für die neuen Retro-Arrangements im Wohnbereich“, so Jan Lauhoff.

Sunbrella, wie bisher in In- und Outdoor-Bereichen anwendbar, ist wasser- und schmutzabweisend, außerdem besonders UV-resistent. „Modernes Wohnen bringt heute vielfach große Fensterflächen mit sich“, geht der Sunbrella-Produktmanager auf aktuelle Architekturtrends ein. „Für die passende wohnliche Gestaltung der Innenräume muss nicht nur der Look der Polstermöbel oder



Dickson (2)

Die neuen Stoffe sind weich fließend und überzeugen mit einer besonders angenehmen Haptik.

Kissen passen, sondern auch deren funktionelle Eigenschaften. Sunbrella-Stoffe verblassen nicht im Sonnenlicht und können selbstverständlich auch jederzeit mit raus auf die Terrasse.“ Die neue Sunbrella-Kol-

lektion Design & Performance kann vom 8. bis 12. September auf der Maison & Objet in Halle 5B am Stand J38 erkundet werden.

[www.dickson-constant.de](http://www.dickson-constant.de)



Die Palette ist vielseitig und reicht von sanften Pastells über Schwarz-weiß-Varianten bis hin zu knalligen Tropen-Tönen.



**TEXTILKONFEKTIONS  
GMBH BFB**

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

**Markisen und Sondertücher aus:**

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

**Technische Konfektion**

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

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

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

# Platzsparende Produkte für kleine Außenflächen



Auch bei kleinen Balkonen sollte auf den richtigen Insektenschutz Wert gelegt werden.

Kurz mal zwischendurch einen Schritt ins Freie tun, die Sonne genießen und durchlüften – dazu muss der Balkon nicht mal groß sein. Allerdings sollten auch bei kleinen Fenstern und Türen die Räume dahinter sicher vor Mücke und Co. sein.

Auch kleine Balkone können zu einem ganz besonderen Rückzugsort werden: Klappbare Stühle und ein schmaler Tisch brauchen nicht viel Platz. Passende, hochwachsende Pflanzen und zierliche Dekoelemente schaffen eine wohnlige Atmosphäre. Und mit dem richtigen Sonnenschutz können auch die heißen Mittagsstunden dort angenehm verbracht werden. Am Abend kann dann die Balkontür zum Lüften genutzt werden, um möglichst viele frische, kühle Luft in die dahinter liegenden Zimmer zu bringen. Aber selbst wenn die Tür noch so klein ist, sollte auf den richtigen Insektenschutz geachtet werden.

Denn eine einzige Mücke genügt, um den erholsamen Nachtschlaf wirkungsvoll zu verhindern. Um in den eigenen vier Wänden seine wohlverdiente Ruhe zu haben, sollten daher die

Tür- und Fensteröffnungen mit modernem Insektenschutzgitter ausgestattet werden. Diese schützen sicher – und vor allem chemiefrei – vor den kleinen Quälgeistern. Einen wesentli-

chen Faktor für diese Zuverlässigkeit stellt dabei die Qualität des Produktes dar – das betrifft sowohl dessen Produktion wie auch die Montage. Christian Klotzner, Geschäftsführer des



Dank beidseitiger Griffmulde kann das Plissee sowohl von innen als auch von außen auf der gesamten Höhe bedient werden

oberösterreichischen Sonnenschutzproduzenten Valetta: „Das Gewebe muss möglichst transparent und luftdurchlässig und dennoch entsprechend mechanisch fest sein.“ Christian Klotzner warnt vor vermeintlich günstigen Angeboten, die das System nicht nur unkomfortabel, sondern vor allem am Ende auch teuer machen können: „Manche Anbieter locken mit simplen Basisausführungen und verlangen für jedes weitere, durchaus notwendige, Detail einen Aufpreis. Eine Kederabdeckung hier, ein Beschlag da – das summiert sich letztendlich preislich!“ Valetta setzt hier auf durchdachte Details in Qualität, Design und Funktion und führt fix und fertige Produkte im Programm, die standardmäßig all diese Kleinteile inkludieren.

## Klein, aber fein

Jetzt ganz neu ist das Insektenschutz-Plissee von Valetta. Diese besonders platzsparende Variante eignet sich mit seiner geringen Einbautiefe von nur 18 Millimeter und seiner kompakten Paketierung perfekt für kleine oder französische Balkone. Dank beidseitiger Griffmulde kann das Plissee sowohl von innen als auch von außen auf der gesamten Höhe bedient werden. Die mit sieben Millimetern besonders niedrige untere Laufschiene erleichtert den Durchgang und die Reinigung. Die Seilführung der Schiebelemente ermöglicht ein angenehmes sowie ruhiges Öffnen und Schließen. Der eingebaute Magnetverschluss bringt optimale Dichtheit und fixiert das Türelement. Wie alle Valetta Insektenschutzsysteme wird das Plissee individuell auf Maß gefertigt. „Private Bauherren oder auch Bewohner von Mietwohnungen erkennen den Bedarf von Insektenschutz oft erst nach längerer Benutzung ihres Heims. Dann eignen sich Produkte wie dieses optimal zum Nachrüsten.“, so Christian Klotzner.

[www.valetta.at](http://www.valetta.at)

# Bestnote erhalten

Die Digitalisierung ändert die Art zu wohnen: Smart Homes sind immer mehr im Kommen. Transparenz angesichts der zahlreichen Anbieter und Systeme verspricht eine aktuelle Studie von Focus Money. Das Somfy Smart Home-System TaHoma Premium schneidet mit der Note „Sehr gut“ ab.

Smart Homes setzen Standards hinsichtlich Sicherheit und Entspannung. Immer mehr Anbieter konkurrieren um die Gunst der Verbraucher. Aber welches System ist wirklich sein Geld wert? Focus Money hat über 1600 Anwender nach ihren Erfahrungen befragt. Kriterien waren die Qualität der Produkte, ihre Einrichtung und Handhabung, die Sicherheit, Kundenkommunikation, der Kundenservice und das Preis-Leistungsverhältnis. In allen Kategorien erreichte das Somfy Smart Home-System TaHoma Premium sehr gute und gute Bewertungen. Besonders gelobt wurden die Angebotsauswahl, die Zuverlässigkeit der Produkte und die individuelle Beratung.



Besonders gelobt wurden die Angebotsauswahl und die Zuverlässigkeit der Produkte.

## Flexibel und zukunftssicher

Basis des Somfy Smart Home ist die mit dem Internetrouter verbundene TaHoma-Box. Sie verknüpft bis zu 200 Produkte – von elektrischen Rollläden, Jalousien und Markisen über die Beleuchtung und Be-

lüftung bis hin zu Dachfenstern und Garagentoren – zu individuellen Wohnszenarien. Die Befehle werden von der TaHoma-Box per io-homecontrol-Funk über das bidirektionale Funkprotokoll io-homecontrol direkt an die jeweiligen Komponenten weitergegeben. Kompatibilität besteht

darüber hinaus zu den Funkprotokollen EnOcean und Z-Wave. Zukunftssicherheit trifft auf Flexibilität: Da keine Steuerleitungen erforderlich sind, lassen sich Erweiterungen jederzeit problemlos realisieren. Das ermöglicht lukrative Zusatzgeschäfte für Somfy Fachpartner.

## Automatische Bedienabläufe

Über die intuitive Bedienoberfläche mit integriertem Jahreskalender kann das smarte Zuhause perfekt an die eigenen Lebensgewohnheiten angepasst werden. So fahren beispielsweise die Schlafzimmerrolläden beim Aufwachen in eine persönliche Lieblingsposition, das Badezimmer wird angenehm vortemperiert und ein frisch aufgebühter Kaffee rundet den gelungenen Start in den Tag ab. Für perfekten Hitze- und Kälteschutz und ein ideales Raumklima sorgen zusätzliche Witterungssensoren. Und auch die Sicherheit spielt eine zentrale Rolle: Öffnungs- und Bewegungsmelder erfassen unerwünschte Eindringlinge bereits im Vorfeld. Im Gefahrenfall fahren automatisch die Rollläden nach unten, die Beleuchtung geht an und die Inzensirene schlägt Alarm. Gleichzeitig wird eine E-Mail oder Push-Benachrichtigung an die Bewohner abgesetzt.



Auch die All-in-One Alarmanlage lässt sich mit dem Smart Home-System verknüpfen.

[www.somfy.de](http://www.somfy.de)

# In internationalen Märkten auf Expansionskurs



Markilux | 2

„Für uns sind Märkte attraktiv, die einen Bedarf an Markisen haben und genügend Kaufkraft“, so Klaus Wuchner.

Markilux zählt in Deutschland zu den führenden Herstellern von Sonnenschutzanlagen. Auch international ist das Unternehmen schon seit mehr als zehn Jahren aktiv, vor allem in den europäischen Märkten. Gut ein Viertel des gesamten Umsatzes generiert Markilux bereits mit dem Auslandsgeschäft, Tendenz steigend. Der deutsche Markt ist und bleibt aber die Basis für das Kerngeschäft und vor allem für die Markenbotschaft: Designmarkisen – Made in Germany.

Markisenexperte Markilux widmet sich bereits seit über 40 Jahren der Produktion von hochwertigen Markisen. Wenngleich zunächst auf den deutschsprachigen Raum fokussiert, so hat das Unternehmen durch die Teilnahme an Auslandsmessen doch schon früh seine Fühler in Richtung Ausland ausgestreckt: „Richtig durchgestartet sind wir 2006 mit der Teilnahme an der R+T in Stuttgart“, sagt Klaus Wuchner, Leiter für Marketing und Vertrieb von Markilux. Von diesem Zeitpunkt an hat das internationale Geschäft Fahrt aufgenommen.

## Passende Fachpartner

„Als erstes mussten wir uns Gedanken über die Logistik machen. Denn eine Markise ist schwer und sperrig. So ein Produkt lässt sich nicht als Standard-Paket verschicken“, erklärt Klaus Wuchner.

„Für den Versand benötigt man eine spezielle Infrastruktur. Noch bedeutender sind aber zuverlässige Vertriebs- und Servicepartner im Ausland“, weiß Peer Cornelßen, zuständig für den internationalen Vertrieb bei Markilux. „Für unser Geschäft brauchen wir qualifizierte Fachhändler, die die Produkte in unserem Sinne verkaufen und im Sinne des Endkunden sauber und sicher anbringen.“ Auch danach muss sich der Käufer auf einen guten Service verlassen können. Im Ausland gibt es jedoch keine vergleichbaren Strukturen wie in Deutschland, die das Handwerk regeln. Deshalb ist es

umso wichtiger, in den einzelnen Ländern jeweils die besten regionalen Betriebe zu finden und sie dann in der eigenen Academy weiter zu schulen. Doch es braucht Zeit, um den internationalen Service mit gleich hohem Qualitätsanspruch aufzubauen.

## Wachstumschancen

Mittlerweile verfügt Markilux im europäischen Ausland mit rund 250 Partnern über ein gutes Fachhandels-Netz in rund 20 Ländern. „Für uns sind Märkte attraktiv, die ei-

nen Bedarf an Markisen haben und genügend Kaufkraft“, so Klaus Wuchner. Eine stabile Marktposition mit hoher Markenbekanntheit im eigenen Land ist aber für das internationale Geschäft eine wichtige Voraussetzung. „Das Inlandsgeschäft bleibt unser Kerngeschäft und die Grundlage für unser Markenversprechen: Designmarkisen – Made in Germany“, betont Klaus Wuchner. Schon heute aber kommt gut ein Viertel der Umsätze aus dem Ausland. Und die mittel- bis langfristigen Wachstumschancen sind vielversprechend.

