



n8
THE NEW EIGHT

Frühes neues Jahr.
Made in Germany.

markilux.com

markilux

sicher zeitlos schön

INTERVIEW: Viel Lifestyle, viel Farbe

BRANCHE: Auf der sicheren Seite

OBJEKT: Schatten für den Diamanten



NICE ERA INN EIN SYSTEM UNENDLICHE LÖSUNGSMÖGLICHKEITEN

AIR – DER BERÜHRUNGSLOSE NICE-SENDER

Era Inn ist ein komplettes, vielseitiges Hightech-System für die Steuerung von Jalousien, um natürliches Licht intelligent und einfach zu regeln:

Optimierung der Energieeffizienz und extrem hohe Laufruhe für ultimatives Wohlbefinden in jedem Wohn- oder Arbeitsbereich.

Era Inn ist präzise, laufruhig und sicher, kann in andere Gebäudeautomationssysteme integriert werden und ist mit zahlreichen benutzerfreundlichen Steuergeräten kompatibel: **die einfachste Kontrolle und Integration für jeden Lebensstil.**

Halten Sie Ihren Geschäftsbetrieb mit Nice auf dem neuesten Stand.



Niceforyou.com

Neue Ideen für eine moderne Branche

Die Vorbereitungen für die diesjährige Haupttagung des Bundesverbandes Rollläden + Sonnenschutz, die vom 27. bis 29. Oktober im Europapark in Rust stattfinden wird, gehen in den Endspurt. Gemeinsam mit der gastgebenden Innung Baden um Obermeisterin Susanne Walter freuen wir uns darauf, nach aktuellem Anmeldestand über 500 Vertreter von RS-Fachbetrieben, der Zulieferindustrie sowie Partner und Gäste unseres Verbandes zu einer erlebnisreichen Veranstaltung begrüßen zu können, die in vielerlei Hinsicht etwas Besonderes sein wird. Zu nennen wäre da z.B. das Auszubildendentreffen „Next Generation“, das in dieser Form zum ersten Mal parallel zu einer Haupttagung stattfinden wird. Junge angehende Rollladen- und Sonnenschutzmechaniker aus ganz Deutschland kommen in Rust zusammen, um sich gegenseitig kennenzulernen, neue interessante Erfahrungen zu machen und natürlich auch zusammen



zu feiern. So soll das Zusammengehörigkeitsgefühl bereits bei den Berufseinsteigern gestärkt und ihnen signalisiert werden: Ihr gehört mit dazu, zur großen RS-Familie.

Natürlich wird die Haupttagung auch wieder ein umfangreiches Fachprogramm beinhalten, das dieses Mal ganz im Zeichen der Digitalisierung stehen wird: So freuen wir uns auf Christoph Krause, den Leiter des Digitalen Kompetenzzentrums Handwerk in Koblenz, der in der ihm eigenen mitreißenden Art darstellen wird, welche Chancen die Digitalisierung auch dem Rollladen- und Sonnen-

schutztechniker-Handwerk eröffnet. Wie das konkret in der Praxis ausschauen könnte und wie man als Handwerksbetrieb erfolgreich in den Sozialen Medien agiert, darüber werden in einem Bühnengespräch Robert Schovenberg von der Content Management AG und Michael Mester, Inhaber eines RS-Fachbetriebes in Bielefeld, informieren. Besonders gespannt bin ich zudem auf Erwin Markowski. Der IT-Sicherheitsexperte wird live demonstrieren, wie leicht Hacker und Cyberkriminelle an die Daten von Handys kommen können. Das wird sicherlich für so manche Überraschung sorgen.

Eine Besonderheit dieser Tagung steht dann wieder am Samstagvormittag an: Alle Teilnehmer der Haupttagung sowie des Auszubildendenevents werden gemeinsam in Teams an einer gewaltigen „Kettenreaktion“ arbeiten. Dabei wird es darum gehen, unter fachkundiger Anleitung gemeinsam an einer Aktion zu basteln, die dann mit einem kleinen Schubs beginnt und – hoffentlich – ein großes Spektakel auslöst. Dass dabei jede Menge Branchenprodukte verarbeitet werden, versteht sich von selbst.

Wenn man schon im größten Freizeit- und Erlebnispark Deutschlands tagt, dann muss natürlich genügend Zeit zur Verfügung stehen, auch dessen Attraktionen ausgiebig zu erkunden. Dafür wird unter anderem am Samstagnachmittag Gelegenheit bestehen. Außerdem bietet der Europapark-Dome den spektakulären Schauplatz für den Festabend am Samstag. Und wer im sonnenverwöhnten Baden weilt, der will natürlich auch die dortigen Weine probieren. Dazu wird im Rahmen des Innungsabends am Freitag unter fachkundiger Begleitung Gelegenheit bestehen.

Alles in allem erwartet uns in Rust also wieder ein äußerst vielseitiges Programm, das für jeden etwas zu bieten haben wird. Ich freue mich darauf!

Christoph Silber-Bonz

Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes Rollläden + Sonnenschutz e.V.

BRANDSCHUTZ.
RICHTIG.
SICHER.

HEYDEBRECK
Maßstab für Qualität im Rollladenbau!

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

www.heydebreck.com



Seite 22



Seite 24

■ Editorial

Neue Ideen für eine moderne Branche3

■ Titelstory

Mit den Produktneuheiten 2018 früh in die Saison starten6

■ Branche

Viel Lifestyle, viel Farbe8

Auf der sicheren Seite10

Wirtschaftsinitiative beigetreten12

Viele Neuheiten im Gepäck12

Neuer TV-Spot13

Weichen für die Zukunft gestellt14

Ausbildungsstart 201714

Veränderung im Unternehmen16

Personelle und strukturelle Änderungen16

In den Ruhestand verabschiedet16

Trauer um Unternehmensgründer17

Beraterin verabschiedet17

Wechsel in der Geschäftsführung17

29 Auszubildende und Studierende
beginnen berufliche Laufbahn18

Ausbildungsstart in Rettenbach19

„Stillstand ist Rückschritt“20

■ Objekte

Einfamilienhaus, Goes:
Panoramaaussicht mit Sonnenschutz22

Port House, Antwerpen:
Schatten für den Diamanten24

City Outlet, Bad Münstereifel:
Markisen kennzeichnen Outlet-Shops26

Privater Wintergarten, Oslo:
Wiederaufbau nach Stand der Technik28

■ Technik

Bandbeschichtet ist nicht gleich pulverbeschichtet30

Feuerschutztüren nach europäischem Standard32

Zweiter Rettungsweg über die Toranlage33

Garagentorprogramm erweitert34

Stahlblech-Brandschutztüren mit europäischer Zulassung35

Schlankes Lüftungssystem für schattige Plätzchen36

Neues Kraftmessgerät36

Über Höhenunterschiede hinweg37

Smart Home unkompliziert nachrüsten38

Der Sonnenschutz denkt mit39

- **Produkte**
Aktuelle Produktneuheiten 40-49

- **Markt**
Zuverlässiger Partner mit hoher Wertschätzung 50
Erneut in nordamerikanischen Markt investiert 51
Starke Ausbildung, starker Teamgeist 52
Ein perfekter Tag mit dem perfekten Sonnenschutz 53
Dialog auf Augenhöhe 54
App to date 55
Durch die Brille des Endverwenders 56
Verein feiert 20-jähriges Bestehen 57
Gut geplanter Sonnenschutz unterstützt
Konzentration und Leistungsfähigkeit 58
Azubi-Zahlen wachsen wieder 59

- Messen und Veranstaltungen 60
- Inserenten- und Unternehmensverzeichnis 64
- Rückblick..... 66
- Impressum 66



Zum Titel

„THE NEW EIGHT“ lautet das Motto der diesjährigen Roadshows von Markilux, auf denen der Markisenspezialist seinen Fachhändlern die Neuheiten des nächsten Jahres vorstellt.

SIRALHome



Umrüstung bestehender motorisierter Anlagen ohne Funk durch Komponenten von SIRALHome zum Smart Home.

zur Unterstützung Ihrer HERBSTAKTION



Gateway

-  **Rolläden**
-  **Jalousien**
-  **Markisen**
-  **Garagentore**

Einzelheiten erfahren Sie hier:



Link: www.siral.de/anzeigenqr/Herbstaktion2017.pdf
oder direkt unter:



Echte Qualität made in Germany!

SIRAL GmbH
Postfach 1345
D 73638 Welzheim

Tel. 07182-92770
www.siral.de

Fax 927755
info@siral.de

n8

THE NEW EIGHT

Auf sechs Roadshows erfahren die Fachpartner des Unternehmens ab Mitte November, mit welchen neuen Produktentwicklungen der nächste Markisensommer eingeläutet wird.

Mit den Produktneuheiten 2018 früh in die Saison starten

„THE NEW EIGHT“ lautet das Motto der diesjährigen Roadshows von Markilux, auf denen der Markisenspezialist seinen Fachhändlern die Neuheiten des nächsten Jahres vorstellt. Ab November 2017 wird das Unternehmen seine acht Produktschwerpunkte in den Schauräumen Berlin, Lörrach, Salzburg, Köln, Hamburg und Emsdetten präsentieren. Mit dem frühen Saisonauftakt möchte Markilux seinen Handelspartnern eine Art „Pole-Position“ für den Start in das Messejahr 2018 bieten.

Die Zahl Acht symbolisiert Erfolg, Wachstum und sie steht für unbegrenzte Möglichkeiten. Im für die Sonnenschutzbranche wichtigen Messejahr 2018 greift der Markisenspezialist daher die Acht als Symbol im Slogan „THE NEW EIGHT“ für die kommende Saison auf. „Wir gehen mit sieben Produktneuheiten plus unserer neuen Kollektion an Sonnenschutztüchern ins nächste Jahr, mit dem klaren Ziel, im In- wie im Ausland weiter zu wachsen. Wir wollen Markilux als Designmarke noch bekannter machen und so auch den Erfolg unserer Fachpartner weiter stärken. Da passt die Acht als Symbol für Wachstum gut in unser Marketingkonzept“, erklärt Klaus Wuchner, Leiter für Marketing und Vertrieb.

Produkte setzen auf neueste Technik und Lifestyle

Die neuen Produktthemen stünden außerdem, wie gewohnt, für innovative Technik und für noch mehr Markise mit komfortablen Funktionen. Technische Details wurden weiter verfeinert und modernste digitale Tools sollen die Wahl der Wunschmarkise zukünftig noch einfacher machen. Eine große Farbwahl, überraschende Dessins mit spannenden Garneffekten und jede Menge Lifestyle verspricht zudem die neue Tuchsammellektion. „Bei den Dessins wollen wir dem Spiel der Möglichkeiten weiteren Raum geben“, sagt Wuchner. Deshalb gehe das Unternehmen hier erneut Wege abseits des Mainstreams, damit der Endkunde Balkon und Terrasse mit individueller Note gestalten könne.

Die Markisensaison 2018 früh im Visier

Ab November 2017 wird das Unternehmen seinen Fachhändlern die Neuheiten während sechs Roadshows in den eigenen Schauräumen in Berlin, Lörrach, Salzburg, Köln, Hamburg und Emsdetten vorstellen. Klaus Wuchner und sein Team möchten



Klaus Wuchner, Leiter Marketing und Vertrieb, möchte seinen Fachkunden einen frühen Start in das Messejahr 2018 ermöglichen.

dem Fachhandel damit einen frühen und gut vorbereiteten Start in die Markisensaison 2018 bieten. „Unsere Fachpartner wissen schon Ende 2017, welche Neuheiten unser Produktsortiment bereithält. So können sie Werbeaktionen früher planen und das nächste Verkaufsjahr entspannter vorbereiten“, ist sich Klaus Wuchner sicher. Schon in den vergangenen Jahren habe das Unternehmen mit seinen Roadshows, die einen

sehr intensiven Kundenkontakt ermöglichen, beste Erfahrungen gemacht. Deshalb sei man auch mit Blick auf 2018 bei diesem bewährten Konzept geblieben und begrüße die Fachkunden Ende 2017 zu den Neuheiten-Events mit dem Versprechen, sich auf ein „Frühes neues Jahr“ mit spannenden Produktangeboten freuen zu können.

www.markilux.com

Viel Lifestyle, viel Farbe



Annette Busch arbeitet seit 12 Jahren als Textilingenieurin und Designerin bei dem Markisenhersteller in Emsdetten.