## Markenaufbau

Eine wichtige Funktion auch für das internationale Geschäft haben kundeneigene Markilux Schauräume. Für Peer Cornelßen ist dies ein zentraler Aspekt bei der Auswahl geeigneter Fachbetriebe: „Die Schauräume unserer Handelspartner haben einen klaren Fokus auf unser Markisensortiment.“ Doch meist kann man hier nicht alle Produkte zeigen, weshalb Markilux schon früh begonnen hat, das Konzept der deutschen Flagship-Stores ebenfalls international zu entwickeln. Salzburg war der erste repräsentative Standort. Auch in England ist das Unternehmen mit einem Ausstellungszentrum vertreten, das seit 2016 im Business Design Center in London angesiedelt ist. Hinzu kommen ein Schauraum in Rom und eine Präsentationsfläche in Huset, einer der größten dänischen Ausstellungen für Bauen und Wohnen in Middelfart. „In unseren Schauräumen haben wir direkten Kontakt zum Kunden. Wir können unser Point of Sale-Konzept präsentieren und Fachseminare unserer Academy anbieten“, so Peer Cornelßen. All das trägt zum Markenaufbau in den internationalen Märkten bei.

Genau dies ist das Ziel für die Zukunft. Für Klaus Wuchner bedeutet es: „Der Name Markilux soll schlechthin für Markisen von gehobener Qualität mit modernem Design stehen – im Inland wie im Ausland.“ Hierauf konzentriert man sich schon seit Jahren und das Unternehmen wird diesen Kurs weiter konsequent verfolgen.



Peer Cornelßen: „Die Schauräume unserer Handelspartner haben einen klaren Fokus auf unser Markisensortiment.“

[www.markilux.com](http://www.markilux.com)

# Wachstum im internationalen Geschäft

Im vergangenen Geschäftsjahr hat die Warema Gruppe ihren Erfolg weiter ausbauen können. Sowohl im Bereich Sonnenschutz, der Kernkompetenz des führenden Sonnenlicht-Managers, als auch in den Geschäftsfeldern Kunststofftechnik und Maschinenbau verlief das Jahr 2016 durchweg positiv. Warema erzielte einen Umsatz von 445,7 Millionen Euro und konnte damit im Vergleich zum Vorjahr seinen Umsatz um mehr als sechs Prozent steigern. Speziell im internationalen Geschäft ist das Familienunternehmen überproportional gewachsen und stärkt somit seine Position als europäischer Marktführer für technische Sonnenschutzprodukte. Weltweit verfügt Warema über acht Produktionsstandorte sowie 13 Vertriebsgesellschaften und beschäftigt mehr als 3400 Mitarbeiter, die mit ihrem Know-how entscheidend zum Erfolg des Unternehmens beitragen.

Warema (3)



Im vergangenen Geschäftsjahr konnte das Unternehmen seinen Erfolg weiter ausbauen.

## Anhaltend gute Baukonjunktur

Angelique Renkhoff-Mücke, Vorstandsvorsitzende der Warema Renkhoff SE, sieht als einen Grund für das Wachstum des Unternehmens auch externe Faktoren. „Treiber der Entwicklung war die anhaltend gute Baukonjunktur, die auch in der Rollladen- und Sonnenschutzbranche für volle Auftragsbücher sorgte. Und das haben wir im positiven Sinne zu spüren bekommen. Unseren Erfolg messen wir allerdings nicht allein an Zahlen. Viel entscheidender ist für uns, dass wir die Erwartungen unserer Partner erfüllen und wenn möglich noch übertreffen.“

2016 war für Warema geprägt von der guten Marktentwicklung und persönlichen Erfolgen. Um die Produktionskapazitäten für die wichtigen Segmente Außenjalousien

und textiler Sonnenschutz zu erweitern, wurden seit Jahresbeginn die Standorte Marktheidenfeld und Limbach-Oberfrohna neu organisiert. Zudem investierte das Unternehmen mit der Komplettanierung einer seiner Pulverbeschichtungsanlagen direkt in Zukunftssicherheit, Qualität und technischen Fortschritt.

## Große deutsche Marke

Zu den großen Momenten des Unternehmens gehörte im vergangenen Jahr die Auszeichnung mit dem German Brand Award 2016. Damit darf sich Warema nun zu den „großen deutschen Marken“ zählen. Weitere Highlights waren das fünfjährige Jubiläum der Warema Plastic Technology Hungary Kft. sowie 25 Jahre Fertigung in Limbach-Oberfrohna durch die Warema Sonnenschutztechnik GmbH. Auch in puncto Kooperationen mit anderen Herstellern konnte Warema Zeichen setzen. Der Sonnenschutzexperte arbeitet mit dem Terrassendach-Spezialisten Solarlux zusammen und bietet maßgeschneiderte Wintergarten-Markisen für dessen Terrassenüberdachung. Und Warema ist Teil der Markenallianz Connected Comfort, wel-

che die vernetzte Haustechnik weiterentwickelt. Der Sonnenlicht-Manager ergänzt mit seinen innen- und außenliegenden Sonnenschutzprodukten das Angebot an Smart Home Anwendungen und Geräten, die von einer zentralen Schaltstelle aus koordiniert und aufeinander abgestimmt werden.



Angelique Renkhoff-Mücke sieht als einen Grund für das Wachstum des Unternehmens auch externe Faktoren.

## Die Zukunft bewusst gestalten

Warema setzt sich bewusst mit Veränderungen auseinander und reagiert mit innovativen

und zukunftsfähigen Lösungen. „Im vergangenen Jahr haben wir in der Warema Gruppe verschiedene strukturelle Veränderungen initiiert und deren Umsetzung vorangetrieben. Grund dafür ist unsere Überzeugung, dass es besser und wirksamer ist, seine eigene Zukunft proaktiv zu gestalten und so in wirtschaftlich guten Zeiten den Wandel frühzeitig anzustoßen“, so Angelique Renkhoff-Mücke. Nicht zuletzt ist es dieser Unternehmensphilosophie zu verdanken, dass Warema als mittelständisches Unternehmen hinsichtlich Digitalisierung und Industrie 4.0 bereits sehr gut aufgestellt ist. Dabei betrachtet der Hersteller Automation nicht als Selbstzweck, sondern als wichtigen Fortschritt, um auch in Zukunft wettbewerbsfähig zu sein.

[www.warema.de](http://www.warema.de)



Um die Produktionskapazitäten für die wichtigen Segmente Außenjalousien und textiler Sonnenschutz zu erweitern, wurden seit Jahresbeginn die Standorte Marktheidenfeld und Limbach-Oberfrohna neu organisiert.

# Hochregaltechnik als Sonderbau



NS Auslagerung von Produkten und Waren – hier kommen auch Paletten-Bediengeräte und Kettenförderer zum Einsatz. Das Automatiklager arbeitet dreidimensional, horizontal, vertikal und seitlich. So lassen sich Ladungen einfach in den Regalgassen hin- und her befördern und in einem bestimmten Regalplatz seitlich ablagern.

## Maßgeschneiderte Lösungen

VGS Geschäftsführer Jan von Gescher: „Seit mehr als 20 Jahren beschäftige ich mich mit dem Themenbereich Regalbediengeräte und Lager. Dies auch schon vor meiner Zeit bei VGS, denn damals war ich bei einem namhaften und sehr großen Hersteller im Ruhrgebiet tätig. Noch immer finden die häufigsten Lager und Bediengeräte ihren Einsatz im Palettentransport, weniger im Bereich Langgut oder ähnlichen Sonderanwendungen. Doch gerade diese Aufgabenstellungen und Umsetzungen interessieren unsere Kunden zunehmend. VGS als Sondermaschinenbauer entwickelt und konstruiert deshalb auch hauptsächlich Anlagen, die nicht von der sprichwörtlichen Stange kommen.“

Moderne Anlagen können mehrere Funktionen miteinander verbinden, wie zum Beispiel das Vereinzeln von Ladungen, eine Verwendung von zwei Hubbühnen übereinander oder es lassen sich, mit Hilfe von zusätzlichen Greifern, direkt auf dem Fahrzeug Kommissionierungsarbeiten ausführen. „Unsere Flexibilität in der Konstruktion, also die Bereitschaft vom Standard abzuweichen, sorgt bis heute für viele interessante Aufgabenstellungen, die wir dann erfolgreich umsetzen konnten“, so Jan von Gescher.



Spezielle Hochregallösungen, die selbst auf kleinen Grundflächen effizient betrieben werden können, sind eine Kernkompetenz des Unternehmens.

Das Unternehmen VGS Automatisierungstechnik aus Schloss Holte-Stukenbrock bietet im Bereich Hochregaltechnik moderne Lösungen, um Waren, Materialien und Produkte sicher und platzsparend zu lagern. Spezielle Hochregallösungen, die selbst auf kleinen Grundflächen effizient betrieben werden können, sind eine Kernkompetenz von VGS. Dazu gehören Pufferlager für Paletten, Profile, Körbe, Kartons und Kästen oder Kragarm-lagersysteme, die individuell an bestehende Kundensysteme angepasst werden. In vielen Fällen ist es nötig, auch Fördertechniken zu berücksichtigen, die auf spezielle Anforderungen zugeschnitten ist.

Wenn es darum geht, Produkte und Waren auf kleiner Grundfläche kurzfristig oder dauerhaft zu lagern oder zu verteilen, ist Hochregaltechnik gefragt. Die VGS Automatisierungstechnik GmbH ist ein Sondermaschinenbauer und hat sich unter anderem auf dieses Gebiet spezialisiert. Das Team rund um die beiden Geschäftsführer Reinhard Siek und Jan von Gescher stellen

individuelle Hochregaltechnik für normalhohe Industriehallen zur Verfügung.

## Ist-Analyse und Beratung

Dabei gehen die erfahrenen Ingenieure und Maschinenbautechniker analytisch vor: Wie sehen die Anforderungen des Kunden genau aus? Welche Ist-Situation besteht heute und wie sollen die Aufgaben in Zukunft gelöst werden? Nach Klärung dieser und weiterer Fragestellungen, erarbeitet VGS ein Konzept mit verschiedenen Lösungsansätzen, die dem Kunden in persönlichen Gesprächen umfassend erklärt werden. Oft spielen der Zeitfaktor und das Budget eine nicht unerhebliche Rolle bei der endgültigen Auswahl der neuen Techniklösung.

Spezifikationen in der Hochregaltechnik sind beispielsweise Regalbediengeräte, Hubbühnen sowie einzeln ansteuerbare Teleskope für eine optimale Lagerausnutzung. Sogenannte Automatiklager sichern die reibungslose und schnelle Ein- und

## Experten für Sondermaschinenbau

VGS bietet moderne Lösungen für Lager, die sich bequem in komplexe Fertigungs- und Distributionsprozesse und bestehende Lagerverwaltungen integrieren lassen. Das Ostwestfälische Unternehmen arbeitet seit 2010 für unterschiedliche Branchen und kombiniert bestehende Systeme mit den entsprechenden Steuerungen, der passenden Hochregaltechnik und Fördertechnik oder konzipiert neue Sondermaschinenbaulösungen.

[www.vgs-web.de](http://www.vgs-web.de)

# German Brand Award 2017

Markenbekanntheit ist heute wichtiger denn je. In einer durch Informationen überfluteten Gesellschaft wird die Erkennbarkeit eines Produkts, eines Unternehmens für Endverbraucher immer schwieriger. Die Vielfalt der Informationskanäle hat zugenommen und das Kommunikationsverhalten unterliegt starken Veränderungen. In einem solchen Umfeld ist die Marke eines der wichtigsten Differenzierungsmerkmale für ein Produkt oder ein Unternehmen und hat damit auch einen sehr hohen Stellenwert.

Markisenexperte Markilux freut sich deshalb ganz besonders über zwei neue Auszeichnungen. In Berlin nahmen Klaus Wuchner, Marketing- und Vertriebsleiter, und Christiane Berning, Leitung Business Development, den German Brand Award für den Bereich Online-Marketing mit der Markilux.com für „Excellence in Brand Strategy, Management and Creation“ und zum anderen für die Gesamtmarke Markilux mit der Auszeichnung „Industry Excellence in Branding“ entgegen.

„Wir sind sehr stolz, dass Markilux hier gleich für zwei Kategorien einen der renommiertesten Preise des Rates für Formgebung erhalten hat“, erklärt Klaus Wuchner. „All



Christiane Berning und Klaus Wuchner freuen sich besonders, bei der Preisverleihung gleich zwei Auszeichnungen für das Unternehmen entgegen nehmen zu dürfen.

dies wäre nicht erreichbar ohne die Mitarbeiter, Lieferanten und Kunden, die dazu beitragen, aus einem Produkt oder Unternehmen eine Marke zu machen, die sich

durch Design, Innovation, Qualität und Service beim Endverbraucher etabliert.“

[www.markilux.com](http://www.markilux.com)

## Nächste Stufe erreicht

Am Abend des 26.06.2017 hatte die Oskar-Patzelt-Stiftung als Ausrichter des Wettbewerbs „Großer Preis des Mittelstandes“ zu einem feierlichen Empfang in das Schloß Nymphenburg nach München geladen. Von den knapp 5000 Unternehmen, die für den Preis nominiert wurden, haben bundesweit 839 Unternehmen die Aufnahme in die Juryliste 2017 geschafft, aus der im Herbst durch zwölf Regionaljurys und zwei Sonderjurys die Preisträger ermittelt werden. Einer der Anwärter auf die wohl bedeutendste Auszeichnung für deutsche, mittelständische Unternehmen ist die Reflexa-Werke Albrecht GmbH.

„Bereits das Erreichen der Jurystufe zeichnet uns als Unternehmen aus. In Bayern wurden rund 200 Unternehmen in die Juryliste des Wirtschaftspreises aufgenommen. Dass wir mit in dieser Auswahl sind, würdigt bereits unser unternehmerisches Handeln. Darauf sind wir stolz“, so Ingo Legnini, stellv. Geschäftsführer bei Reflexa. „Jetzt sind wir aber gespannt auf den Herbst und die Preisverleihungen.“



Das Unternehmen aus Rettenbach hat die nächste Stufe des Wettbewerbs erreicht.

Für den Wettbewerb „Großer Preis des Mittelstandes“ der Oskar-Patzelt-Stiftung werden jährlich Unternehmen nominiert, die bei der Schaffung und Sicherung von Arbeitsplätzen in ihrer Gesamtentwicklung bewertet werden. Die Unternehmen sind in den Wettbewerbskriterien für die Rolle innerhalb der Gesellschaft u.a. in den Punk-

ten Innovation, sowie Service und der Kundennähe gefordert. Das daraus entstandene Mittelstandsnetzwerk ist eine hervorragende Plattform, um sich auszutauschen und gegenseitig voneinander zu lernen.

[www.reflexa.de](http://www.reflexa.de)

# Bundesweite Kooperation in der Sonnenschutzreinigung



Seit 20 Jahren bietet das Unternehmen dem Fachhandel die Möglichkeit der professionellen Reinigung von Sonnenschutz an.



Die frisch gereinigten Gewebe werden zurückgeschickt.

Die Farnschläder GmbH aus Mudersbach hat sich als bundesweiter Dienstleister in der Reinigung von technischem Sicht- und Sonnenschutz einen Namen gemacht. Seit 20 Jahren bietet das Unternehmen dem Fachhandel die Möglichkeit Sonnenschutz nicht nur professionell zu reinigen, son-

dern diese Dienstleistung auch über den Versandweg ausführen zu lassen. Aufträge können heute, bei Farnschläder im Hause, in einem 24 Stunden Service abgewickelt werden. Das „Sorglos-Versand-Paket“ wurde zum Markenzeichen des Unternehmens. Dabei wird dem Fachhandel ein

Komplettservice zu Verfügung gestellt, der neben dem passenden Verpackungsmaterial für z.B. Rollos, Plissees oder Flächenvorhänge auch entsprechende Paketmarken für den kostenlosen Rückversand enthält. Es werden dem Fachhändler immer individuelle Produkt- und mengenbezogene Verpackungen zugesandt.

Wir wollten wissen, wie der Service in der Praxis funktioniert und ob die versprochenen Reinigungsergebnisse den Fachhandel tatsächlich überzeugen. Hierzu wurden einige Fachbetriebe befragt, die den Service der Farnschläder GmbH schon seit längerem in Anspruch nehmen.

## Entscheidendes Kriterium: Kundenkommunikation

Neben dem Reinigungsergebnis, dem Zeitfaktor und der Logistik, war vor allem die Kommunikation zwischen Dienstleister und Fachhändler ein wesentliches Kriterium in der Beurteilung. So gibt es sofort eine Rückmeldung, wenn es mal zu Problemen in der Reinigung kommt, erläutert uns Svenja Bick, von der Firma Nattkemper + Brummel GmbH aus Bielefeld. „Wenn man den Kunden frühzeitig aufklärt, dass es auch mal den einen oder anderen Flecken gibt, der nach jahrelanger Nutzung des Sonnenschutzes nicht mehr herausgeht, ist das überhaupt kein Problem. Wichtig ist der Kontakt mit dem Kunden und die rechtzeitige Information seitens des Reinigungsunternehmens, was bei Firma Farnschläder außerordentlich gut funktioniert. Abgesehen davon, war bei den meisten textilen Sonnenschutzsystemen, die wir zu Reinigung in Auftrag gegeben hatten, das Reinigungsergebnis einwandfrei“, so Svenja Bick. „Der Service hinsichtlich Verpackung und Logistik ist einfach ausgereift.“

Dass die Kommunikation nicht immer so gut klappen muss, erzählte uns Frau Eisenmann von der Karl Ott Innenausstattung GmbH & Co.KG aus Ludwigsburg. „Wir hatten hinsichtlich der Reinigung von Sonnenschutz schon zwei Versuche mit anderen Firmen, die diese Dienstleistung angeboten hatten und mit denen wir überhaupt nicht zufrieden waren, was die Abwicklung betraf. Neben der professionellen Reinigung ist es einfach wichtig, dass der Sicht- und Sonnenschutz wieder zeitnah beim Kunden ist. Logistik, Kommunikation und Service stimmen bei Firma Farnschläder, so dass wir die Reinigung unseren Kunden auch weiter anbieten können“, so Frau Eisenmann.



Die Reinigung von textilem Sonnenschutz wird zunehmend nachgefragt.



Durch kurze Abwicklungszeiten werden die Kunden schnell mit der gereinigten Ware beliefert.

Dass die Reinigung von textilem Sonnenschutz immer mehr gefragt wird, bestätigte uns Kerstin Tempel von der Firma Tempel Raumausstattung aus Oldenburg. „Hochwertiger Sonnenschutz sollte auch regelmäßig gereinigt werden. Unsere Kunden fragen immer öfter danach. Wir bieten diesen Service auch offensiv an. Für uns hat es auch den Vorteil des regelmäßigen Kundenkontakts, und das wirkt sich auch positiv auf den Neuverkauf von Sonnenschutztechnik aus. Mit dem Service der Firma Farnschläder sind wir rundum zufrieden. Die Abwicklungszeiten sind kurz, so dass wir den Kunden wieder schnell mit der gereinigten Ware beliefern können. Die Kommunikation klappt hervorragend, insbesondere wenn es mal zu Grenzen der Reinigung kommt, über die wir den Kunden rechtzeitig aufklären müssen, wie z.B. Stockflecken bei beschichteter Ware, die einfach nicht mehr herausgehen wenn z.B. ein Rollo schon mehrere Jahre am Fenster hängt, was der Kunde natürlich auch einsieht. Aber die Kommunikation ist eben wichtig“, so Kerstin Tempel.

### Kundenbindung nur durch exzellenten Service

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Kooperation zwischen dem Fachhandel und dem Dienstleister für die Reinigung von Sonnenschutz nur dann wirklich gut funktioniert, wenn auch professionell kommuniziert wird. Hier hat die Firma Farnschläder ein „Meldesystem“ entwickelt, das den Fachhandelskunden bereits im Vorfeld der Reinigung über mögliche Grenzen der Reinigung aufklärt. Der Fachhändler bekommt eine E-Mail, die er dem Endkunden gegebenenfalls weiterleiten kann. Dieser entscheidet, ob trotz Bedenken gereinigt werden soll, oder ob er in neue Anlagen investieren möchte. So können aus potenziel-

len Problemen Neuaufräge entstehen. Der Endkunde fühlt sich gut beraten und honoriert guten Service durch Folge- und Empfehlungsgeschäfte.

Die Professionelle Reinigung und die logistische Abwicklung gelten ohnehin als Voraussetzung um den Endkunden zufrieden zu stellen. „Erfolg ist eben die Summe der Details“, sagte uns Martin Farnschlä-

der, Geschäftsführender Gesellschafter der Farnschläder GmbH, der bereits vor 30 Jahren mit der Reinigung von Sonnenschutztechnik begonnen hat. „Nur mit exzellentem Service erreichen wir eine langfristige Kundenbindung.“

[www.wir-reinigen-sonnenschutz.de](http://www.wir-reinigen-sonnenschutz.de)

## Dreiteilige Flyer-Reihe zum Thema Automation

Der Verband Fenster + Fassade (VFF) hat eine dreiteilige Flyer-Reihe zum Thema Automation für Eigentümer und Bauherren herausgebracht. Die Flyer präsentieren kurz und informativ die Einsatzbereiche und zahlreichen Möglichkeiten von automatisierten Systemen in den Bereichen Sicht- und Sonnenschutz, Lüftung und Sicherheit. „Die Flyer-Reihe soll den aktuellen oder zukünftigen Haus- und Wohnungsbesitzer dazu animieren, sich mit diesen zukunftsweisenden und spannenden Themen auseinander zu setzen und die geeigneten Lösungen bei Neubau- oder Modernisierungsmaßnahmen einzusetzen“, erklärt der Geschäftsführer des Verbandes Fenster + Fassade (VFF), Ulrich Tschorn. Die Flyer werden als Druckexemplare von VFF-Mitgliedsunternehmen



Die drei Flyer zum Thema Automation stehen ab sofort zur Verfügung.

direkt an interessierte Kunden verteilt und stehen auf der Website zum kostenlosen Download bereit.

[www.fensterratgeber.de](http://www.fensterratgeber.de)

# German Brand Award 2017



V.l.: Teamleiter Marketing Andreas Buschner, der stellvertretende Geschäftsführer Ingo Legnini und Ronald Anich, Leiter für den Bereich Forschung und Entwicklung, bei der German Brand Award Preisverleihung.