Markisenspezialist Markilux präsentiert ab 2018 seine neue Kollektion an Sonnenschutztüchern. Textildesignerin Annette Busch gibt einen Einblick in den vielfältigen Prozess, der einer neuen Kollektion vorausgeht. Sie arbeitet seit 12 Jahren als Textilingenieurin und Designerin beim Markisenhersteller Markilux in Emsdetten. Im Interview erzählt sie, wie die neue Markisentuch-Kollektion, die im kommenden Jahr auf den Markt kommt, über einen Zeitraum von eineinhalb Jahren gewachsen ist, was heutige Dessins ausmacht und worauf man ab 2018 gespannt sein darf.

RTS: Die „Markilux Collection 2018“ ist die dritte Tuchkollektion, die Sie als Textildesignerin begleiten: Wie haben sich die Kollektionen im Laufe der Zeit entwickelt?

Annette Busch: Da hat sich in den vergangenen Jahren eine Menge getan: Früher musste ein Markisentuch einfach nur Schatten spenden. Heute dagegen sind zudem Dessins und

Farbe wichtig. Denn mit ihnen kann eine Markise Akzente auf Terrasse und Balkon setzen. Markisen haben sich ganz klar zu modischen Lifestyle-Produkten entwickelt. Deshalb ist es uns wichtig, in unseren Kollektionen aktuelle Trends abzubilden.

RTS: Was sind Ihres Erachtens die größten Herausforderungen bei einem Kollektionswechsel?

Annette Busch: Es ist die Kunst, beim Entwurf einer Kollektion, Dessins, Farbkompositionen und Farbangebote so zu wählen, dass sie die kommenden fünf Jahre attraktiv bleiben. Bei den heute schnell wechselnden Farbtrends ist dies nicht einfach. Hinzu kommt, dass wir versuchen, wichtige Einrichtungs- und Geschmacksstile in die Kollektion fließen zu lassen. Denn jeder soll sich in unserer Kollektion wiederfinden: der Traditionalist genauso, wie der Purist, der Farbenfreudige oder der Avantgardist. Die Dessins müssen dafür breit gefächert angelegt sein.

RTS: Eine Tuchkollektion zu gestalten ist ein kreativer Prozess: Wie sieht dieser Prozess aus und wie lange haben Sie dafür gebraucht?

Annette Busch: Eine Kollektion zu entwerfen, geht nicht von jetzt auf gleich. Von der ersten Idee bis zur fertigen Kollektion brauchen wir gut eineinhalb Jahre. Dabei gehen wir Schritt für Schritt vor. Um in einen kreativen Fluss zu kommen, ist es wichtig, sich zunächst inspirieren zu lassen. Als nächstes skizziert man erste Ideen, aus denen sich konkrete Entwürfe für Markisenstoffe entwickeln. Zum Prozess gehören aber auch eher nüchterne Arbeiten wie Trend- und Markt-Analysen oder das Vorbereiten des Produktionsprozesses. Es ist zu klären, ob die Ideen bei den Fachhändlern ankommen. Zudem gibt es eine Menge Meetings mit dem Vertrieb, der Technik und Geschäftsleitung. Dieser Austausch ist wichtig, um sich im kreativen Prozess nicht zu verlieren. Stehen die Entwürfe, dann wird eine Muster-

kollektion gewebt und wenn diese überzeugt, folgt schließlich die Produktion. Viele gute Ideen oder Entwürfe entstehen allerdings oft erst zum Schluss, wenn man richtig im Fluss ist. Doch es gibt ein festes Zeitfenster, in dem die Kollektion fertig sein muss. Da heißt es, sich manchmal zu bremsen.

RTS: Gibt es besondere Inspirationsquellen die Sie nutzen, um eine Kollektion mit Leben zu füllen?

Annette Busch: Der Klassiker in puncto Inspiration sind natürlich Messen, auf denen es um Themen wie Einrichten, Mode, Stoffe, Farben, Lifestyle und Architektur geht. Außerdem lasse ich mich von kreativen Impulsen auf Internetplattformen wie Pinterest oder auf Blogs inspirieren. Kunst und Ausstellungen sind ebenfalls gute Quellen, um Ideen zu sammeln. Und es hilft, sich mit Kunden, Kollegen oder generell mit Menschen auszutauschen. So kann man die vielen Eindrücke verknüpfen und bekommt ein erstes Feedback auf seine Ideen.

RTS: Welche Rolle spielen heute Trends aus der Mode- und Einrichtungswelt für das Design von Markisentüchern?

Annette Busch: Mode ist etwas, über das sich viele Menschen definieren. Sie hat großen Einfluss auf andere Produktwelten – unsere Branche eingeschlossen. Das heißt, sich immer wieder textilen Trends und Farbkombinationen zu nähern und sie für das Produkt Markisentuch anzupassen. Auch die Einrichtungswelt ist von der Mode inspiriert und für uns eine wichtige Inspirationsquelle. Ebenso wie die Architektur, deren optische Strukturen schon seit Jahren Einfluss auf unsere Dessins haben. Letztlich wirkt die gesamte uns umgebende Welt auf den Prozess des Kollektionsentwurfs ein. Da ist es manchmal schwierig zu sagen, wo man eine Farbe oder Farbkombination zum ers-

ten Mal gesehen hat und warum sie einem so gut gefällt.

RTS: Das braun-orange gestreifte Tuch war lange Zeit tonangebend auf Balkon und Terrasse. Das sieht heute anders aus: Wie hat sich der Geschmack in den vergangenen Jahren gewandelt?

Annette Busch: Früher hat kaum jemand darüber nachgedacht, ob ein Markisenstoff schön aussieht. Er musste seine Funktion erfüllen und das reichte. Heute gestalten immer mehr Menschen Garten und Terrasse nach eigenen Vorstellungen. Sie möchten sich damit genauso von anderen Menschen abgrenzen, wie durch Kleidung oder den eigenen Einrichtungsstil. Viele Kunden legen heute auch beim Markisenstoff großen Wert auf trendige Dessins und ausgewählte Farben, mit denen sich die persönliche Note unterstreichen lässt.

RTS: Vorlieben für Farben und Dessins sind nicht in allen Ländern gleich. Wie gehen Sie gestalterisch vor, um auch international mit Ihren Dessins zu punkten?

Annette Busch: Je globaler die Märkte, desto mehr nähern sich auch Trends und Geschmäcker an. Trotzdem gibt es noch in vielen Ländern eigene Vorlieben für Muster und Farben. Das stimmen wir mit den Kollegen vor Ort ab oder auf internationalen Messen und Ausstellungen. Unsere Kollektion ist jedoch in den vergangenen Jahren Stück für Stück internationaler geworden. Und mit der neuen Markilux Collection gehen wir vor allem farblich noch einen großen Schritt weiter.

RTS: Sie lassen in jede Kollektion auch immer wieder technische Verfahren aus anderen textilen Branchen einfließen. Was reizt Sie daran?

Annette Busch: Als Textildesignerin und Ingenieurin bin ich von Natur aus daran interessiert, gutes Design mit ausgefeilter Technik zu kombinieren. Ein so spezielles Produkt wie ein Markisenstoff ist dabei be-

sonders herausfordernd. Deshalb probieren wir im Textilverkwerk viel aus, um Effekte und Optiken von Dekostoffen und Möbelstoffen oder von Kleidung auf Markisentücher zu übertragen. Den Experimenten sind aber enge Grenzen gesetzt. Denn Sonnenschutzstoffe müssen wetterfest, reißfest sowie lichtecht sein und sich gut konfektionieren lassen. Das schließt manche neue Garne, Gewebearbeitung oder Muster von vornherein aus. Dafür bauen wir seit Jahren unsere Farbkompetenz weiter aus. Sowohl in der Vielfalt als auch in der Art und Weise wie wir Farben kombinieren. So gibt es in unserer neuen Kollektion eine Menge überraschender Effekte und spannender Dessins.

RTS: Was gefällt Ihnen persönlich an der neuen „Markilux Collection“ am besten?

Annette Busch: Es gibt in der neuen Kollektion einen speziellen Garntyp, der den Tüchern eine Art changierenden Effekt verleiht. Diese Dessins sind meine absoluten Favoriten! Gelingen finde ich zudem die farbliche Harmonie der Dessins, die vielfältigen Farbabstufungen und Farbeffekte. Ich denke, die Kollektion ist so ausgewogen und gleichzeitig so speziell, dass für jeden etwas dabei sein wird.

RTS: Es heißt ja: „Nach dem Spiel ist vor dem Spiel“. Haben Sie bereits Ideen für die nächste Kollektion?

Annette Busch: Zunächst einmal bin ich sehr zufrieden, dass wir wieder eine attraktive, moderne Kollektion auf die Beine gestellt haben. Nun heißt es, die Markilux Collection für 2018 gut an den Start zu bringen. Doch im Grunde könnte ich eigentlich gleich weitermachen, denn es sprudeln noch so viele Ideen in meinem Kopf. Das ist in jedem Fall eine gute Basis, um das Markisentuch auch in Zukunft noch in vielen neuen Facetten zu zeigen.

RTS: Vielen Dank für das Gespräch!

www.markilux.com

**IHRE
ERFAHRUNG** TRIFFT AUF
UNSERE PRODUKTE



ROLLLÄDEN | SONNENSCHUTZ | ROLLTORE |
FENSTER | TÜREN | FASSADEN | SERVICE

Das Zip-Screen-System für ein optimales Raumklima

heroal VS Z

Das bewährte Sonnenschutzsystem heroal VS Z besticht durch große Flexibilität und enorme Windstabilität. Solide Materialien und intelligente Technik sorgen dabei für eine lange Lebensdauer und verschiedene Gewebeararten helfen, die Klimatisierungskosten zu senken. Dank Breiten von bis zu 5 Metern und einer Auswahl an aktuellen Farben und Oberflächen kann das Zip-Screen-System vielseitig verwendet und auch bei großflächigen Beschattungen eingesetzt werden. Genießen Sie mit dem heroal VS Z an heißen Tagen ein angenehmes Raumklima, ohne dass wertvolles Tageslicht verloren geht.

Weitere Informationen erhalten Sie auf www.heroal.com



Besuchen Sie uns auf
der R+T in Stuttgart
27.02. – 03.03.2018
Halle 9 | Stand B32

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



Auf der sicheren Seite



Hochschiebesicherungen, stabile Panzer und verstärkte Führungsschienen machen Gebäude rundum sicher.

Auf der R+T in Stuttgart, die vom 27. Februar bis zum 3. März 2018 stattfindet, bekommen die Fachbesucher zahlreiche Lösungen präsentiert, mit denen sich Gebäude rundum sicherer machen lassen. Zudem bietet das Rahmenprogramm zu diesem Bereich Experten-Know-how aus erster Hand.

Bauelementen wie Rollläden, Toren und Sonnenschutzsystemen kommt insbesondere hinsichtlich des automatischen Antriebs und der Steuerung eine wichtige Rolle zu. Hieraus ergeben sich hohe Anforderungen an die funktionale und elektrische Sicherheit, die in Verbindung mit der gewünschten Anwendung stehen muss. Auf der R+T 2018 in Stuttgart findet aus diesem Grund die ift-Sonderschau „Komfort + Sicherheit“ statt. In der neuen Paul Horn Halle (Halle 10) wird gezeigt, was Türen und Tore und deren Komponenten heute leisten können und müssen, wie die Anforderungen überprüfbar

sind und wie die Qualität gesichert werden kann. Ergänzt wird dies durch ein Vortragsforum, das gemeinsam mit dem BVT – Verband Tore organisiert wird.

Produkte bieten Sicherheit

Rollläden ermöglichen mit Hochschiebesicherungen, stabilen Panzern und verstärkten



Sicherheitsrollläden bieten zuverlässigen Schutz gegen Einbruchsversuche.