Rat für Formgebung / Lutz Sternstein

ierlich wurde über Jahre hinweg die Marke Reflexa entwickelt und ausgebaut. Gerade diese Entwicklung und Schärfung der Marke gab dem Rat für Formgebung den Anlass, Reflexa als Winner des German Brand Award auszuzeichnen.

„Der Weg zu einer herausragenden Marke ist dabei noch lange nicht beendet und wird es wohl auch nie sein“, meint Ingo Legnini, stellvertretender Geschäftsführer bei Reflexa. „Die dauerhafte, nachhaltige, umfassende und weitsichtige Schärfung des Markenprofils, sowie die Vermittlung von Werten, für die das Unternehmen steht, sind uns ein großes Anliegen.“

Dabei steht die Marke Reflexa für innovativen Sonnenschutz made in Germany und für ein erfolgreiches Familienunternehmen mit einer über 55-jährigen Tradition. „Die innovative Kraft unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, zeigt sich in der technischen Perfektion und der Qualität unserer Produkte“, so Miriam Albrecht, Geschäftsführerin der Reflexa-Werke Albrecht GmbH. Die Mitgliedschaft in der DGNB sichert die Qualitätsmerkmale der Produkte für nachhaltiges Bauen. Als Vollsortimenter fertigt Reflexa maßgeschneidert, mit mehr als 300 Mitarbeitern an zwei Standorten, Rollläden, Raffstores, Markisen, Innenverschattungssysteme und auch Insektenschutzlösungen. Durch langjährige Erfahrung und Kompetenz im technischen innen- und außenliegenden Sonnenschutz, hat sich Reflexa in der Branche etabliert.

[www.reflexa.de](http://www.reflexa.de)

Der Abend des 29. Juni 2017 war ein besonderer für die Reflexa-Werke Albrecht GmbH – Experte in Sachen technischer Sonnenschutz. Im Deutschen Historischen Museum in Berlin wurde vom Rat für Formgebung der „German Brand Award“ verliehen. Der Rat für Formgebung ist eine international agierende und unabhängige Institution, die es sich zur Aufgabe gemacht hat, die Unternehmen darin zu unterstützen, ihre Designkompetenz effizienter zu kommunizieren und gleichzeitig das De-

signverständnis der breiten Öffentlichkeit zu stärken. Die German Brand Award Institute will darüber hinaus die Marke in ihrer Bedeutung als Erfolgsfaktor im nationalen und internationalen Wettbewerb stärken. Mit dem German Brand Award vergibt die Stiftung eine einzigartige Auszeichnung für herausragende Markenführung.

Die Marke Reflexa der Reflexa-Werke Albrecht GmbH hat in diesem Jahr den Preis in der Kategorie „Industry Excellence in Branding“ gewonnen. Kontinu-

## Neue Website ist online

Sich wandelnden Anforderungen effektiv anpassen und technologische Fortschritte konsequent mitgehen – was der niederbayerische Kunststoffprofilhersteller Inoutic seit mehr als sechs Jahrzehnten mit seinen Produkten erfolgreich praktiziert, setzt sich nun auch im Relaunch seiner Website fort.

Die komplett überarbeitete Onlinepräsenz ist nicht nur im zeitgemäßen und navigationsfreundlichen Single-Page-Design gestaltet, sondern trägt auch der verstärkten mobilen Internetnutzung Rechnung: Egal ob auf Smartphone, Tablet oder PC – dank Responsive Design passen sich In-

halte und Navigation automatisch dem Endgerät des Nutzers an und liefern so jederzeit ein ungetrübtes Weberlebnis. Zudem wurde die Navigation stark vereinfacht – dem Nutzer präsentieren sich die Inoutic Produkt-Bereiche Fenster, Türen, Rollläden, Terrassen, Fassaden und Dachverkleidungen nun auf einen Blick.

„Mit der Kompletterneuerung unserer Website wollten wir unserem Unternehmen auch digital den innovativen Charakter verleihen, für den uns unsere Kunden und Geschäftspartner „offline“ schätzen. Daher hatten wir nicht nur das Design, sondern vor allem die Usability und

etliche technologische Verbesserungen im Auge. Schließlich soll unsere Website genauso zukunftsorientiert sein wie unsere Produkte. Und möglichst genauso leicht zu handeln“, so Sandra Meißner, Leiterin der Marketingabteilung bei Inoutic.

### Endverbraucher-orientiert

Großer Wert wurde dabei u. a. auf einen hohen Informationsgehalt für Endverbraucher gelegt: Rubriken wie „Tipps für den Fensterkauf“ und „Tipps für den Terrassenkauf“ liefern Endverbrauchern ebenso wertvolle Informationen wie der Farb-



Inoutic/Deceuninck

Der neue Internetauftritt ist seit Ende Mai online.

konfigurator oder der Energiesparrechner. Auch die Fachbetriebsuche mit integriertem Lead Management wurde überar-

beitet, so dass es für Endverbraucher nun noch einfacher ist, Anfragen direkt an Inoutic-Verarbeiter zu stellen.

## Fachpartner-Bereich

Die Kundenkontakte, die Inoutic so seinen Partner zukommen lassen kann, sind nicht das Einzige, was die Website für Verarbeiter, Planer und Architekten bereithält: Über den Fachpartner-Bereich gibt es zahlreiche Hilfestellungen wie Ausschreibungstexte und technische Videos. Hier befindet sich mit dem Zugang zu Inoutic Online auch die erste Anlaufstelle für diese Zielgruppe: Alle für Inoutic Partner relevanten technischen Infos sind hier jederzeit abrufbar.

## Europaweit ein Auftritt

Umgesetzt wurde der neue Internetauftritt mit einem leistungsfähigen und vielseitigen Content-Management-System (CMS), das von allen Inoutic Standorten in Europa genutzt wird. Somit können alle wichtigen Märkte, in denen Inoutic aktiv ist, mit einem einheitlichen Design bedient werden. Im Moment steht das neue Webportal in deutscher Sprache zur Verfügung, Englisch und Französisch folgen sukzessive.

[www.inoutic.de](http://www.inoutic.de)

# Erstes Wintergartensystem erhält Zertifizierung

TS Aluminium hat für sein Wintergartenprofilssystem der „Serie Veranda“ als erster Systemgeber das Zertifikat des Bundesverbandes Wintergarten e.V. erhalten. Mit der Einführung einer Zertifizierung verfolgt der Bundesverband Wintergarten e.V. mit Sitz in Berlin das Ziel, den Bau von Wintergärten durch Firmen zu fördern, die über das offizielle Qualitätssiegel verfügen.

Die Zertifizierung des Profilsystems ist Bestandteil eines insgesamt vierstufigen Verfahrens, das weiterhin die Bereiche Planung, Fertigung und Montage umfasst. Die erste Stufe dieser aufeinander aufbauenden Zertifizierungsverfahren ist inzwischen abgeschlossen und von TS Aluminium erfolgreich durchlaufen worden. Die weiteren Stufen befinden sich in der Vorbereitung.



**Das erste System hat es geschafft: Der Systemgeber aus Großefehn wurde als erste Firma vom Bundesverband Wintergarten e.V. für sein Wintergartenprofilssystem mit dem Prüfzertifikat ausgezeichnet.**

Der Zertifizierung geht eine umfangreiche Prüfung des Wintergartensystems voraus. Auf der Urkunde selbst werden dann einzelne Ergebnisse bezüglich Luftdurchlässigkeit, Schlagregendichtheit, Windlast, Durchbiegung und Wärmedurchgang dokumentiert.

Geschäftsführer Rainer Trauernicht von TS Aluminium sieht in der Zertifizierung einen wichtigen Schritt im Bemühen um eine hohe Qualität in der Branche: „Wenn Hausbesitzer schlechte Erfahrungen mit einem Wintergarten aus nicht geeigneten Profilen oder aufgrund nicht fachkundiger Montage haben, fällt das oft auf die ganze



Geschäftsführer Rainer Trauernicht (l.) erhält das Zertifikat von Dr. Steffen Spenke, Vorsitzender des Bundesverbandes Wintergarten.

Branche zurück. Wir als Marktführer für Wintergarten-Profile haben daher ein großes Interesse daran, dass sich dieses Zertifizierungssystem allgemein durchsetzt.“

[www.ts-alu.de](http://www.ts-alu.de)

# Prognose für 2017 geht von leichten Mengenzuwächsen aus

Laut einer im Auftrag des Bundesverbandes Flachglas (BF) frisch aktualisierten Studie der Bonner B+L Marktdaten GmbH stieg der Umsatz der Flachglasbranche mit circa 2,56 Milliarden Euro im Jahr 2016 gegenüber 2015 (2,51 Milliarden Euro) leicht um 2,1 Prozent. Für 2017 rechnet die Branche mit einem gleichbleibenden Umsatz von rund 2,56 Milliarden Euro. „Trotz florierender Baukonjunktur kommen Steigerungen damit kaum bei den deutschen Herstellern an“, so der Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes Flachglas (BF), Jochen Gröngräs. Die Branche stellt Float-, Guss-, Sicherheits- sowie Isolierglas für den Bau her und beschäftigt damit ca. 26.000 Mitarbeiter.

Die von den Unternehmen der Flachglasbranche hergestellten Produkte entwickelten sich etwas uneinheitlich. So stieg der Absatz des Basisproduktes Floatglas, aus dem die anwendungsfertigen Glaserzeugnisse durch weitere Verarbeitungsschritte gefertigt werden, von rund 133,1 Millionen Quadratmetern in 2015 auf rund 133,8 Millionen Quadratmeter in 2016. Das entspricht einem Plus von rund 0,5 Prozent. Für 2017 wird hier mit einer weiteren Steigerung auf rund 135,3 Millionen Quadratmeter gerech-

net, ein Zuwachs von rund 1,2 Prozent. Der Umsatz von Floatglas legte von 605 Millionen Euro in 2015 auf rund 610 Millionen Euro in 2016 zu, eine Steigerung von rund 0,7 Prozent. Bei Gussglas ging der Absatz von rund 8,3 Millionen Quadratmetern in 2015 um rund 4,8 Prozent auf rund 7,8 Millionen Quadratmeter in 2016 zurück. Der Umsatz lag 2016 bei rund 60 Millionen Euro (2016 zu 2015: Minus 5,4 Prozent).

## Leicht bessere Aussichten

Der Absatz von beschichtetem Glas, wie es in den heutigen hochwertigen Isoliergläsern zum Einsatz kommt, stieg von rund 42,1 Millionen Quadratmetern 2015 auf rund 42,7 Millionen Quadratmeter 2016. Das entspricht einer Zunahme von rund 1,4 Prozent. Für 2017 wird mit einer weiteren leichten Steigerung von geschätzt 1,7 Prozent auf rund 43,4 Millionen Quadratmeter gerechnet. Die Produktion stieg leicht: Rund 46,7 Millionen Quadratmeter waren es 2015 und rund 47,4 Millionen Quadratmeter waren es im vergangenen Jahr. Beim Umsatz konnte beschichtetes Glas von 291 Millionen Euro in 2015 auf rund 296 Millionen

Euro in 2016 zulegen, eine Steigerung von rund 1,6 Prozent. Gut 16,3 Prozent des beschichteten Glases waren 2016 als Sonnenschutzglas ausgeführt. Der Rest sind überwiegend Beschichtungen, die die Wärmedämmung von Isolierglas verbessern helfen. Andere Beschichtungen, darunter auch solche zur Selbstreinigung, machten lediglich 2,3 Prozent aus.

## Unterschiedliche Entwicklung

Leichte Rückgänge musste im vergangenen Jahr der Bereich Einscheiben-Sicherheitsglas (ESG) verkraften. Hier sanken die Absätze von rund 17,8 Millionen Quadratmetern 2015 um rund 0,9 Prozent auf ca. 17,6 Millionen Quadratmeter 2016. Für 2017 erwartet der Verband allerdings wieder eine leichte Erholung von gut 0,8 Prozent beziehungsweise eine Absatzsteigerung auf rund 17,7 Millionen Quadratmeter. Die Produktion von ESG stieg leicht von rund 15,4 Millionen Quadratmetern 2015 auf rund 15,6 Millionen Quadratmeter 2016. Das entspricht einem Zuwachs von 1,6 Prozent. Dabei stiegen die Umsätze leicht von rund 210 Millionen Euro 2015 um 0,4 Pro-

DE: Ergebnisübersicht 2013 – 2016 und Prognose 2017

		2013	2014	2015	2016	2017 Prognose	2015	2016	
		in 1.000 m²					Umsatz in Mill. EUR		
							e.V.		
Floatglas	Absatz	132.529	133.810	133.989	133.762	135.338	605	610	0,7%
Gussglas	Absatz	8.425	8.671	8.255	7.801	7.489	64	60	-5,4%
Beschichtetes Glas	Produktion	45.994	46.724	46.720	47.380	48.190			
	Export	5.837	5.802	5.899	6.045	6.141			
	Import	1.280	1.322	1.285	1.350	1.378	291	296	1,6%
	Absatz	41.937	42.495	42.707	42.684	43.427			
Einscheibensicherheitsglas	Produktion	16.072	15.780	15.326	15.619	15.725			
	Export	6.272	5.543	5.780	6.052	6.193			
	Import	7.224	7.743	8.169	7.994	8.153	210	210	0,4%
	Absatz	17.024	17.959	17.765	17.600	17.736			
Verbundsicherheitsglas	Produktion	95.457	96.484	96.838	97.256	97.963			
	Export	7.209	7.397	7.152	7.239	7.456			
	Import	5.524	5.612	5.806	5.682	5.626	213	221	3,9%
	Absatz	13.772	14.699	15.410	15.799	16.132			
Isolierglas	Produktion	30.282	29.678	29.250	29.052	30.141			
	Export	3.489	3.434	3.519	3.476	3.780			
	Import	390	402	513	559	582	1.223	1.250	2,2%
	Absatz	27.183	26.699	26.245	26.536	26.936			
MA Flachglasbranche		26.761	26.727	26.516	26.611	26.229			
Umsatz FG-Branche (Mill. EUR)		2.563	2.548	2.506	2.559	2.558			

Quelle: B+L Stand 04/2017

B+L Marktdaten/BF

zent auf gerundet knapp über 210 Millionen Euro 2016. Verbund-Sicherheitsglas (VSG) entwickelt sich dagegen insgesamt weiter positiv. Der Absatz stieg von rund 15,5 Millionen Quadratmetern 2015 um rund 2 Prozent auf rund 15,8 Millionen Quadratmeter 2016. Die Prognose für 2017: Plus 2,1 Prozent auf rund 16,1 Millionen Quadratmeter. Die Produktion von VSG stieg um gut 3,1 Prozent von rund 16,8 Millionen Quadratmetern 2015 auf rund 17,4 Millionen Quadratmeter 2016 an. Der positiven Mengenentwicklung stehen entsprechende Zuwächse beim Umsatz gegenüber: Sie stiegen von 213 Millionen Euro 2015 auf rund 221 Millionen Euro 2016, ein Plus von 3,9 Prozent. „Treiber der Entwicklung beim Sicherheitsglas ist unter anderem die Förderung für einbruchhemmende Fenster“, erklärt Grönegräs. „Die Anforderungen an ESG werden bauaufsichtlich gerade neu geordnet, und wir kämpfen dafür, dass es auch in Zukunft noch bei Fassaden verwendet werden kann. Im Innenausbau hat es ohnehin seinen Markt gefunden.“

## Isolierglas wächst leicht

Ebenfalls gut im Rennen liegt das Isolierglas. 2015 konnten 26,3 Millionen Quadratmeter abgesetzt werden, 2016 waren es rund 26,5 Millionen Quadratmeter – nach Rückgängen in den Vorjahren wieder ein leichtes Plus von rund 1,1 Prozent. Für 2017 wird in diesem Bereich mit einer Zunahme von rund 1,5 Prozent auf rund 26,9 Millionen Quadratmeter gerechnet. „Die Importquote bei Isolierglas liegt immer noch bei lediglich ca. 2 Prozent. Aber bei Fenstern – die komplett mit Glas nach Deutschland kommen – wächst der Importdruck weiter“, bekräftigt Jochen Grönegräs. Auf der Produktionsseite gab es einen leichten Zuwachs von 1,4 Prozent von rund 29,3 Millionen Quadratmetern 2015 auf rund 29,7 Millionen Quadratmeter im Jahr 2016. Für das kommende Jahr wird auch hier wieder mit einem Plus gerechnet, in Höhe von rund 1,6 Prozent. Der Anteil an modernen Dreischeiben-Gläsern am Isolierglas stieg nur noch leicht auf jetzt gut 59 Prozent. Mit

„Warmer Kante“, dem hochwertigen Randverbund zur Verbesserung der Wärmedämmung, waren 2016 62,7 Prozent der verkauften Isoliergläser ausgerüstet (2015: 62,2 Prozent).

## Im- und Exporte steigen

Für die Bereiche Beschichtetes Glas, ESG, VSG und Isolierglas stellt sich die Import-/Export-Situation 2015 zu 2016 wie folgt dar: Beide Bereiche steigen überwiegend. Der Export von beschichtetem Glas stieg um 2,5 Prozent, bei ESG schlagen plus 4 Prozent zu Buche, VSG wurde 1,2 Prozent mehr ausgeführt und bei Isolierglas stiegen die Exporte von 2015 auf 2016 um rund 4,5 Prozent. Mehr importiert wurden beschichtetes Glas (+5 Prozent) und Isolierglas (+9 Prozent). Etwas weniger importiert wurden VSG (-2,1 Prozent) sowie ESG (-2,1 Prozent).

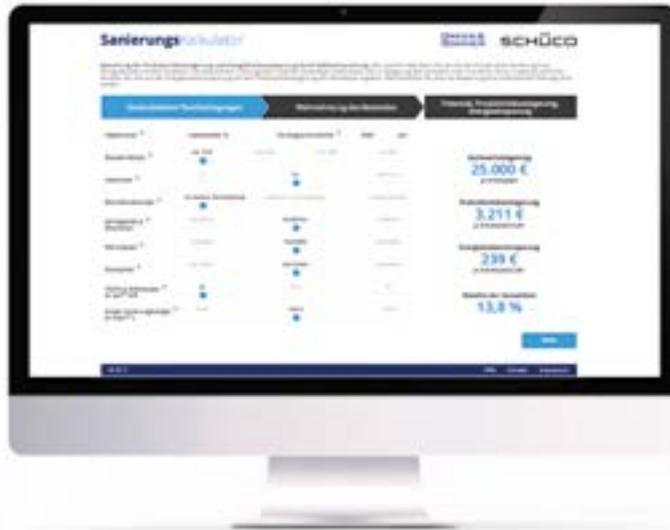
[www.glas-ist-gut.de](http://www.glas-ist-gut.de)

[www.bundesverband-flachglas.de](http://www.bundesverband-flachglas.de)

# Entscheidungshilfe für Sanierung

Der Sanierungs-Kalkulator von Schüco und Drees & Sommer ist ein neues Online-Werkzeug, um die Rendite bei einer Sanierung von Bürogebäuden schon vor Planungsbeginn fundiert einzuschätzen. Bereits nach wenigen Eingaben werden eingesparte Energie, höhere Produktivität der Mitarbeiter und der gestiegene Sachwert der Immobilie nach einer Sanierung in Euro ausgewiesen. Auf dem „Tag der Immobilienwirtschaft“ des ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss in Berlin wurde der SanierungsKalkulator am 21.6. in den ZIA Innovationsbericht 2017 aufgenommen.

Die Entscheidung zur Sanierung von Bürogebäuden ist wegen der Vielfalt der zu berücksichtigenden Informationen aufwändig, die Abschätzung der zu erwartenden Rendite nicht einfach. Der Sanierungs-Kalkulator setzt genau dort an. Nach der unkomplizierten Eingabe von Gebäudedaten, ökonomischen Randbedingungen und der Bestandsqualität werden Wertsteigerung, Energieeinsparung und der Zuwachs der



Der Sanierungs-Kalkulator hilft bei der Sanierungsentscheidung.

Produktivität am Arbeitsplatz in Euro ausgewiesen. Als Ergebnis der durchzuführenden Berechnung steht dann die mögliche Gesamtrendite der Investition. Entwickelt wurde der Sanierungs-Kalkulator auf Initiative von Schüco von dem Beratungsunternehmen Drees & Sommer auf der Basis belastbarer wissenschaftlicher Erkenntnisse. Auf der BAU 2017 wurde das mit einer Bedienoberfläche von Arvato Systems ausgestattete neue Werkzeug erstmalig vorgestellt.

Weise aus ökonomischer Sicht aufbereitet. Angesprochen sind Entscheider bei Investoren, Eigentümern, öffentlicher Hand und Architekten. Entscheidungen für Sanierungsmaßnahmen können damit begründet vorbereitet und angestoßen werden.

Das innovative Tool wird auf der Website von Schüco mit einem kurzen Film vorgestellt und ist bei freiem Zugang nutzbar.

[www.schueco.com/specials/sanierungskalkulator](http://www.schueco.com/specials/sanierungskalkulator)

## Innovation der Bauwirtschaft

Der ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V. nimmt den Sanierungs-Kalkulator jetzt als „Best-Practice-Beispiel“ in seinen erstmalig erscheinenden Innovationsbericht auf, der auf dem „Tag der Immobilienwirtschaft“ am 21.6.2017 in Berlin veröffentlicht wurde. Der Sanierungs-Kalkulator ist die erste Online-Lösung, die komplexe Wirkungen einer Gebäudesanierung in Bezug auf Energieeinsparung und Produktivität auf gut verständliche

# Neuer Besucher- und Ausstellerrekord



Verarbeitung von textilen und flexiblen Materialien, kamen 312 Aussteller aus 35 Ländern und 13718 Besucher aus 109 Ländern. Zusätzlich informierten sich 11399 Besucher der Techtex (2015: 7600) auch über das Angebot der Texprocess. 7091 Besucher der Texprocess (2015: 5500) besuchten zusätzlich die Techtex. Beide Messen begrüßten insgesamt 1789 Aussteller aus 66 Ländern (2015: 1662 aus 54 Ländern) und über 47500 Besucher aus 114 Ländern (plus rund 14 Prozent, 2015: rund 42000 aus 116 Ländern).