Führungsschienen einen effektiven Schutz vor Einbruchsversuchen. Warema bietet beispielsweise einen Sicherheits-Rollladen, der nach DIN EN 1627 Widerstandsklasse RC2 zertifiziert ist sowie ein spezielles Sicherheitspaket für die Vorbau-Rollläden V6 und V10 an. Zusätzlicher Schutz ist durch eine Smart Home Steuerung möglich, die eine Anwesenheit simuliert. Ein automatisches Öffnen und Schließen der Rollläden und Einschalten des Lichtes erweckt den Eindruck, dass jemand zuhause ist.

Auch Heroal bietet eine große Produktpalette an Sicherheitsrollläden, wie beispielsweise den Heroal RS 37 RC 2. Eine hochbelastbare Zweikomponenten-Integralwerkstoff-Ausschäumung verleiht dem filigranen Stab seine extreme Biegefestigkeit und Stabilität. Der Edelstahlrollladen Heroal RS 37 RC 3 überzeugt mit einem stabilen Panzer, einer Hochschiebesicherung sowie verstärkten Führungsschienen. Die doppelwandigen Edelstahl-Stäbe sind extrem stabil und belastbar.

Rundum sicher geht es auch in anderen Themenwelten der R+T in Stuttgart zu: Solarlux bietet ebenfalls eine Vielzahl an Produkten, die dem Sicherheitsbedürfnis Rechnung tragen. So garantiert die neue Glas-Faltwand optimalen Einbruchschutz. Ein Spezialgetriebe mit 24 Millimeter Hub verriegelt die Flügel in die oberen und unteren Rahmenprofile. Für maximale Sicherheit ist eine Verschlussüberwachung mit Reed-Kontakten sowie verdeckt liegender Kabelführung ebenso möglich wie eine Ausführung nach RC2 sowie RC2N.

Entsprechende Lösungen unter dem Sicherheitsaspekt werden die Besucher der R+T in Stuttgart auch im Bereich der Tore finden. So schützt zum Beispiel die besonders stabile Bauweise der Garagentore von Entrematic vor Einbrüchen, zudem ist ein zusätzlich geprüfter Einbruchschutz nach NEN

5096 möglich. Abgedeckte Laufschienen, Laufrollen und Zugfederkästen bieten extra Schutz. Die Torantriebe von Normstahl sind zusammen mit den Toren TÜV-geprüft und tragen das Siegel für geprüfte Sicherheit. Weitere Sicherheitsvorteile wie Fingerklemmschutz, Aufschiebeschutz, Federbruchsicherung

und Hinderniserkennung runden das Angebot in diesem Bereich ab.

Experten-Wissen

Fachbesucher der R+T 2018 in Stuttgart können sich auf die Präsentation vieler Produkte freuen, bei denen der Sicher-



Auch bei Glasfaltwänden müssen hinsichtlich des Sicherheitsgedankens keine Abstriche gemacht werden.

Solarlux



Normstahl/Entrematic

Tore wissen durch eine stabile Bauweise und geprüften Einbruchsschutz zu überzeugen.

heitsaspekt vollumfänglich beachtet wird und trotzdem die Funktion und das Design nicht in den Hintergrund gerückt wird. Auf der Weltleitmesse für Rollläden, Tore und Sonnenschutz wird eindrucksvoll belegt werden, dass es für jede Anwendung die richtige Lösung gibt, bei der keine Kompromisse gemacht werden müssen. Der di-

rekte Austausch mit Experten zu diesem Thema sowohl an den Messeständen als auch im Zuge des Rahmenprogramms ermöglicht es, auch perspektivisch den Anforderungen des Marktes hinsichtlich dieser Thematik jederzeit gerecht werden zu können.

www.rt-expo.com

Messe Stuttgart
Mitten im Markt



Sonnenschutz, der nicht nur vor Sonne schützt.

Mehr Infos zu Sonne und Schutz:
www.rt-expo.com

Wirtschaftsinitiative beigetreten

Der Bundesverband Rollläden + Sonnenschutz e.V. (BVRs) ist der Wirtschaftsinitiative Smart Living als neuer Teilnehmer beigetreten. Kernziel der Initiative ist es, Deutschland zum internationalen Leitmarkt für Smart-Living-Anwendungen zu entwickeln. Sie wurde Anfang des Jahres von führenden Verbänden und Herstellern gegründet. Gemeinsam will man den Transfer von Innovationen in den Markt beschleunigen, die bestehenden Hemmnisse dafür beseitigen und geeignete, zukunftsfähige Marktstrategien entwickeln.

Als flankierende Maßnahme hat das Bundesministerium für

Wirtschaft und Energie (BMWi) die Geschäftsstelle Smart Living beauftragt, die Arbeit der Wirtschaftsinitiative Smart Living koordiniert. Als neut-



rale Instanz trägt die Geschäftsstelle zur Vermittlung zwischen den verschiedenen Branchen und zur besseren Abstimmung von Maßnahmen zwischen Politik und Wirtschaft bei und soll als zentrale Anlaufstelle für alle

Akteure dienen. Zum ersten Mal hat sich die Wirtschaftsinitiative Smart Living im Rahmen der diesjährigen IFA in Berlin, am Gemeinschaftsstand der Ver-

bände ZVEH, ZVEI und VDE, einer breiteren Öffentlichkeit vorgestellt.

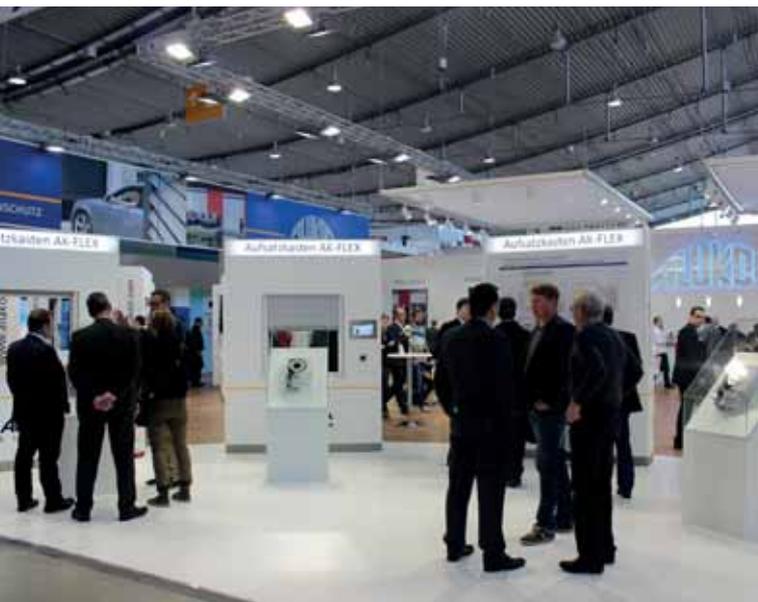
BVRs-Hauptgeschäftsführer Christoph Silber-Bonz, der den Verband im Strategiekreis der Wirtschaftsinitiative vertritt,

sieht den Bereich Smart Living auch für das Rollläden- und Sonnenschutztechniker-Handwerk als einen wichtigen Zukunftsmarkt. „Rollläden, Sonnenschutz und vor allem deren intelligente Steuerung sind unverzichtbarer Bestandteil moderner Hausautomation. Insofern haben auch wir ein großes Interesse daran, dieses Geschäftsfeld voranzubringen und vor allem aktiv mitzugestalten“, begründet Silber-Bonz das Engagement des BVRs bei der Wirtschaftsinitiative Smart Living.

www.rs-fachverband.de

www.smart-living-germany.de

Viele Neuheiten im Gepäck



Die Weltleitmesse war 2015 für das Unternehmen ein voller Erfolg.

Vom 27. Februar bis 03. März 2018 wird Alukon erneut mit einem knapp 600 Quadratmeter großen Messestand auf der R+T in Stuttgart vertreten sein. Die Besucher der Messe dürfen sich dabei auf ein neues Standkonzept sowie auf viele Produktneuheiten und Weiterentwicklungen des Herstellers freuen.

Bereits seit 1982 ist Alukon als Hersteller von Rollläden, Rolltoren, Sonnen- und Insektenschutzsystemen Teil der R+T in Stuttgart. Die Weltleitmesse der Branche hat dabei für Alukon eine ganz besondere Bedeutung, wie Geschäftsführer Klaus Braun erläutert: „Im Rahmen der R+T haben wir die

Möglichkeit, den Kontakt zu den für uns wichtigsten Zielgruppen, den Rollläden- und Jalousiebauern, Fensterbauern und Architekten, zu stärken und unsere Produktneuheiten vorzustellen. Dabei erreichen wir nicht nur nationale, sondern vor allem auch internationale Messebesucher, was für uns eine wichtige Rolle spielt. Deshalb gehen wir gerne und seit vielen Jahren auf die R+T.“

Auf der R+T 2018 erwarten die Besucher auf dem knapp 600 Quadratmeter großen Alukon Stand Produktneuheiten und Weiterentwicklungen sowie ein neues Standkonzept des Herstellers. Ein besonderes Highlight der Messe wird dabei die Präsentation eines eigenen Raffstoresystems von Alukon sein, dessen Entwicklung durch die Erweiterung am Firmensstandort in Konradsreuth möglich wurde und das erstmalig im Rahmen der Messe vorgestellt wird. Passend zum Produktfokus „Raffstore“, wie ihn sich Alukon für die R+T 2018 auf die Fahne geschrieben hat,

wird der Anfang 2017 neu entwickelte „Raff-E“, ein Schnellbau-Kasten für Raffstoren, im Rahmen der Messe vorgestellt. Zudem präsentiert Alukon Weiterentwicklungen im Vorbaukasten-Programm sowie bereits am Markt bewährte Produktlösungen wie den hochgedämmten Aufsatzkasten AK-Flex und das textile Sonnenschutzsystem ZipTex. Auch bei allen Neu- und Weiterentwicklungen, die im Rahmen der Messe gezeigt werden, bleibt Alukon seiner mehrschichtigen Vertriebsstruktur treu und liefert die Produkte in allen Fertigungsstufen – vom einzelnen Systembauteil bis hin zum fertigen Element – aus. Auf diese Weise kann Alukon besonders flexibel auf die Anforderungen des Marktes und die seiner Partner reagieren.

Die Besucher der R+T 2018 können sich vom 27. Februar bis 03. März 2018 auf dem Alukon Messestand B51 in Halle 9 informieren und beraten lassen.

www.alukon.de

Neuer TV-Spot

Seit Anfang September läuft auf ARD, ZDF und Sky der brandneue TV-Spot von Roma. In der Hauptrolle: die neue Comfort & Design Lamelle Roma CDL.

Der aufmerksamkeitsstarke 25-Sekünder zeigt ein Elternpaar auf der Suche nach Zweisamkeit. Dafür muss jedoch erst einmal der Nachwuchs beruhigt einschlafen können sowie die eigenen vier Wände vor fremden Blicken geschützt werden. Die neue Raffstoren-Lamelle Roma CDL erfüllt alle diese Wünsche nach Verdunkelung, Sichtschutz und ungestörter Ruhe, so dass die Eltern im Spot endlich „mal für sich sein können“.

Und diesmal geht Roma noch einen Schritt weiter. Im Anschluss an den Hauptspot folgt nach einer kurzen Unterbrechung immer ein kurzer Er-

innerungsspot, in dem ganz ausdrücklich über die neue Roma Comfort & Design Lamelle CDL gesprochen wird.

Starke Präsenz im 4. Quartal

Der neue Roma TV-Spot läuft zunächst bis Ende Oktober zu besten Sendezeiten des Vorabendprogramms auf ARD und ZDF sowie zu ausgewählten Terminen auf Sky. Bereits ab Anfang Oktober folgt nochmal eine Steigerung: Dann präsentiert die Roma CDL über das ganze vierte Quartal hinweg das Wetter vor acht und ist damit fast täglich immer zur gleichen „Bestzeit“ in der ARD präsent. Der Spot wird zusätzlich über das Videoportal YouTube und eine Landingpage verbreitet. Roma Fachpartner erhalten mit



Die neue Lamelle steht in dem TV-Spot im Mittelpunkt.