## Techttextil

Die Techtex zeigte erneut die gesamte Bandbreite technischer Textilien und Vliesstoffe für alle Anwendungsbereiche und ist eine der relevantesten Anwen- dermessungen für textile Innovationen. „Die Leute kommen in- zwischen mit klaren Vorstellungen hierher. Sie wissen, dass sie hier diese Verknüpfung zwischen Technik und Materialien für ihre verschiedenen Anwendungs- gebiete finden. Von Vliesstoffen über textile Flächengewebe bis hin zu Maschinen ist hier alles zu finden“, so Dr. Ulrich Horn- feck, Board Member & Chief Commercial Officer bei Vlies- stoffhersteller Sandler. Hans U. Kohn, Chief Operating Officer bei Schoeller Technologies bestä- tigt: „Das Publikum war äußerst vielfältig: Wir hatten Vertreter aus dem Bereich Schutzbekleidung am Stand, aber auch aus dem Automobilsektor und der Sparte technischer Anwendungen.“

Zahlenmäßig am stärksten vertreten waren Aussteller mit Produkten für die Anwendung in der Industrie (762), in der Auto- mobilindustrie sowie Luft- und Raumfahrt (673), in Architektur und Bau (559) sowie im Arbeits- und Gefahrenschutz (488). Das stärkste Wachstum verzeichne- ten die Bereiche Industrie (+73), Sport (+57), Mobilität (+55) so- wie Bekleidung (+49).

[www.messefrankfurt.com](http://www.messefrankfurt.com)

Dank dem zehn Meter hohen Astronauten war der Weg zur Techtex nicht zu verfehlen.

Dank ihm war der Weg zur Techtex nicht zu verfehlen: Allein an dem zehn Meter hohen Astronauten am Eingang des Frankfurter Messegeländes kann es aber nicht gelegen haben, dass vom 9. bis 12. Mai über 33670 Besucher aus 104 Ländern (2015: 28491 Besucher aus 102 Ländern) zur Techtex strömten. Auch die Ausstellerbeteiligung erreichte mit 1477 Ausstellern aus 55 Ländern (2015: 1393 aus 52 Ländern) einen neuen Rekordwert.

„Auf der Techtex und Tex- process zeigte die technische Textilindustrie, welche enorme Innovationskraft und Zukunftsfähigkeit in ihr steckt. Hier treffen Autobauer auf Modedesigner und Medizintechniker auf Indus- triespezialisten. Mit ihrer Band- breite an textilen Materialien und FKM-zertifiziert Technologien sucht die Techtex ihresgleichen. Rund 60 Prozent der Fach- besucher sind Führungskräfte, 57 Prozent wirken entscheidend am Einkauf neuer Materialien im eigenen Unternehmen mit“, so Detlef Braun, Geschäftsführer der Messe Frankfurt.

## Hohe Internationalität

Rund 20800 Besucher der Techtex (62 Prozent, 2015: 61 Prozent) kamen aus dem Aus-

land. Die führenden fünf Besu- cherländer waren nach Deutsch- land Italien, Frankreich, die Tür- kei, Großbritannien und Belgien. Eine sehr gute Stimmung unter den Fachbesuchern zeigt die Be- sucherbefragung zur Einschät- zung der Branchenkonjunktur. Auf der Techtex schätzten 40 Prozent der Besucher (2015: 32 Prozent) die gegenwärtige Kon- junkturentwicklung als gut ein. Unter den deutschen Besuchern waren es 55 Prozent.

Mit 423 Ausstellern aus Deutschland und 1054 aus dem Ausland lag der Internationa- litätsgrad unter den Ausstellern bei 71 Prozent. Zum ersten Mal dabei waren der Libanon, Me- xiko und Vietnam. 14 Länder präsentierten sich zudem mit Gemeinschaftsständen: Belgien,

China, Frankreich, Großbritan- nien, Italien, Kanada, Kroatien, Portugal, Südkorea, Schweiz, Taiwan, Tschechien, Türkei und die USA. Ein deutlicher Ausstel- lerzuwachs kam vor allem aus Europa, allen voran aus Span- nien, Polen, Italien, den Nieder- landen und der Türkei sowie au- ßerdem aus China und Indien. Auch unter den Ausstellern war die Stimmung gut. 43 Prozent (2015: 35 Prozent) aller Ausstel- ler der Techtex bewerteten die Branchenlage mit „gut“, unter den deutschen Ausstellern wa- ren es sogar 65 Prozent (2015: 54 Prozent).

## Techttextil und Texprocess

Zur parallelen Texprocess, der in- ternationalen Leitmesse für die



Die Techtex und die Texprocess begrüßten insgesamt 1789 Aussteller aus 66 Ländern und über 47500 Besucher aus 114 Ländern.

# Beste Bedingungen für R+T South America 2018

Die R+T South America lockt in ihrer zweiten Auflage vom 9. – 12. Mai 2018 viele internationale Aussteller auf das modernste Messegelände Südamerikas, São Paulo Expo. Das Gelände bietet nach einer grundlegenden Modernisierung eine zeitgemäße Infrastruktur und mehr Ausstellungsfläche – beste Bedingungen für die R+T South America und den Begleitkongress ExpeR+T Conference. São Paulo Expo ist sehr gut angebunden und nur wenige Minuten vom Inlandsflughafen Congonhas entfernt – die Anreise für brasilianische Fachbesucher wird damit sehr komfortabel. Der Messestandort São Paulo liegt im Südosten des Landes, der als wirtschaftliches Zentrum Brasiliens 64 Prozent der Industrieproduktion und 58 Prozent des Bruttoinlandsprodukts erwirtschaftet.

Die Ausrichtung der R+T South America als einzige Fachmesse in Südamerika für die Bereiche Tore/Türen und Sonnenschutz kommt bei den Ausstellern an: Über 25 Unternehmen aus Brasilien, Spanien, Italien, Türkei, USA, China, Korea und Taiwan haben ihre Messeteilnahme bereits bestätigt. Die Veranstaltung 2018 ist also schon heute so international wie die sehr erfolgreiche Auftaktveranstaltung im Mai 2016.

## Hohe Internationalität

2016 trugen 52 Aussteller zu einer sehr erfolgreichen Erstveranstaltung bei, 35 kamen aus dem Ausland (unter anderem Italien, Spanien, Mexiko, Kolumbien, Türkei, Korea, China, USA). Die 6705 Fachbesucher der ersten R+T South America kamen hauptsächlich aus Brasilien (79 Prozent), internationale Besucher reisten vornehmlich aus den Anrainerstaaten Argentinien, Chile, Ecuador, Uruguay und Peru, aber auch den USA an und nahmen für den Messebesuch teilweise weite Wege in Kauf.



São Paulo Expo

Das Gelände bietet nach einer grundlegenden Modernisierung eine zeitgemäße Infrastruktur und mehr Ausstellungsfläche als zuvor.

Die Fachbesucher ordneten sich allen Bereichen der Branche zu: Hersteller von innenliegendem Sonnenschutz (49 Prozent), Torhersteller (7 Prozent), Importeure/Exporteure (7 Prozent) sowie Großhändler (5 Prozent).

Messe Stuttgart



PRODUKTE UND LÖSUNGEN  
RUND UM FENSTER UND TÜREN

**ROLLADENKASTEN-SYSTEME**

**KLARE ANSAGE**

**BESTE QUALITÄT**

**WWW.EXTE.DE**



Sonnenschutz – eines der Hauptthemen der R+T South America.

Südamerika für Glastechnologie und Glasdesign, statt. Beide Messen profitieren von einer Überschneidung der Besuchergruppen in den Bereichen Baugewerbe, Architektur, Inneneinrichtung / Innenausstattung und Design. Ausrichter der Glass South America und Mitveranstalter der R+T South America ist NürnbergMesse Brasil.

zent), Einzelhändler und Lieferanten (18 Prozent), Hersteller von Markisen und Pergolen (9 Prozent), Hersteller von außenliegendem Sonnenschutz (8

## Parallelveranstaltung

Parallel zur R+T South America findet die Glass South America, führende Fachmesse in

[www.rt-southamerica.com](http://www.rt-southamerica.com)

# Schüler zu Besuch in Ostelsheim



Elsner Elektronik

Im Juni waren insgesamt drei Schülergruppen aus Ludwigsburg zu Gast in Ostelsheim.

Im Juni waren insgesamt drei Schülergruppen der Berufsschule und der Fachschule für Technik der Carl-Schäfer Schule aus Ludwigsburg bei Elsner Elektronik in Ostelsheim zu Besuch. Sie nahmen jeweils

an einem zweitägigen Seminar über die Gebäudeautomation mit dem verbreiteten System KNX teil.

Auf der Agenda standen die Auffrischung des bereits in der Schule gelernten Wissens, die selbständige praktische Projektierung und Inbetriebnahme von Geräten und schlussendlich ein Firmenrundgang. Durch die eigenständig durchgeführten Übungseinheiten mit Hilfestellung durch Toni Großmann, Geschäftsführer und Vertriebsleiter Elsner Elektronik, wurde das in der Schule behandelte Theoriewissen gefestigt und offene Fragen konnten direkt beantwortet werden. Anhand zweier Geräte von Elsner Elektronik, den Raum-Controllern Corlo Touch KNX und Cala KNX, wurden Funktionsweisen und Einstellmöglichkeiten der KNX-Software ETS praxisnah erklärt. Diese Software ist die Grundlage für die Einrichtung einer Automation mit KNX. Im Display der Geräte konnten die

Schüler schnell feststellen, ob sie alle Einstellungen richtig gemacht hatten, ob alle Daten wie gewünscht übertragen werden und ob sich die testweise angeschlossene Jalousie wie gewünscht bedienen ließ.

In den vergangenen zwei Jahren waren in regelmäßigen Abständen Schülergruppen aus Ludwigsburg zu Gast bei Elsner Elektronik. Die Schüler kommen aus verschiedenen beruflichen Schwerpunkten, zum Beispiel Systemplaner oder Techniker. Für alle ist diese Art der Weiterbildung wichtig und lehrreich, wie Lehrer und Schule betonen. Auch von den Schülern werden die Seminare geschätzt, denn sie bieten neue Eindrücke und praktische Wissensvertiefung.

## Praxisbeispiel Firmengebäude

Beim Rundgang durch das Firmengebäude mit Geschäftsführer Thomas Elsner erhielten die

Seminar-Teilnehmer nicht nur Einblicke in die verschiedenen Abteilungen, sondern sahen auch die konkrete Anwendung von KNX im Gebäude. Die Büros sind beispielsweise mit Corlo Touch KNX Raum-Reglern ausgestattet – genau jenen Geräten, die die Schüler zuvor selbst konfiguriert hatten.

Das im Jahr 2015 neu gebaute Firmengebäude ist ein hervorragendes Beispiel für eine nutzerorientierte Gebäudeautomation. Dafür wurde es 2016 mit dem „SmartHome Deutschland Award“ als „Bestes Realisiertes Projekt“ ausgezeichnet. Das Ziel, den Mitarbeitern trotz hohem Energiespar- und Sicherheitsniveau viel Mitbestimmung zu ermöglichen, wurde beeindruckend umgesetzt. Die Automation wurde vollständig auf Basis des Bus-Systems KNX realisiert, weitestgehend mit Elsner Produkten.

[www.elsner-elektronik.de](http://www.elsner-elektronik.de)

## Inserentenverzeichnis

ak-technik .....29	BiRoll .....32	Hella ..... Titeltitel + Titeltitelstory	MHZ Hachtel.....21
Alulux .....17	elero .....31	Heroal.....13	Reflexa .....4. US
Aluprof.....11	Eurosun .....27	Heydebreck .....3	Roma.....25
Beck + Heun.....9	Exte .....53	KCTT..... Vollbeilage	Siral .....5
BFB.....39	GTE.....14	LNR .....37	.....