Plakaten, einem Onlinepaket und Werbemitteln für ihre Ausstellung Unterstützung, um die Werbewirkung für den eigenen Verkauf zu nutzen. Direkt zur

Landingpage mit dem neuen Spot gelangt man unter www.roma-tv.de.

www.roma.de

Bestens geschützt

Mit neuen Materialien und Technologien bewährt sich Sonnenschutz nicht nur bei Lichteinfall und hohen Temperaturen. Er schützt vor unerwünschten Blicken und Wärmeverlust, zugleich begeistert er mit tollem Design. Die größte Auswahl finden Sie auf der R+T in Stuttgart.



Weltleitmesse
für Rolläden,
Tore und
Sonnenschutz

27. Februar - 3. März 2018
Messe Stuttgart

www.rt-expo.com

Messe Stuttgart
Mitten im Markt



Weichen für die Zukunft gestellt



Der kaufmännische Geschäftsführer Daniel Verhufen (l.) und Geschäftsführer Helmut Friedrich (r.) gratulieren Frank Lichtenfeld und Melissa Borgmeier zur ihren neuen Positionen.

Bei der Aso GmbH Antriebs- und Steuerungstechnik gibt es personelle Veränderungen, die zum einen die wachsenden Anforderungen bei der Kommunikation und der Regelkonformität und zum anderen die Ausweitung des Geschäfts in die Region Asien widerspiegeln. Melissa Borgmeier übernimmt ab sofort die Funktion des Head of Com-

munication and Compliance, während Frank Lichtenfeld als neuer Head of Sales Asia Pacific/ Strategic Business Development tätig wird. Für die Region Europa ist weiterhin Dirk Danzebrink als Head of Sales Europe zuständig, während der nordamerikanische Markt vom Tochterunternehmen Aso Inc. in Rockaway, New Jersey betreut wird.

Melissa Borgmeier war seit ihrem Eintritt in das Unternehmen im April 2015 als Assistentin der Aso Safety Geschäftsführung tätig. Sie verantwortet in ihrer neuen Funktion die Bereiche Marketing und Kommunikation sowie das Compliance Management. Frank Lichtenfeld verstärkt seit Anfang des Jahres 2017 den internationalen Ver-

trieb. Zuvor war er lange Jahre für ein großes Unternehmen der Automobilzuliefererbranche tätig und dort für den internationalen Vertrieb zuständig. In seiner neuen Rolle gehören nun der Ausbau des internationalen Vertriebs besonders im asiatischen Raum und die strategische Unternehmensentwicklung zu seinen Aufgaben.

„Ich schätze Frank Lichtenfeld schon lange. Dass wir ihn für Aso Safety gewinnen konnten, freut mich außerordentlich. Mit ihm haben wir einen erfahrenen Kollegen, der sich im asiatischen Raum bestens auskennt und unsere bisherigen und neu zu gewinnenden Kunden dort betreuen wird. Melissa Borgmeier hat in der relativ kurzen Zeit ihrer Tätigkeit für uns ihre Qualitäten unter Beweis gestellt und unter anderem den Website-Relaunch im letzten Jahr begleitet. Für uns war die Ernennung von Melissa Borgmeier der logische Schritt, um unsere Kommunikationsaktivitäten und das Compliance Management auszubauen“, so Geschäftsführer Helmut Friedrich.

www.asosafety.de

Ausbildungsstart 2017



Auch diese jungen Leute haben mit ihrer Berufsausbildung begonnen.

MHZ Hachtel GmbH & Co. KG bietet bereits seit vielen Jahren unterschiedliche Ausbildungsplätze an den eigenen Standorten an. Auch in diesem Jahr starteten am 1. September insgesamt 15 neue Auszubildende ihre Berufsausbildung. Davon werden vier zu Industriekaufleuten, drei zu Kauffrauen für Büromanagement, einer zum Fachinformatiker für Systemintegration, eine zur Elektronikerin für Betriebstechnik, zwei zum Mechatroniker, einer zum Industriemechaniker, eine zur Verfahrensmechanikerin Kunststoff- und Kautschuktechnik, eine zur Fachkraft für Lager-

logistik sowie einer zum Maschinen- und Anlagenführer ausgebildet.

In der ersten Ausbildungswoche kamen die Auszubildenden der kaufmännischen Berufe zur Einarbeitung in der Unternehmenszentrale in Musberg zusammen. Neben dem gegenseitigen Kennenlernen standen ausbildungsrelevante Inhalte sowie die Einarbeitung in die verschiedenen IT-Programme auf dem Programm.

www.mhz.de

roma

ROLLADEN
RAFFSTOREN
TEXTILSCREENS

Raffstoren neu gedacht.

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.

CDL
COMFORT & DESIGN LAMELLE



reddot design award
winner 2017

Veränderung im Unternehmen



Die Investitionen des Unternehmens haben sich ausgezahlt.

Im Bereich der Geschäftsführung steht bei der Alulux GmbH eine Veränderung an. Nach zwei Jahren erfolgreicher Tätigkeit als Geschäftsführer in Verl verlässt Christian Schaller das Unternehmen Alulux. Der gebürtige Österreicher verlagert seinen Lebensmittelpunkt, zusammen mit seiner Familie, zurück nach Österreich. Dort wird die Hella Sonnen- und Wetterschutztechnik GmbH sein neuer Arbeitgeber sein.

Die Alulux GmbH steuert nach einem guten Geschäftsjahr

2016 auch im Jahr 2017 weiterhin auf Erfolgskurs. Am Standort in Verl zeigen sich die Investition in eine 3600 Quadratmeter große neue Produktionshalle sowie die Modernisierung und Erweiterung des Maschinenparks mit dem Schwerpunkt des Kapazitätsausbaus bei den Fertigprodukten als richtige Maßnahmen. Somit sind die Weichen für die Zukunft am ostwestfälischen Standort bestens gestellt.

www.alulux.de

Personelle und strukturelle Änderungen



Reinhard Bühne hat die Betriebsorganisation übernommen.

Aufgrund der Marktentwicklungen der letzten Jahre mit zunehmendem Wettbewerbs- und Kostendruck wird die Teba GmbH & Co. KG ihre Organisation verschlankt. Durch Umstrukturierungen und Effizienzsteigerungen werden ca. 10 Prozent der Arbeitsplätze eingespart. „Wir müssen uns neu aufstellen und den veränderten Anforderungen des Marktes anpassen, um auch zukünftig ein guter und verlässlicher Partner für unsere Kunden zu sein“, so die Begründung von Geschäftsführer Rolf Thöne. In enger Zusammenarbeit mit dem Betriebsrat wird dieser Schritt so sozialverträglich wie möglich vorgenommen.



Für die zielgruppenorientierte Händlerkommunikation ist Nicole Kempf zuständig.

ser Tätigkeit verantwortete er die Bereiche Produktion, Logistik, Einkauf, Qualitätsmanagement, Arbeitsvorbereitung sowie die Entwicklung. Mit diesem Background und seinen Kenntnissen im Leanmanagement und in der REFA, welche sich mit der Arbeitsgestaltung, Betriebsorganisation und Unternehmensentwicklung beschäftigt, soll Reinhard Bühne bei der Teba die Produktionsprozesse beleuchten und optimieren.

Eine personelle und strukturelle Änderung gibt es auch im Marketing: Die bisherige Pressesprecherin Sakire Efe hat das Unternehmen auf eigenen Wunsch verlassen und widmet sich einer neuen Herausforderung. Der Bereich der Pressearbeit fällt nun in das Aufgabengebiet von Gordon Boddenberg als Leiter Marketing. Neu im Team ist Nicole Kempf: Sie verfügt über mehrjährige Berufserfahrung u. a. im Händlermarketing. Als Marketing Manager B2B im Hause Teba ist sie für die zielgruppenorientierte Händlerkommunikation zuständig, um seitens Teba die Nähe zum Kunden weiter zu fokussieren.

www.teba.de

In den Ruhestand verabschiedet

Nach langjähriger Tätigkeit bei der MHZ ist Dr. Dirk Commandeur in den Ruhestand gegangen. Er hat seit 2002 die Finanzen der MHZ-Gruppe verantwortet. Die Position wird neu besetzt. Unverändert verantwortet Jochen Hachtel den Bereich Technik sowie sein Neffe Andreas Kopetschny den Bereich Vertrieb/Marketing des Familienunternehmens.

www.mhz.de

Neue Aufgaben

Reinhard Bühne hat als Chief Operations Officer die Betriebsorganisation bei Teba übernommen. Er startete seine berufliche Laufbahn mit einer klassischen Ausbildung zum Dreher und erwarb im Nachgang den Ingenieurstitel im Maschinenbau. In der Baubeschlags- und Elektrobranche leitete er mehrere Werke. Zuletzt führte Reinhard Bühne den Operationsbereich eines Segmentes mit der Verantwortung für die Produktionsstandorte in Deutschland, Malaysia und den USA. Im Rahmen die-

Trauer um Unternehmensgründer

Dieter Weiermann, Gründer von Weinor – Hersteller von Markisen, Terrassendächern und Glasoasen aus Köln – ist im Alter von 81 Jahren gestorben. Er hatte das Unternehmen 1961 als kleine Handwerksfirma gegründet, die Kunststoff-Rollläden und Fenster montierte. Im Laufe der Jahrzehnte baute Dieter Weiermann die Aktivitäten aus, expandierte auch ins Ausland und trug maßgeblich dazu bei, dass Weinor sich zum Marktführer in Nordeuropa für

Sonnen- und Wetterschutz auf der Terrasse entwickelte. Im Jahr 1991 übergab er die Geschicke des Unternehmens an seinen Sohn Thilo, nachdem er zuvor noch den zweiten Weinor-Produktionsstandort in Möckern bei Magdeburg gegründet hatte. Dieter Weiermann ist am 13. August in Köln im Kreise seiner Familie und Freunde friedlich eingeschlafen.

www.weinor.de



Weinor

Das Unternehmen trauert um seinen Gründer Dieter Weiermann.

Beraterin verabschiedet

Der Veränderungsprozess von Teckentrup ist auf einem erfolgreichen Weg. Die traditionsreiche Firma entwickelt sich dabei zum agilen Unternehmen und hat sich noch stärker kundenzentriert ausgerichtet. Karin Simon, die 2015 als Spezialistin für Change-Prozesse ins Unternehmen kam, beendet damit wie geplant ihr Engagement.

Um Teckentrup an eine veränderte Marktanforderung anzupassen, leitete das Unternehmen 2015 einen umfassenden Wandel ein. Karin Simon, die schon mehrere Unternehmen in Change-Prozessen begleitet hat, übernahm für diese Zeit die Führung des strategischen Marketings. „Wir danken Karin Simon für ihren engagierten Ein-

satz und ihre Professionalität, vor allem aber für das tolle Ergebnis ihrer Arbeit“, sagt Geschäftsführer Kai Teckentrup. Ein Element der Neuausrichtung ist die Produktentwicklung mittels „Customer Co-Creation“. Dabei fließen die Anforderungen und Ideen der Kunden kontinuierlich in die Entwicklung neuer Produkte ein. Dieses Vorgehen führte bereits zu

klaren Produktverbesserungen und neuen Lösungen. Außerdem baute Teckentrup den Bereich ECommerce weiter aus, zum Beispiel mit einem Web-Shop für Garagentore. Das Marketing leitet weiterhin Uwe Götze, der direkt an Alexander Götz (Chief Sales Officer) berichtet.

www.teckentrup.biz

Wechsel in der Geschäftsführung

Heinz Kräftner ist seit Juli 2017 neuer Geschäftsführer der EMA GmbH mit Sitz in Bergheim, Österreich. Die EMA GmbH ist alleiniger österreichischer Vertriebspartner der Muttergesellschaft Käuferle GmbH & Co. KG. Das Unternehmen aus Aichach in Deutschland stellt Tore, Trennwände, Fenster und Türen her.

Neben den klassischen Geschäftsführeraufgaben fokussiert sich Heinz Kräftner vor allem auf den Vertrieb: Ziel des Oberösterreichers ist es, das Wachstum im bisherigen Kerngeschäft der Kellertrennwände

sowie im Bereich der Varioboxen und Einhausungslösungen im Außenbereich voranzutreiben. Darüber hinaus möchte er den Vertrieb der Garagentore von Käuferle ausbauen – insbesondere der Kipptore mit architektonisch und optisch hohem Anspruch. „Besonders reizvoll ist für mich, zur Weiterentwicklung eines Unternehmens mit sehr gutem Ruf, hervorragenden Produkten und deutlichem Wachstumspotenzial beizutragen“, erklärt der gelernte Elektrotechniker.

Heinz Kräftner arbeitet seit mehr als 23 Jahren im Vertrieb

für elektrotechnische Produkte. Unter anderem war er auch einige Jahre als Verkaufs- und Vertriebsleiter tätig. „Die EMA GmbH gewinnt mit Heinz Kräftner einen vertriebserfahrenen Mitarbeiter, der die nötige Expertise mitbringt“, betont Sebastian Käuferle, Geschäftsführer der Käuferle GmbH & Co. KG.

www.kaeufeler.de

Heinz Kräftner ist neuer
Geschäftsführer der
EMA GmbH.



Frank Helmrich

29 Auszubildende und Studierende beginnen berufliche Laufbahn



24 junge Menschen haben im September ihre Ausbildung in Marktheidenfeld begonnen.

Tobias Harth, Leiter Ausbildung und Studium bei Warema, und sein Team hießen am Freitag, 1. September, 24 junge Menschen beim führenden Sonnenlicht-Manager in Marktheidenfeld willkommen. Gemeinsam mit den fünf neuen Auszubildenden und Studierenden der Standorte und Tochtergesellschaften beginnen 2017 29 Mädchen und Jungen ihre berufliche Laufbahn in der Unternehmensgruppe. Darunter sind auch vier Jugendliche mit Fluchthintergrund, die sich durch eine Integrationsmaßnahme für die Ausbildung bei Warema qualifiziert hatten.

Mit seiner Begrüßung eröffnete Tobias Harth das dreitägige Startprogramm, das den Neuen den Einstieg in das Berufsleben erleichtern soll. Die ersten Tage stehen bei Warema ganz im Zeichen des Kennenlernens. Neben Vorstellungsrunden, Teamspielen und einer Betriebsbesichtigung beinhaltet das Programm auch einige organisatorische Themen vom Berichtszeitraum bis zur Steckkarte. Die neuen Auszubildenden und Studierenden kommen auch mit den Produkten des Sonnenschutz-Experten direkt in Kontakt und bauen beispielsweise gemeinsam eine Außen-

malie im Montagezentrum zusammen.

Mitte September folgte dann mit einem Teamtraining in Bad Orb der zweite Teil der Kennenlernphase. Bei der zweitägigen Veranstaltung geht es um gemeinsame Erlebnisse und darum, Aufgaben im Team zu lösen. Warema möchte damit Lernprozesse anregen, Sozialkompetenzen fördern und das gegenseitige Vertrauen stärken.

Theorie und Praxis eng verzahnt

Erstmals waren in diesem Jahr auch die Studierenden sowohl beim Startprogramm als auch beim Teamtraining dabei. So wird nicht nur der Austausch zwischen Azubis und Studenten gefördert, sondern die Studierenden erhalten bereits vor dem offiziellen Studienbeginn der Dualen Hochschule Baden-Württemberg im Oktober Einblicke in das Unternehmen. So können sie mit einem anderen Blick in die Theoriephase starten. Zudem bleibt in den späteren Praxisphasen mehr Zeit für Projektarbeit in den einzelnen Fachabteilungen. Denn genau hier liegt der Vorteil der dualen Studiengänge: Sie verzahnen die wissenschaftliche Lehre mit

einer praktischen Ausbildung im Unternehmen. So können die Studierenden ihr theoretisch erworbenes Wissen unmittelbar in der beruflichen Praxis anwenden und wertvolle Erfahrungen sammeln.

Beispielhafte Integration

Bei der Begrüßung Anfang September hob Dr. Thomas Klein, Geschäftsleitung Personal bei Warema, vier Auszubildende besonders hervor: „Unser Anliegen ist es, aus Flüchtlingen Mitbürger und Kollegen zu machen. Deshalb freue ich

mich besonders, heute auch vier junge Männer begrüßen zu dürfen, die einen schweren, von Krieg und Flucht geprägten Weg hinter sich haben. Unser Anspruch ist es, Ihnen, genau wie allen anderen, nicht nur ein attraktiver Arbeitgeber zu sein, sondern mit einer exzellenten Ausbildung gute Zukunftsperspektiven zu bieten.“

Die vier Jugendlichen aus Syrien und Armenien haben an der Maßnahme „PQS – Praxis, Qualifizierung, Sprache“ teilgenommen, die im vergangenen Sommer von den Marktheidenfelder Unternehmen Procter & Gamble Manufacturing und der Warema Renkhoff SE initiiert wurde. Ziel war es, jugendliche Flüchtlinge sprachlich und fachlich so zu qualifizieren, dass sie eine Ausbildung beginnen können. Mit Erfolg. Vier von ihnen machen nun eine Lehre zum Elektroniker, Fachlagerist bzw. Maschinen- und Anlagenführer bei Warema. Zwei weitere Teilnehmer werden von Procter & Gamble Manufacturing ausgebildet. Die positive Bilanz war für beiden Unternehmen Anlass, gemeinsam mit dem Maschinenbauer Kurtz Ersa aus Kreuzwertheim im August dieses Jahres die zweite Auflage des Programms zu starten.

www.warema.de



Die neuen Auszubildenden und Studierenden lernten sich zunächst in Zweiertteams kennen und stellten sich dann gegenseitig vor.

Ausbildungsstart in Rettenbach

Der erste Tag als Auszubildender ist ein besonders aufregendes Ereignis im Leben junger Menschen. Ein neuer Lebensabschnitt beginnt und man hat 1000 Fragen im Kopf. Wie werden die Kollegen sein? Welche Aufgaben erwarten mich? Werde ich das alles meistern?

Insgesamt begannen am 1. September neun Auszubildende diesen neuen Abschnitt bei Reflexa.

Am ersten Tag stehen viele organisatorische Dinge auf dem Plan. Ingo Legnini, stellvertretender Geschäftsführer, begrüßte zunächst die neuen Auszubildenden offiziell als neue Mitarbeiter. Danach ging es weiter mit einer kleinen Vorstellungsrunde, gefolgt von einer Betriebsbegehung und der Sicherheitseinweisung, die gerade in produzierenden Unternehmen eine besondere Bedeutung hat.

Gleich fünf Auszubildende erlernen den Beruf der/des Industriekauffrau, beziehungsweise Industriekaufmann. Dazu zählen Florian Stocker, Julia Stumböck, Thomas Reupold, Moritz Hoffmann und Christoph Wagner. Als Fachkraft für die Lagerlogistik heißt Reflexa Simeon Weißbrodt willkommen. Pascal Stark beginnt bei Reflexa seine Ausbildung als Rollladen- und Sonnenschutzmechaniker. Die Ausbildung als Technischer Produktdesigner treten Jeremy Muckle und Felix Mayer an.

Als Rollladen- und Sonnenschutzmechaniker verbindet man High-Tech mit dem Handwerk. Ob automatisch gesteuerte Markisen, Insektenschutz, einbruchssichere Rollläden, ob lichtlenkende Raffstore für energetisch, lichtdurchflutete Gebäude. In diesem Beruf wird genau nach Kundenwunsch gearbeitet. Der Technische Produktdesigner hingegen kümmert sich um die genaue Konstruktion und das Design von Sonnen- und Insektenschutzprodukten und deren Bauteilen, denn große Gebäudeöffnungen und Fassaden wollen



Die neuen Auszubildenden wurden von dem stellvertretenden Geschäftsführer Ingo Legnini (1. v. l.) und dem Personalleiter Dr. Peter Fischer (1. v. r.) herzlich begrüßt.

individuell verschattet werden. Genauigkeit ist nicht nur in der Konstruktion gefragt. Sie gilt ebenso für die Fachkraft für Lagerlogistik, die immer einen genauen Überblick über Lagergüter haben muss, insbesondere

schen Unternehmensbereichen eingesetzt werden. Ob im Vertrieb für die Beratung und Betreuung der Kunden oder in der Buchhaltung bei Vorgängen im Rechnungswesen, dieser Beruf hat viele Facetten. Als Hersteller

den Einkauf, die Buchhaltung, die Produktion, das Marketing, um nur einige Bereiche zu nennen. So bekommen Sie in jedem Bereich im Unternehmen einen guten Einblick in die Abteilungsabläufe und bauen gleichzeitig fachliche als auch soziale Kompetenz auf.

„Eine gute Ausbildung ist der Schlüssel für die erfolgreiche berufliche Zukunft. Dabei ist uns nicht nur die fachliche Entwicklung, sondern auch die Entwicklung der Persönlichkeit der jungen Mitarbeiter sehr wichtig“, erklärte Ingo Legnini. „Wir wünschen unseren neuen Auszubildenden einen guten Start und allen Auszubildenden viel Erfolg auf dem Weg ins Berufsleben.“

Reflexa, Hersteller und Vollsortimenter von Verschattungstechnik bildet in den Berufsgruppen Technische/r Produktdesigner/in, Industriekaufmann/-frau, Informatikkaufmann/-frau, Fachkräfte für Lagerlogistik, sowie Rollladen- und Sonnenschutzmechaniker/innen seit Jahren mit großem Erfolg aus. Erst kürzlich hat Nico Schindler seine Ausbildung zum Rollladen- und Sonnenschutzmechaniker, als einer der Besten seines Jahrgangs erfolgreich abgeschlossen.

www.reflexa.de



PRODUKTE UND LÖSUNGEN
RUND UM FENSTER UND TÜREN

ROLLADENKASTEN-SYSTEME

SAUBER GELÖST

KOPPLUNG & TEILUNG

WWW.EXTE.DE

was das Kommissionieren und Quittieren von Waren angeht. Die Auszubildenden der/des Industriekauffrau/Industriekaufmann können nach ihrer Ausbildung in jeglichen kaufmänni-

von technischem Sonnenschutz hat das Unternehmen viele Bereiche zu bieten. So durchlaufen die Auszubildenden mindestens einmal jede Abteilung für einige Wochen, wie zum Beispiel

„Stillstand ist Rückschritt“



„Fensterprofessor“ Prof. Ulrich Sieberath feiert 2017 seinen 60. Geburtstag.

Frei nach seinem Lebensmotto: „Stillstand ist Rückschritt“ feiert „Fensterprofessor“ Ulrich Sieberath noch immer voller Schwung und neuer Ideen für die Fensterbranche seinen 60. Geburtstag. Nach einer Schreinerlehre in Essen und dem Studium der Holztechnik in Rosenheim führte ihn sein Wissensdurst 1982 in das Institut für Fenstertechnik. Seit nunmehr 35 Jahren prägt er als international anerkannter Fensterfachmann das ift Rosenheim und hat mit seinem Forschergeist und Sinn für praktische Lösungen maßgeblich zum Gesicht und dem Erfolg des ift beigetragen. Seit 2004 leitet er das Institut und führt gemeinsam mit Dr. Jochen Peichl die Geschäfte. In dieser Zeit haben sich die Anzahl der Mitarbeiter und der Umsatz nahezu verdreifacht. Für die nächsten Jahre will sich Prof. Sieberath für die Festigung der internationalen Positionierung des ift Rosenheim und das Coaching der Nachwuchskräfte einsetzen.

Prof. Ulrich Sieberath wurde 1957 in Essen geboren. Sein Vater leitete ein florierendes Fensterbauunternehmen, das er spä-

ter übernehmen sollte. Der Berufsweg und die Ausbildung zum Schreiner waren somit fast schon vorgegeben. Nach einer Gesellenzeit zog ihn sein Wissensdurst 1978 zum Studium der Holztechnik nach Rosenheim, dem „Mekka“ der Fenstertechnik. Nach erfolgreich erworbenem Diplom mit der Diplomarbeit „Untersuchung verschiedener Lüftungstechnischer Einrichtungen ohne mechanischen Antrieb“ im ift Rosenheim stand die Berufsentscheidung an:

Entweder die Übernahme des elterlichen Betriebs oder Einsatz für die gesamte Fensterbranche im ift Rosenheim. Neben seiner Lust Neues zu entdecken und zu erforschen hat ihn auch die Liebe zum Verbleib in Bayern bewegt.