## Unternehmensverzeichnis

Beck+Heun ..... 31	Kctt ..... 14	Rolladen-Mayer ..... 12	Valetta ..... 40
Biroll ..... 34	Lakal ..... 56	Schüco ..... 35, 51	VDS ..... 46
Bundesverband-Flachglas ..... 50	Lamilux ..... 16	Selve ..... 24, 55	VFF ..... 47
BVST ..... 8	Lnrprogetti ..... 27	Serge Ferrari ..... 30	VGS ..... 44
C4sun ..... 22	Markilux ..... 42, 45	Somfy 26, ..... 41	Warema ..... 10, 18, 36, 43
Dickson ..... 39	Messe Frankfurt ..... 52	TS-Alu ..... 49	Windows, doors & façade ..... 56
Elsner ..... 54	Messe Stuttgart ..... 53		
Flexalum ..... 34	MHZ ..... 13,15,38		
Geiger ..... 20	Nice ..... 28, 29		
Hella ..... 15	Onyx.Promo ..... 6		
Ift Rosenheim ..... 57	Rademacher ..... 16		
Inoutic ..... 48	Reflexa ..... 33, 45, 48		

Die nächste Ausgabe erscheint am 13. September 2017

Ihre Ansprechpartnerin:  
Jenny Schenck, Tel. 0234-95391-14  
[schenck@verlagsanstalt-handwerk.de](mailto:schenck@verlagsanstalt-handwerk.de)

# Weiter auf Erfolgskurs

Jubiläum im Doppelpack: Nicht nur zwei Jahrzehnte Selve Polska wurden jetzt in Krakau gebührend gefeiert. Mit zahlreichen polnischen Fachkunden galt es zudem, das 150-jährige Bestehen des Familienunternehmens von 2016 nachzufeiern. Tradition trifft auf Innovation – damit punktet der Lüdenscheider Komplettanbieter zunehmend auch in Polen. Seine Qualitätsprodukte „Made in Germany“ werden immer stärker nachgefragt. „Im vergangenen Jahr konnten wir erneut eine signifikante Umsatzentwicklung verzeichnen und wiederum wichtige Neukunden gewinnen“, so Katarzyna Kaczka, Area Sales Managerin von Selve und Leiterin der polnischen Vertriebsniederlassung.

Was in Lüdenscheid produziert wird, erobert weiter den internationalen Markt. Der Gesamtexportanteil von Selve beträgt mittlerweile 30 Prozent. Bedeutende Zuwächse wurden im vergangenen Jahr auch am polnischen Markt erzielt. Hier ist das Unternehmen seit nunmehr 20 Jahren mit Selve Polska direkt vor Ort aktiv – und gehört, erfolgreich flankiert durch seine eigene Vertriebsniederlassung, mittlerweile zu den bedeutendsten Anbietern in der Rollladen- und Sonnenschutzbranche sowie zu den Marktführern im Antriebsbereich. Neben „Made in Germany“ kurbeln zudem etliche Alleinstellungsmerkmale der Produkte, ihre interessanten Features und handfesten Montagevorteile die Nachfrage an.

## Noch großes Potenzial

Nach Angaben der Area Sales Managerin hat sich Polen für die Branche zu einem der großen Payer in Europa entwickelt. Hier wird die komplette Bandbreite des umfassenden Produktprogramms erfolgreich vertrieben: „Der Markt zeige sich offen für Neues und hochmoderne Technologien“, berichtet Katarzyna Kaczka. Dazu

gehört auch innovative Steuerungstechnik, wie beispielsweise die bidirektionale Funkreihe Commeo, die sich steigender Nachfrage erfreut. Das gilt aber genauso für klassische Bauteile des Weltmarktführers für Rollladentechnik. „Der polnische Markt bietet noch ein großes Potenzial für unsere Produkte“, so die Geschäftsführerin der Vertriebsniederlassung: „Die Aussichten sind gut, wir können optimistisch in die Zukunft schauen.“

Im Jahr 1997 gegründet, zeigt sich Selve Polska heute als moderne Vertriebsniederlassung. Vor zwei Jahren wurde ein neuer, rund 1000 Quadratmeter großer und repräsentativer Standort in Skawina nahe Krakau bezogen, der über genug Lagerkapazitäten sowie Konferenz- und Schulungsräume verfügt. Damit wurde Selve den wachsenden Anforderungen gerecht. Hier finden Verkaufsgespräche statt, zudem werden auch Produkt-Schulungen für Fachkunden angeboten. „Für uns ist es ein wesentlicher Vorteil, direkt vor Ort vertreten zu sein, unsere Kunden somit sofort beliefern zu können und ihnen verschiedenste Serviceleistungen zu bieten“, berichtet die Area Sales Managerin. Acht Mitarbeiter sind vor Ort tätig. „Nicht zuletzt wegen unserer Umsatzzuwächse werden wir

Selve (D)



Ludger Stracke (M.) und Andreas Böck (L.) stellen wichtige Meilensteine des Lüdenscheiders Familienunternehmens vor. Die Simultanübersetzung für polnische Fachkunden übernahm Katarzyna Kaczka.

die Mannschaftstärke künftig aufstocken.“

## Ausgezeichnetes Unternehmen

Mehr als 300 Fachkunden – darunter Konfektionäre, Fensterproduzenten, Großkunden und Handwerksbetriebe – zählt Selve Polska heute. Rund 90 der wichtigsten und produktivsten Fachpartner waren jetzt zur doppelten Selve-Jubiläumsfeier in ein Krakauer Tagungshotel eingeladen. „Mit einem durchweg gelungenen Rahmenprogramm war diese Veranstaltung eine tolle Wertschätzung für

unsere polnischen Fachkunden“, so Katarzyna Kaczka. An der Feier nahmen ebenso die beiden Geschäftsführer Ludger Stracke und Andreas Böck teil, die sich in ihrer Ansprache selbst, ihre langjährige Verbindung zu Selve sowie wichtige Meilensteine des 1866 gegründeten Familienunternehmens vorstellten. Die wachsende Bedeutung des polnischen Marktes wurde ebenso von Gesamtvertriebsleiter Christian Pfeffer gewürdigt, der seine Rede auf Polnisch hielt und damit wortwörtlich Kundennähe demonstrierte.

Ganz nah am Markt zu sein, hat bei Selve Tradition. Und das vor allem mit Blick auf die ständige Weiterentwicklung des umfassenden Produktprogramms und die Umsetzung von Kundenwünschen. Selve sorgt auch in Polen für Bewegung: Davon zeugt ein renommierter Unternehmenspreis, mit dem Selve Polska in diesem Jahr wiederum ausgezeichnet wurde. Beim Ranking „Gazeta Biznesu“ wurde die Vertriebsniederlassung unter den im Jahr 2016 am dynamischsten wachsenden Unternehmen in Polen gelistet und mit einem Business-Zertifikat geehrt.



Rund 90 Fachpartner aus Polen waren der Einladung gefolgt.

[www.selve.de](http://www.selve.de)

## Firmenlauf



Das Unternehmen nimmt traditionell beim Firmenlauf in Dillingen teil.

Laufen, Sport und Spaß – das ist die Kombination, die traditionell der Firmenlauf im saarländischen Dillingen bietet. Mehr als 30 Mitarbeiterinnen

und Mitarbeiter von Lakal haben auch in diesem Jahr die Chance genutzt und haben die 5-Kilometer-Strecke in Angriff genommen – darunter auch

zahlreiche Kollegen von Lakal France.

Und das Ergebnis kann sich gleich in zweifacher Hinsicht sehen lassen: Zum einen

sportlich, wo Michaela Klein und Robin Näckel mit sehr guten Zeiten die interne Lakal-Wertung gewonnen haben und zum anderen wurde nach dem Lauf mit allen – Läufern und den Unterstützern an der Strecke – im gemeinsamen Zelt noch ausgiebig gefeiert.

„Der Firmenlauf Saarland ist ein fester Termin in unserem Jahreskalender“, sagt Geschäftsführer Alfons Ney. „Das Interessante ist die Verbindung von Sport und Spaß. Eine Kombination, die auch Sportmuffel zur Bewegung animieren kann und gleichzeitig den Teamgedanken stärkt.“ Nach dem Lauf ist vor dem Lauf – bereits in den Abendstunden stand fest: Im nächsten Jahr ist Lakal wieder mit von der Partie. Und der ein oder andere beginnt bereits jetzt mit dem Training.

[www.lakal.de](http://www.lakal.de)

## Fachmesse für Fenster-, Türen und Fassaden

Wenige Länder stehen derzeit so sehr im Vordergrund wie die Vereinigten Arabischen Emirate. Immer zukunftsgerichtet, mit Blick auf die neuesten, innovativsten Techniken im Bau- und Architekturdesign, präsentieren die Emiraties stolz Ihre einzigartigen Projekte.

Die lebhafteste Entwicklung der lokalen Bau- und Bauzulieferindustrie der letzten Jahre hat eine große Anzahl nationaler und internationaler Beratungs-, Ingenieur- und Bauunternehmen angezogen. Eine ganze Reihe neuer Projekte für die Expo 2020, darunter Infrastruktur und Hotels für die Expo 2020, oder die Neuentwicklung ganzer Stadtteile wie das Dubai Creek Projekt oder Jumeirah Central, befinden sich in Vorbereitung.

Für viele Unternehmen ist Dubai derzeit der wichtigste Markt. Dies spiegelt auch die

einzigste Fachmesse für Fenster-, Türen und Fassaden im arabischen Raum, die Widofa, wieder. 2016 fand die erste Auflage der Windows, Doors & Facades statt. Gleich zu Beginn hat sie mit ihren 5071 Fachbesuchern alle Erwartungen übertroffen. Die Premierenveranstaltung gewann den begehrten Middle East Event & Exhibition Award

für die „Beste Fachmesse unter 10000 Quadratmeter Ausstellungsfläche“.

Vom 25.–27. September 2017 wird die bereits ausverkaufte Widofa erneut Treffpunkt der wichtigsten Vertreter der Branche sein. In diesem Jahr werden über 8000 Fachbesucher erwartet. Die Zahl der deutschen Aussteller hat sich zum Vorjahr

verdoppelt. Auf dem offiziellen deutschen Firmengemeinschaftsstand werden folgende zahlreiche Firmen in Dubai vertreten sein. Auch Gründungspartner Schüco ist in 2017 wieder dabei und präsentiert auf knapp 200 Quadratmetern Standfläche innovative und nachhaltige Produktlösungen aus Aluminium, die die spezifischen Bedürfnisse des Marktes erfüllen.

Die Hauptsektoren auf der Widofa 2017 sind Türen, Eingangsbereiche, Tore, Garagentore, Fenster, Glasfronten, Fassaden, Sonnenschutz, Schloss und Beschlag, Bänder, Maschinen, Komponenten und Rohmaterial. Als spezifische Fachmesse wird die Widofa 2017 begleitet von technischen Seminaren, zertifizierten Workshops und Fachkonferenzen.

[www.windowsdoorsandfacadevent.com](http://www.windowsdoorsandfacadevent.com)

## 45. Rosenheimer Fenstertage

Dynamische Internetportale, die Digitalisierung, Industrie 4.0, Migrationsbewegungen, Demografie – all das beeinflusst Kaufentscheidungen und damit Produkte in rasendem Tempo. Wer Trends nicht rechtzeitig erkennt und keine passenden Lösungen entwickelt, wird am Markt nicht bestehen. Auf den diesjährigen Fenstertagen vom 11. bis 13. Oktober in Rosenheim werden deshalb die wichtigsten technologischen Trends und die Auswirkungen gesellschaftlicher Entwicklungen analysiert. Auch die neue MBO und MVV TB sowie normative Änderungen in ISO 10077 (U-Werte) und bei Fensterbeschlägen verlangen Informationen aus erster Hand.