Wie im ift Rosenheim üblich, übernahm auch der frisch „gebackene“ Diplom-Ingenieur Ulrich Sieberath schnell Verantwortung. Er wurde Leiter der Abteilung Türen. In dieser Funktion widmete er sich von Anfang an dem neuen Themenbereich „Einbruchhemmung“. Neben Vorträgen und Seminaren rund um Einbruchhem-

mung und Sicherheit brachte er sein Fachwissen in Normausschüssen und im „Fox-Club“ ein. Sein Forscherdrang führte zu etlichen Forschungsprojekten, die als profunde Grundlage für die ersten „Einbruchnormen“ dienten. Man kann Prof. Sieberath deshalb mit gutem Gewissen auch den Vater des modernen Einbruchschutzes nennen. In den nächsten Jahren durchlief er alle Prüfbereiche im damaligen ift Rosenheim und erwarb sich, auch durch zahlreiche Forschungsprojekte, ein sehr breites Wissen, das ihm noch heute eine ganzheitliche Bewertung

und praxisorientierte Lösung von Problemen ermöglicht – sei es nun bei Fragen zu Normung und Prüfung oder auch bei der Entwicklung neuer Technologien und Produkte.



In Vorträgen und Seminaren gab Prof. Ulrich Sieberath auch schon 1987 gerne sein Fachwissen weiter.

Folgerichtig übertrug ihm der damalige Institutsleiter Prof. Josef Schmid die Aufgabe, mit der EN 14351-1 eine gänzlich neue und moderne europäische Produktnorm für Fenster und Außentüren zu entwickeln. Als jahrelanger Obmann des Normenausschusses TC 33 WG1 setzt er

sich immer noch dafür ein, dass das Performanceprinzip im Vordergrund steht. Dadurch wurde eine dynamische Entwicklung angestoßen, bei der mit neuen Konstruktionen die Leistungseigenschaften und die Qualität von Fenstern und Türen stetig verbessert wurden.

Leitung der Zertifizierungsstelle

Damit sind wir bei einem weiteren „Steckenpferd“ von Prof. Sieberath: die Verbesserung der Qualität und Gebrauchstauglichkeit. 1995 übernahm er den Aufbau und die Leitung der ift-Zertifizierungsstelle. Dabei wurden nicht nur baurechtliche Überwachungen organisiert, sondern auch die Zertifizierung und Überwachung von Qualitätsmanagementsystemen gemäß ISO 9001ff. Daneben wurden aber auch frühzeitig ift-Produktzertifizierungen entwickelt, um engagierte Hersteller bei der Verbesserung der Produktqualität zu unterstützen und diese als unabhängige Stelle zu überwachen. Diese Aktivitäten sind die Grundlage, dass Name und Logo des ift Rosenheim als Markenzeichen für zuverlässige und praxistaugliche Qualität gelten. Der „Fensterprofessor“ Ulrich Sieberath stand und steht seit jeher für eine Qualität mit Augenmaß, die Belange von Verbrauchern und Herstellern gleichermaßen berücksichtigt und so zu einem Qualitätsniveau führt, das auch bezahlbar ist.

Lehraufträge

Seit 1989 gibt er sein umfangreiches und profundes Wissen in den Fächern Materialkunde und Fenster-/Fassadentechnik auch an Studenten der Hochschule Rosenheim weiter – zunächst als Lehrbeauftragter und seit 2012 auch als Professor. Dazu kommen unzählige Vorträge, Gastvorlesungen und Seminare sowie Expertengespräche zum Thema Fenster, Fassaden, Glas Türen und Tore.

Dieser rege und intensive Austausch mit Menschen aus unterschiedlichen Kulturen, beruflichem Background und Alter ist sicher ein Grund dafür, dass er sich seine frische und unvoreingenommene Sichtweise erhalten hat. Das erlaubt ihm als langjähriges Mitglied der IHK-Prüfungskommission auch eine realistische Einschätzung der fachlichen und menschlichen Kompetenz von Aspiranten zum vereidigten Sachverständigen. Jungen Kollegen gibt er gerne praktische Tipps weiter wie: „Stelle dich dem kritischen Urteil deiner Frau!“ oder „Wenn es vor dem Auftritt nicht in der Magengrube kribbelt, wird der Vortrag kein Erfolg – keine Angst, Sie machen das schon!“

Geschäftsführung

2004 übernahmen Ulrich Sieberath und Dr. Jochen Peichl als kaufmännische Geschäftsführer die Leitung des ift Rosenheim. Als langjähriger Abteilungsleiter, Leiter der Zertifizierungsstelle und zuletzt als stellvertretender Institutsleiter war der „Fensterversther“ bestens für diese große Aufgabe vorbereitet. Durch die Übernahme des Brandprüfgeschäftes von der LGA in Nürnberg, der konsequenten Internationalisierung und dem Aufbau weiterer Prüf- und Servicebereiche ist das ift Rosenheim stetig gewachsen und erwirtschaftet heute mit knapp 200 Vollzeitstellen über 21 Millionen Euro Umsatz. Das neue Technologiezentrum (TZ)

ist als jüngstes „Kind“ hinzugekommen und bietet mit seinem modernen Prüf- und Logistik-konzept für großformatige Bauelemente die Grundlage für den weiteren Ausbau des ift Rosenheim.

Was ihn ausmacht

Ulrich Sieberath wird nicht nur wegen seiner Erfahrung und seines Fachwissens, sondern wegen seiner offenen und kreativen Art sowie seines unerschütterlichen Optimismus von Kollegen, Kunden und in Normkreisen geschätzt. Oft sieht man ihn bereits am Morgen durch die Labore „streifen“, um sich mit den ift-Experten über neue Technologien, Fachthemen und die Probleme von Kunden auszutauschen. Dies ist sicher einer der Gründe, warum Mitarbeiter und Kunden gerne den



Der „Vater des modernen Einbruchsschutzes“ bei einem seiner ersten Einsätze als Prüfer.



Trotz leitender Funktion hat er immer noch Freude an den technischen Details.

Rat des zweiten „Fensterpapstes“ suchen und neugierig auf seine Lösungsvorschläge sind, auch wenn diese auf den ersten Blick manchmal unkonventionell erscheinen mögen.

Auch im privaten Bereich ist Sieberath für seine praktische, dynamische und offene Art bekannt. Seine Leidenschaft gilt der Familie und dem Sport mit Segeln, Radeln und Golf sowie „Entdeckungsreisen“, die ihn auf alle Kontinente und in viele Länder geführt haben. Dabei galt sein Interesse nicht nur Land und Leuten, sondern natürlich auch der jeweiligen Gebäudetechnik – von historischen Fenstern bis zu modernen Fassadensystemen. Dass bei Reisen und Sport die Familie dabei ist, war und ist Ulrich Sieberath sehr wichtig. Seine Frau Claudia steht als selbstständige PR-Re-

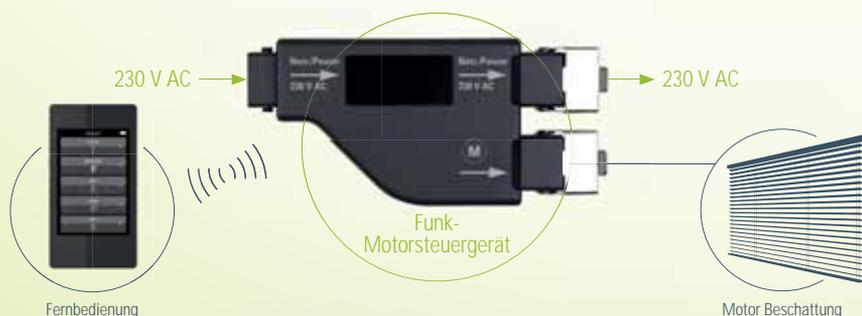
ferentin mitten im Leben und ist ihm in allen Fragen eine wichtige Beraterin. Er sagt von sich selbst oft „Ich stelle mich gerne der Kritik meiner Frau und vertraue ihrer Meinung“.

Es gäbe noch viel zu erzählen, aber dafür reichen Zeit und Platz hier nicht aus. Vielleicht finden sich ja interessierte und engagierte Studenten oder Zeitgenossen, die unter Leitung von Prof. Sieberath die Geschichte des modernen Fensters schreiben wollen. Am Ende bleibt dem ift Rosenheim und der Fensterbranche zu wünschen: „Uli, bleib so, wie du bist, und erhalte deinen frischen Geist und Tatendrang für gemeinsame Projekte, ob in der Forschung, der Lehre, im Beruf oder im Privaten“.

www.ift-rosenheim.de

F-Con®

FAST CONNECT by Elsner Elektronik



Reduzieren Sie Ihren Aufwand für die Elektroinstallation von Sonnenschutzanlagen!

Funk-Motorsteuergeräte und vorkonfektionierte Leitungen zusammenstecken und starten!

Für alle Standard-230 V-Motoren.

Jetzt F-Con-Programm anschauen →



elsner®
elektronik

Bei **Elsner Elektronik** erhalten Sie High-End-Technik für Smart Home und Gebäudeautomation: Funk-Systeme, Zentralsteuerungen und KNX-Komponenten. Besuchen Sie unseren Online-Shop! www.elsner-elektronik.de



Der Atriumbungalow liegt direkt am Wasser.

Einfamilienhaus, Goes:

Panoramaaussicht mit Sonnenschutz



Das Tuch bietet eine zu 95 Prozent geschlossene Oberfläche.

Direkt am Wasser, mit einer unverbaubaren Aussicht in die Natur, liegt der Atriumbungalow in Goes unweit von Rotterdam. Zu der einmaligen Wohnsituation entwarf Architekt Levien De Putter, von der Architekten Alliantie, Goes, ein rahmenloses Über-Eck-Fenster das die ganze Schönheit dieser Lage nochmals hervorhebt. Damit die Idee des Über-Eck-Fensters ungestört erhalten blieb, bestand der Architekt darauf, die Fensterecke ohne Eckstütze und ohne jedwede außenliegende Störung durch Halterungen oder Führungsschienen zu realisieren. Für einen möglichst ungestörten Panoramablick sind die großen Scheiben rahmenlos in der Ecke miteinander verklebt.

Ersehnte Sonnenschutz-Lösung

Die Wohnsituation und die dazu passende Fensterlösung waren perfekt, lediglich den angemessenen Sonnenschutz gab es zur Bauzeit 2014 noch nicht. Zum geradlinigen kubischen Bauwerk wollte eine klassische Ausfallmarkise optisch wie bautechnisch einfach nicht passen. Doch die Bewoh-

ner merkten schnell, dass sich das Haus über die großen Eckfenster im Sommer aufheizte. Bauherr Tom Schraven: „An heißen Tagen war es vor Hitze innen einfach nicht mehr auszuhalten. Wir haben es auch mit einem Sonnenschutz an der Innenseite des Fensters versucht, aber das hat überhaupt nichts gebracht, denn die Hitze war bereits im Haus und damit der Schaden schon angerichtet.“

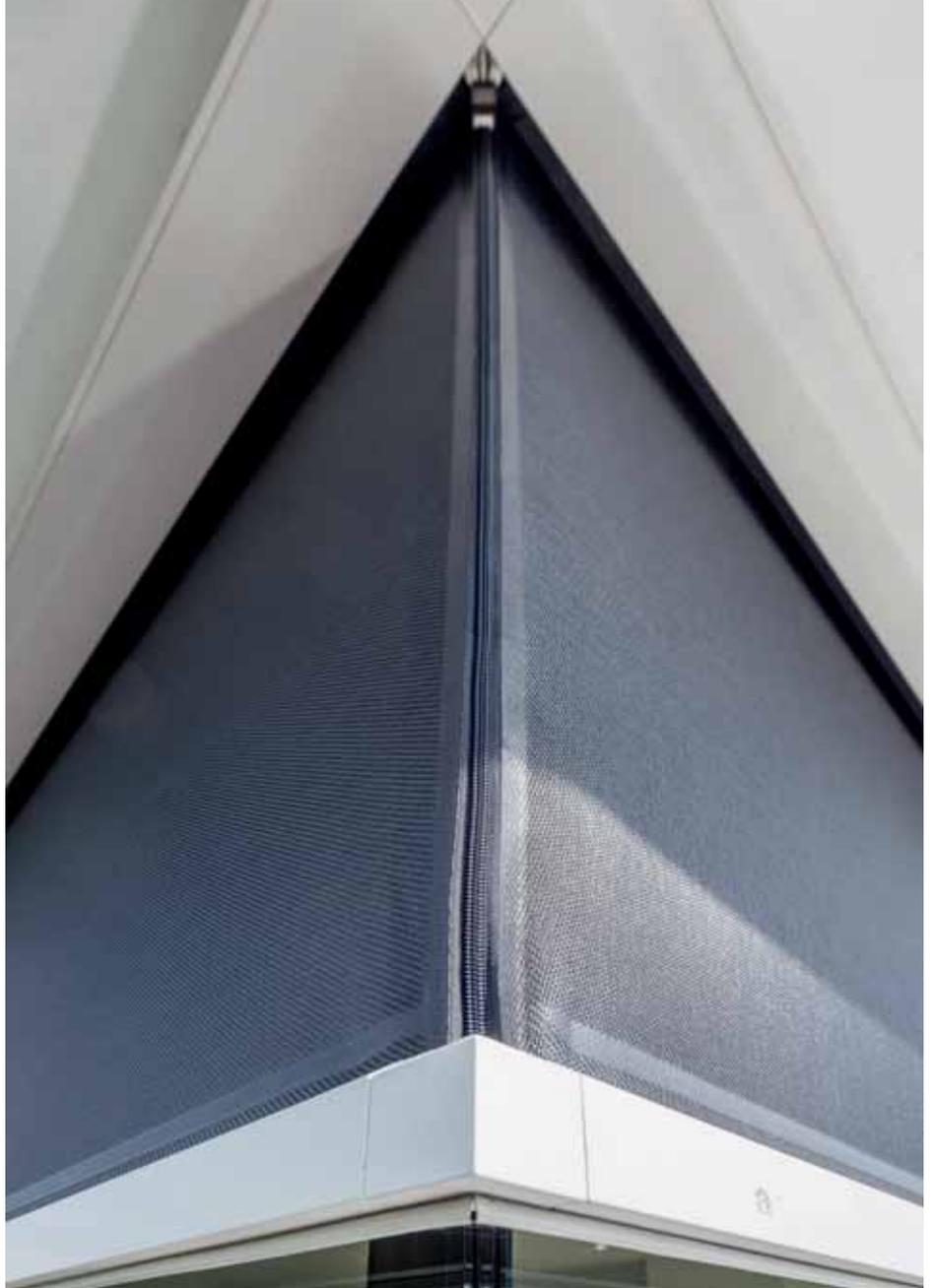
Erst 2016, auf einer belgischen Baumesse in Gent, entdeckten die Bauherren die passende Sonnenschutzlösung. Die Über-Eck-Senkrechtmarkise Panovista Max von Renson passte perfekt zum ursprünglichen Entwurf des Architekten. Die Bauherren ließen sich von Renson ausführlich beraten. Das Unternehmen empfahl ein Glasfasertuch in der Farbe Charcoal 3030. Es ist farbneutral und passt perfekt zur Klinkerfassade des Bungalows. Das Tuch bietet eine zu 95 Prozent geschlossene Oberfläche. Nur 3,6 Prozent des Sonnenlichts scheinen hindurch, was einem sehr hohen Sonnenschutzgrad verspricht. Besonderheit dieser Lösung und überraschend für die Bauherren ist, dass trotz des hohen Sonnenschutzes die Tücher von innen angenehm durchsichtig sind.

Panovista Max besteht aus zwei Tuchteilen, die von einem Motor angetrieben werden. In der Ecke greifen die Enden der Tuchwellen mit zwei Kegelrädern ineinander. So werden beide Tücher immer perfekt gleichzeitig nach oben und unten gefahren. Beim Herunterfahren des Sonnenschutzes fahren beide Tuchteile in der Ecke in einen Reißverschluss ein und sind somit miteinander verbunden. Der Reißverschluss sorgt nicht nur für eine perfekte Optik der Über-Eck-Markise, sondern auch für die hohe Windbeständigkeit bis zu einer Windgeschwindigkeit von 90 km/h. Durch die Kopplung der Tücher erreicht die Übereckmarkise die höchste Windklasse gemäß DIN-EN 13561. Die Bewertung gilt für Panovista Max mit maximalen Größen von beidseitig 6000 Millimeter Breite und 3400 Millimeter Höhe. Die maximale gemeinsame Fläche darf bis zu 30 Quadratmeter betragen.

Robuste Montage

Die Über-Eck-Senkrechtmarkise ist im Standard für eine unsichtbare versenkte Montage konzipiert. Im Fall eines nachträglichen Einbaus wie in Goes lieferte Renson eine Panovista-Version mit Vorbaukassetten, die im 90-Grad-Winkel unter die Tragwerke des weit auskragenden Fenstergesimses geschraubt wurden. Die Tuchwellen wurden in die ausgerichteten Vorbaukassetten eingesetzt und die am Ende der Wellen montierten Kegelräder beim Einbau passend miteinander verzahnt. Nach dem Einbau der Endschiene und der Beschwerungen folgte die Montage des Reißverschlussystems. Nach der exakten Positionierung und Einstellung der seitlichen Führungen und des Motorantriebs konnte die Übereck-Markise in Betrieb genommen werden.

Heute präsentiert sich der Atriumbungalow so, als wäre er immer schon so geplant gewesen.



Beim Herunterfahren des Sonnenschutzes fahren beide Tuchteile in der Ecke in einen Reißverschluss ein und sind somit miteinander verbunden.



Die Über-Eck-Senkrechtmarkise passte perfekt zum ursprünglichen Entwurf des Architekten.



Die Glasfassade wird durch dreieckige Facetten bestimmt, die jeweils in einer leichten Drehung zueinander angeordnet sind.

Port House, Antwerpen:

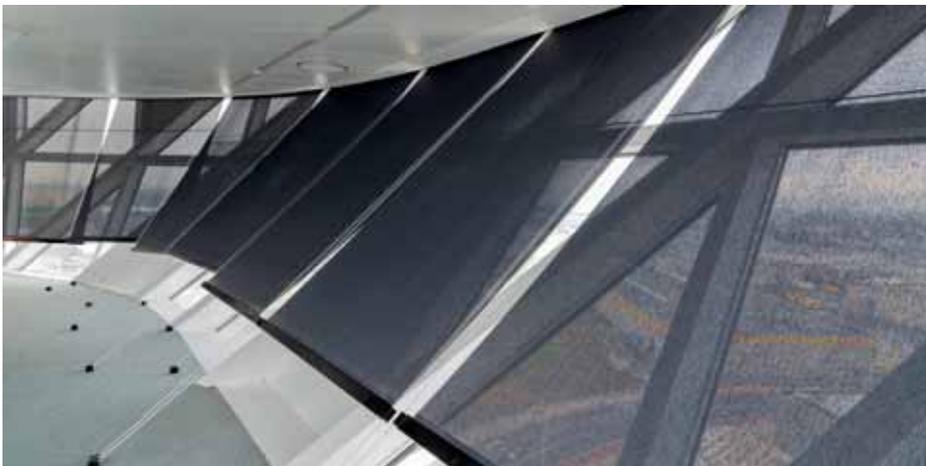
Schatten für den Diamanten

Mit seinem skulpturellen Design und seiner Höhe von 46 Metern schon von weitem sichtbar, wurde das Port House im Hafenviertel zu einer neuen Landmark in Antwerpen. Der spektakuläre Entwurf von Zaha Hadid setzte sich 2009 in einem Architektenwettbewerb durch, weil er zum einen dem historischen Gebäudebestand den größten Tribut zollte, zum anderen aber auch durch die facettierte Fassade eine Verbindung zur wirtschaftlichen Bedeutung der Diamanten in der belgischen Metropole darstellt.

Die Glasfassade wird durch dreieckige Facetten bestimmt, die jeweils in einer leichten Drehung zueinander angeordnet

sind. Sie erinnern an einen Diamantschliff, bilden in ihrer Gesamtheit jedoch eine trapezförmige Skulptur aus, die über der Feu-

erwache von 1922 zu schweben scheint – getragen von zwei Säulen im Innenhof und einer im Außenbereich, die wie ein abgewinkeltes Bein selbstbewusst in den Raum ragt. Die Glasfronten reflektieren mit Eleganz die Lichter und das Wasser und bieten ein atemberaubendes Panorama über den Hafen von Antwerpen. Das Gebäude wurde als Headquarter des Unternehmens Portuaire entwickelt und ist seit letztem Jahr die neue Heimat für über 500 Mitarbeiter.



Über alle Glaselemente wurden innenliegende Screens verbaut.

Edler Look, tolle Aussicht

Um die tolle Aussicht zu bewahren, für die Mitarbeiter aber auch gleichzeitig einen hohen Arbeitskomfort ohne Blendeffekte und in einem angenehmen Raumklima zu gewährleisten, wurden über alle Glaselemente insgesamt 1500 Quadratmeter Soltis 92 von



Der dunkle Anthrazitton sorgt für eine perfekte Kombination mit dem Farbklima in den Innenräumen und funktional für eine hervorragende Sicht nach außen.

Serge Ferrari als innenliegende Screens verbaut. Die Tuchwellen wurden dabei verdeckt zwischen Glasfassade und Decke installiert, was zu einer besonders dezenten Integration des Sonnenschutzes führte. So wird dieser nur sichtbar, wenn er aktiviert wird. Der besonders edle Look für die Sonnenschutzgestaltung wird durch die Auswahl eines zweifarbigen Soltis 92 (92-2068: Alu/Anthrazit) noch verstärkt. Während die alufarbene Seite eine hohe Reflektion und damit eine hoch wirksame Reduktion des Wärmeeintrags gewährleistet, sorgt der dunkle Anthrazitton für eine perfekte Kombination mit dem Farbklima in den Innenräumen und funktional für eine hervorragende Sicht nach außen.

Anspruchsvolle Anforderungen

Insgesamt wurden für die „Glasfacetten“ des Diamanten 237 Soltis 92-Screens eingesetzt, davon 186 in einer Neigung von 15 Grad und 51 Screens in einer Neigung von 48 Grad. Die oft asymmetrische Form der Screens mit ihren ungleichen Zugkräften sowie die Neigung der Behänge erforderten vom Sonnenschutzmaterial eine exzellente Dimensions- und Flächenstabilität sowie Planlage, die durch die Précontraint Technologie von Serge Ferrari gewährleistet werden konnte. Durch dieses besondere Herstellungsverfahren wird das Gewebe während des Beschichtungsvorgangs von allen Seiten vorgespannt, so dass es sich während Konfektion und Montage bzw. auch im späteren Einsatz nicht verziehen kann.

www.sergeferrari.com



Die Tuchwellen wurden verdeckt zwischen Glasfassade und Decke installiert, was zu einer besonders dezenten Integration des Sonnenschutzes führte.



Raffstoren





Im malerischen Bad Münstereifel wurden die Outlet-Stores mit Markisen ausgestattet.

City Outlet, Bad Münstereifel:

Markisen kennzeichnen Outlet-Shops

Das City Outlet Bad Münstereifel zeichnet sich durch eine Besonderheit aus: Hier wurde nicht auf der grünen Wiese gebaut, sondern der gesamte Innenstadtbereich zum Outlet erklärt. Die zugehörigen 53 Geschäfte sind durch Design-Markisen von Weinor kenntlich gemacht. Die Montage übernahm der Kölner Fachbetrieb Efra Lichtwerbung.