Die Internet- und „Digitalisierungswelle“ rollt immer stärker gegen die Gestade der Fenster- und Fassadenbranche. Internetportale, die Automatisierung von Bauelementen, Smart Home und neue Apps signalisieren eindeutig, dass fundamentale Änderungen bei Technik und Kaufverhalten anstehen. Auch die Produkte sind im starken Wandel. Fenster ersetzen Fassaden, Türen werden zu Toren, Außentüren zu Innentüren, Aufzugstüren zu Eingangstüren. Die Anwendungen wachsen ineinander und bieten viele zusätzliche Möglichkeiten. Damit die „Wellen“ für Unternehmen nicht zur Überschwemmung führen, werden die 45. Rosenheimer Fenstertage die wichtigsten Trends in 29 Vorträgen sowie vier Workshops analysieren.

Institutsleiter Prof. Ulrich Sieberath wird in seinem Vortrag „Zukunft meistern – Mit Wissen, Kompetenz und Mut den Trends von Digitalisierung, Technologie und gesellschaftlichem Wandel begegnen“ Analysen und Lösungswege für Fenster- und Fassadenhersteller vorstellen.

ift Rosenheim (2)



Ein Blick ins Plenum mit annähernd 1000 Teilnehmern der Rosenheimer Fenstertage 2016.

Als weiterer Keynote-Speaker wird Dr. Jens-Uwe Meyer (Innolytics GmbH) in seinem Vortrag „Achtung – digitale Disruption in der Fensterbranche“ zeigen, wie digitale Technologien Neues schaffen können, ohne dass Firmen auf dem Markt verloren gehen und zum Opfer der Digitalisierung werden. Ein weiteres Highlight ist

der detaillierte Einblick in die Fassade der Elbphilharmonie von Michael Elstner (AGC Interpane), Stefan Goeddertz (Herzog & de Meuron) und Karl Lindenmaier (Josef Gartner).

Weitere Vorträge zu Innovationen halten Dr. Johannes Canisius, Merck KGaA, zu dem Thema „Schaltbare Flüssigkristallgläser – Chemie trifft Glas“, Lukas Niklaus vom Fraunhofer-Institut für Silicatiforschung ISC, zu dem Thema „Zukunftstrend schaltbare Verglasungen – Stand der Technik, Forschung und Entwicklung“, Vesna Pungercar, TU München, zu dem Thema „Die Fenstermaschine – Vorgefertigte Sanierungsfenster mit integrierter Technik“ und Dr. Frederik Lehner, Interconnection Consulting, behandelt die Frage „E-Commerce im Fenstermarkt, Eurograb oder Umsatzmotor?“.

Über „Absturzsichernde T-Verbinder bei Kunststofffenstern – Neue ift Richtlinie FE 06/2“, referiert Torsen Voigt, „Jede Fassade ist anders! Notwendigkeit und Möglichkeiten

von Objektprüfungen“ ist das Thema des Vortrags von Rolf Schnitzler. „Der neue Leitfaden zur Montage von Vorhangfassaden – Bericht des Obmanns des Techn. Ausschusses des VFF“ ist das Thema des Vortrags von Christian Anders, Anders Metallbau GmbH, „Bauteilkatalog von Vorhangfassaden – ift-Forschungsprojekt zur Luftschalldämmung und Schalllängsleitung“, ist das Thema von Bernd Saß. Florian Stich referiert über den „ift-Nachhaltigkeits-Produktpass (NHPP) – Produktnachweise für DGNB, LEED und BREEAM“ und die „Montage einbruchhemmender Bauelemente in hochwärmedämmendem Ziegelmauerwerk – Zwischenstand zum aktuellen Forschungsvorhaben“, ist der Titel von Fabian Kutschers Vortrag.

Bereits am Vorabend bietet der ift-Power-Workshop den Fensterbauern Insider-Tipps zur Montage von Hebe-Schiebeelementen, zur visuellen Beurteilung von Glas, zum Montageplaner und aus der Gutachterpraxis.



Die Rosenheimer Fenstertage 2017 informieren kompetent und aus erster Hand über die wichtigsten Trends der Fenster- und Fassadenbranche.

[www.fenstertage.de](http://www.fenstertage.de)  
[www.ift-rosenheim.de](http://www.ift-rosenheim.de)

# Was vor 45 Jahren aktuell war ...



## Seminare und Veranstaltungen

### Video-Lehrgang Einführung in die Datenverarbeitung

Diese Fernsehserie, die in Gemeinschaftsproduktion des Bayerischen, Hessischen und Westdeutschen Rundfunks sowie des Südwestfunks hergestellt wurde und im dritten Programm der ARD ausgestrahlt wurde, ist für die öffentliche Nutzung freigegeben worden.

Die gesamte Serie ist auf Magnetband (schwarz-weiß) aufgezeichnet und daher auch für alle Formate der markt gängigen Video-Recorder zu kopieren.

In Industrie, Wissenschaft und Verwaltung ist die elektronische Datenverarbeitung eine Notwendigkeit, die jedem bekannt ist. Der Video-Lehrgang will in 26 Folgen dem ständig wachsenden Personalbedarf in sich stetig ausweitenden Anwendungsbereichen Rechnung tragen. Der Lehrgang entspricht dem Grundkurs der EDV-Schulen in der Wirtschaft. Seine wichtigste Zielgruppe ist der wachsende Kreis der Kontaktpersonen, die in Betrieb und Büro unmittelbar durch Daten-Zulieferung und -Auswertung mit der EDV in Berührung kommen und über deren Arbeitsweise zu unterrichten sind. Darüber hinaus kann der Fernsehkurs an Fachschulen forbildende Informationen für die eigene Unterrichtsgestaltung vermitteln. Nicht zuletzt aber soll all jenen eine erste grundlegende Ausbildung ermöglicht werden, die sich unmittelbar als Programmierer o. ä. der elektronischen Datenverarbeitung zuwenden wollen.

Die 26 Sendungen werden von umfangreichem schriftlichem Arbeitsmaterial begleitet. Die Textbänder vertiefen den Stoff und regen durch gezielte Aufgabenstellung die Kurs Teilnehmer zu aktiver Mitarbeit an. Außerdem wurde ein Glossar publiziert, das die oft unterschiedliche industrielle EDV-Terminologie auf einen gemeinsamen Nenner bringt. Der Video-Lehrgang kann mit und ohne Hardware gemietet werden für eine Zeitspanne zwischen 6 und 36 Monaten. Nähere Auskunft erteilt die Akademie Meersburg, 7758 Meersburg, Postfach, Telefon 0 75 32/90 16-8.

### Handwerkskammer Dortmund

#### Kunststoffe im Fensterbau

Termine:

#### Als Tageslehrgang

- a) vom 26. 2. bis 1. 3. 1973
  - b) vom 16. 4. bis 19. 4. 1973
  - c) vom 28. 5. bis 1. 6. 1973
- jeweils von 9.00 bis 17.00 Uhr

Dauer: 32 Stunden — Kosten: 120,— DM

Themen:

Einführung in das Gebiet der Kunststoffe, Herstellung von Profilen aus PVC, schlagfest, Schweißen, Kleben von Profilen, Nacharbeiten, Schweißen von Fensterecken, Verputzen der Schweißnähte, Fensterkonstruktionen, Einbau der Fenster, Kitte, Klotzen, dauerelastische Massen, Dichtungsprofile, Herstellung eines Drehkippfensters, Verglasung, Einbau, Reinigung von Kunststoff-Fenstern.

#### Verarbeitung von Gießharzen im Fertigungsmittelbau (interessant für Metallbau, Modellbau, Apparatebau)

Termine:

#### Als Tageslehrgang

- vom 22. 1. bis 26. 1. 1973
  - vom 12. 3. bis 16. 3. 1973
- jeweils von 9.00 bis 17.00 Uhr

Dauer: 40 Stunden — Kosten: 200,— DM

Themen:

Einführung in das Gebiet der Kunststoffe. Grundsätzliches über Harze, Härter, Verstärkungsmaterialien, Füllstoffe und Arbeitsvorbereitung. Verarbeitungsverfahren wie Grundieren, Gießen, Laminieren, Hinterfütern, Straken. Herstellungstechniken verschiedener Fertigungsmittel.

Praktische Übungen:

Grundieren, Gießen, Laminieren, Hinterfütern, Straken, Verstärken und Versteifen, Reparatur, Herstellen verschiedener Fertigungsmittel.

**RTS** MAGAZIN

Rollladen · Tore · Sonnenschutz

52. Jahrgang

#### Verlag

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

#### Verlagsleitung

Hans Jürgen Below (Verlagsanschrift)

#### Redaktion und freie Mitarbeiter

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

#### Chefredakteurin V.i.S.d.P.

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

#### Online-Redaktion

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

#### Anzeigen

WWG Wirtschaftswerbegesellschaft mbH  
Anzeigenleitung: Erwin Klein  
(Verlagsanschrift)



#### Anzeigenverkauf:

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

#### Anzeigenverwaltung:

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

#### Bankverbindung

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

#### Wir sind Mitglied in folgenden Verbänden



#### Leser-Service und Abonnentenbetreuung

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

#### Erscheinungsweise

12 Ausgaben pro Jahr

#### Bezugspreis

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

#### Grafik-Design

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

#### Druck

D+L Printpartner GmbH, Schlavenhorst 10, 46395 Bocholt

Erfüllungsort und Gerichtsstand: Düsseldorf

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

(ISSN 2199-6644)

# Aushangpflichtige Gesetze

## für Handwerk und Gewerbe



### Aushangpflichtige Gesetze – aktualisierte Ausgabe

- **Mutterschutzgesetz 2017 und 2018!**
- Jugendarbeitsschutzgesetz
- Mindestlohngesetz
- Arbeitszeitgesetz
- Neu: Mindestlohnanpassungsverordnung

---

#### Aushangpflichtige Gesetze für Handwerk und Gewerbe

Stand: Mai 2017, 152 Seiten,  
DIN A5, Broschur, aushangbereit durch Lochung,  
ISBN: 978-3-86950-424-7

**9,- €**

Weitere Informationen, auch zu den vorteilhaften Staffelpreisen, unter:  
[www.vh-buchshop.de/aushang.html](http://www.vh-buchshop.de/aushang.html)

---

Stand 06/2017. Bestellungen innerhalb Deutschlands ab 25,00 € versandkostenfrei, bis 25,00 € zzgl. Versandkosten von 3,80 €. Lieferung ins Ausland gegen Vorkasse. Preisänderungen/Irrtümer vorbehalten.  
Erfüllungsort und Gerichtsstand: Düsseldorf

**Bestellungen: Telefonisch 02 11/ 390 98-27, per Fax 02 11/ 390 98-33,  
per Mail [info@vh-buchshop.de](mailto:info@vh-buchshop.de) oder unter [www.vh-buchshop.de/aushang.html](http://www.vh-buchshop.de/aushang.html)**

**Reflexa**

Sonnenschutz in Perfektion



**Zuhause** schützen. **Sicherheit** fühlen. **Privatsphäre** genießen mit

**Rolladen von Reflexa**