Das boomende Outlet-Geschäft wurde 2014 durch ein neues Konzept des City Outlets Bad Münstereifel erweitert: Weil die Einkaufsstraßen des Eifelstädtchens schon länger unter wachsendem Leerstand litten, haben örtliche Investoren die freien Wohnungen und Geschäfte gekauft und an die am Outlet beteiligten Markenunternehmen verpachtet. Das City Outlet verteilt sich nun über die gesamte mittelalterliche Innenstadt, die so neu belebt werden konnte.

Das Markisentuch passt sich mit dem Farbton Anthrazitgrau optisch perfekt der städtischen Architektur an.

PLUG & PLAY

RolTop/D+ 868



Die Markisen fügen sich mit Tuchdessin und Gestellfarbe harmonisch und unauffällig in das Gesamtbild der historischen Bauweise ein.

Gelungenes Aushängeschild

Um die Zugehörigkeit der Geschäfte zum City Outlet sofort erkennbar zu machen, wurden die Markenshops mit Design-Markisen von Weinor ausgestattet. Die Linie Livona verschmilzt durch ein nahezu unsichtbares Tragrohr und ihre puristische Leichtigkeit perfekt mit der Architektur der Innenstadt. Zur Beschattung der Ladenfenster wurde die Fallarmmarkise Aruba eingesetzt. Sie verfügt über unauffällige Füh-

rungsschienen, eine Windhochschlagsicherung sowie eine hohe Federspannung für ein straffes Tuch. Alle Markisen sind in dezentem Anthrazit gehalten und fügen sich optisch perfekt in den historischen Ortskern ein. Das Unternehmen Efra Lichtwerbung, das das City Outlet bereits mit Werbeanlagen, Informationssystemen und Stadtmobiliar ausgestattet hatte, übernahm die Installation der Markisen.

www.weinor.de



Die Design prämierte Gelenkarm-Markise ist mit einem Tuschschutzdach ausgestattet.

Der intelligente Rollladenantrieb ist unglaublich leise, sanft und in wenigen Schritten eingebaut. RolTop/D+ Antriebe gibt es mit bidirektionalem Funk und echter Routingfunktion oder auch als bedrahtete Ausführung.

elero GmbH

Maybachstr. 30
73278 Schlierbach
T +49 7021 9539-0
F +49 7021 9539-212
E info@elero.de



Privater Wintergarten, Oslo:

Wiederaufbau nach Stand der Technik

Um optimale Wärmedämmung und witterungsunabhängigen Wohnkomfort ihres Wohnwintergartens sicher zu stellen, wählte eine Familie aus Oslo eine konstruktiv hochwertige Schüco Wintergartenlösung. Die Besonderheit: Als eines der ersten privaten Objekte überhaupt stattete man dort den Dachbereich mit dem dynamischen Sonnenschutzglas SageGlass aus. Es entstand ein ganzjährig nutzbarer, transparenter Wohnraum mit windunabhängigem Blend- und Sonnenschutz durch elektrochrome Funktionsgläser.



Der Wintergarten ist vor das 1. OG des Haupthauses gesetzt. Die Lasten werden über schräge Stützen auf die Grundmauer abgetragen.

In Fürstlia, einer Wohnsiedlung auf der Halbinsel Snaroya westlich von Oslo, ist es vorteilhaft, einen Wohnwintergarten zu besitzen. Der traumhafte Blick auf bewaldete Inseln und Uferzonen und der Sonnenuntergang über dem Oslofjord motivieren Bauherren, ihren Wohnraum um eine transparente, ganzjährig nutzbare Komfortzone zu erweitern.

Klimaabhängige Planungsparameter

Die Region um Oslo liegt auf dem gleichen Breitengrad wie Alaska, wenn auch der Einfluss des Golfstroms für gemäßigteres Klima sorgt. Dennoch: Nur zwischen Mai und September erreicht die durchschnittliche Temperatur zweistellige Werte, Extremtemperaturen im Plus- und Minusbereich sind ganzjährig möglich, und maximal zehn Tage mit Niederschlag pro Monat garan-

tieren zahlreiche Sonnenstunden über das gesamte Jahr hinweg. Hinzu kommen die für den Küstenbereich typischen erhöhten Windlasten.

Bei der Suche nach einer komfortablen Balance zwischen Wärmedämmung, Sonnenschutz, Windlasten und ungehinderter Sicht stellten derartige klimatische Rahmenbedingungen die Wintergartenplanung bis vor kurzem noch vor Probleme, die technisch nicht vollständig lösbar waren. Hochisolierte Rahmenprofile in Verbindung mit Dreifach-Isolierverglasungen haben die Energieverlust-Problematik mittlerweile vollständig gelöst. Anders sieht es beim Sonnenschutz aus. Als einzig wirksam galt bislang nur der wind- und temperaturabhängig gesteuerte, außen liegende Sonnenschutz. Er schränkt allerdings im ausgefahrenen Zustand die Sicht ein, ist nur bis zu bestimmten Windstärken einsetzbar und muss auch bei Schneelasten passen.

Wiederaufbau in High-Tech

Bei dem Wohnhaus in Fürstlia ließen sich die Bauherren von den Vorteilen selbsttönender Funktionsglas-Elemente für das Pultdach ihres Wohnwintergartens überzeugen. Durch eine Kooperation mit Saint-Gobain bietet Schüco für ausgewählte Tür-, Fenster- und Fassadensysteme das elektrochrom beschichtete SageGlass an. Der Fassadenspezialist Glassteam AS kombinierte diese innovative Sonnenschutzlösung mit dem Wintergartensystem Schüco CMC 50, dessen hohe statische Werte und herausragenden thermischen Eigenschaften eine ideale Konstruktion zur Aufnahme der Dreifach-Isolierglaselemente darstellten.

In Bauform und Abmessungen musste der Wintergarten-Neubau aufgrund strenger örtlicher Bauvorschriften exakt dem zuvor am 1. OG des Hauses befindlichen Wintergarten entsprechen. Das breite Angebot an Komponenten innerhalb des Systems Schüco CMC 50 ermöglichte u. a. die Lastabtragung über schräg auf die Außenwand des Haupthauses zulaufende Stützpfiler. Die Integration eines komplexen Fußbodenaufbaus mit Heizung erfolgte nach Montage der Profilkonstruktion und der anschließenden Verglasung. Aufgrund des hohen Gewichts der dreischaligen Glaselemente und der Lage im 1. OG setzte der Fassadenbauer bei der Verglasung einen Montagekran ein. So konnten die hochwertigen, individuell gefertigten Multi-Funktionsgläser schnell, sicher und schadenfrei eingesetzt werden.

Konkurrenzlos in Komfort und Nutzwert

„Es ist eine hochwertige High-End-Lösung“, bestätigt der Planer und Produktionsleiter von Glassteam AS, Henrik Sjøgaard Karlsen. Vom Nutzen sei sie konkurrenzlos, speziell in Regionen mit verstärktem Windaufkommen: „Ein sensorisch gesteuerter, außen liegender Sonnenschutz müsste ab



Der dynamischer Sonnenschutz ist individuell steuerbar. Entweder automatisch über Lichtsensor, manuell über ein Bedienfeld oder mit einer Wireless-Verbindung via App.

einer gewissen Windstärke und bei Schneefall aus Sicherheitsgründen eingefahren bleiben“, erklärt Henrik Søgaaard Karlsen. „Und damit ist an schönen und zugleich windreichen Tagen, die es in dieser und anderen Küstenregionen häufig gibt, mit herkömmlichen Anlagen der Sicht- und Sonnenschutz nicht oder nur eingeschränkt möglich. Bei der hier realisierten Lösung gibt es keinerlei Einschränkungen beim Sonnenschutz – egal ob es stürmt oder schneit.“

Ganzjährig behaglich

Wer einen Wintergarten ganzjährig als erweiterten Wohnraum nutzen will, stellt heute die Anforderung, dass sich die Temperaturen darin innerhalb der „Behaglichkeitsgrenzen“ bewegen lassen. Das bedeutet zwischen 18 und 21 Grad Celsius während der Heizperiode und maximal 27 Grad Celsius in der Kühlperiode. Durch die Kombination des hoch isolierten Profilsystems mit Dreifach-Isolierglas (Pulldach zusätzlich SageGlass) konnte dieses Klimaprofil zuverlässig erreicht werden – ohne Beeinträchtigung der Durchsicht und ohne Klimatisierung. Was die Wärmedämmung angeht, wird die als „Kriechkälte“ bekannte

Luftbewegung nahe der Verglasung eliminiert. Die Bauherren in Fürstlia können ihren neuen Wintergarten nun auch mit Kerzen illuminieren, die in dem alten Wintergarten flackerten und von den Luftbewegungen oftmals ausgelöscht wurden. Und auch auf eine thermische Abtrennung zwi-

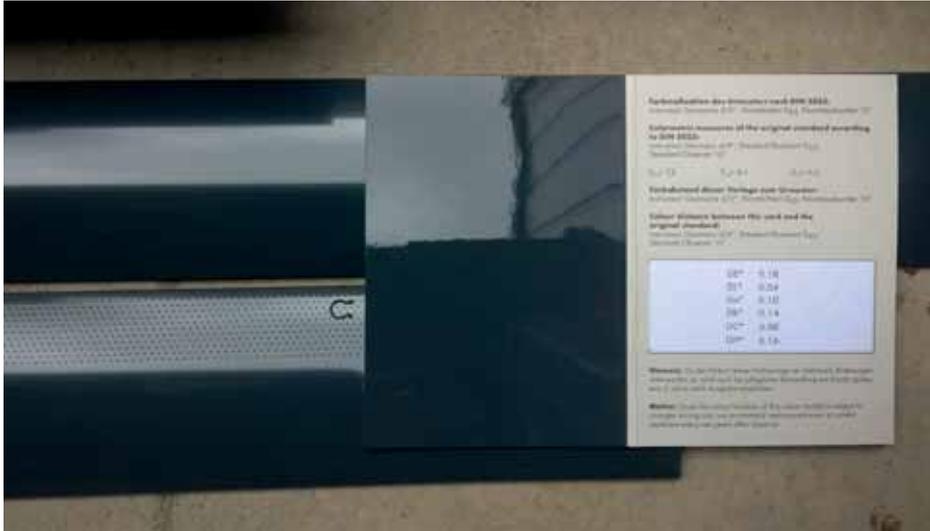
schen Haupthaus und Wintergarten konnte verzichtet werden – der neue Wohlfühlraum mit Aussicht ist thermisch nahtlos in den Wohnbereich integriert.

www.schueco.de/dynamisches-glas
www.sageglass.de



Für die manuelle Lüftung wurde beidseitig jeweils ein Fensterelement integriert, was sich öffnen lässt.

Bandbeschichtet ist nicht gleich pulverbeschichtet



Die Kontrolle des Farbtons anhand einer zertifizierten GL-Einzelkarte aus dem RAL 841 GL Farbbregister.

KD Fassadenplanung (2)

- Die Geometrie der Raffstorelamellen (gebogen) verursacht unterschiedliche Lichtreflexionen und Farbabweichungen gegenüber einem flachen stranggepressten Bauteil. Bei perforierten Lamellen wird der Effekt der reflektionsbedingten Farbabweichung zusätzlich begünstigt.
- An die Sichtflächen der angrenzenden Bauteile aus stranggepresstem Aluminium werden höhere Anforderungen gestellt als an die Raffstorelamellen selbst. Die Beschichtung der Raffstorelamelle darf demnach optisch etwas schlechter ausfallen als die des benachbarten Strangpressprofils.

- Sichtflächen von Strangpress-Profilen sind gemäß VFF Merkblatt AL.02 Flächen mit hoher Anforderung hinsichtlich der Oberflächenbeschichtung und -beschaffenheit. Bei Sichtflächen der Raffstorelamellen (Ober- und Unterseite der Lamelle) handelt es sich gemäß Richtlinie zur Beurteilung der Produkteigenschaften von Raffstoren/Außenjalousien um Flächen mit lediglich üblicher bzw. mittlerer Anforderung.

Vor diesem Hintergrund ist ein direkter Vergleich zwischen den beiden Produkten nach den anerkannten Regeln der Technik kaum möglich.

Die Herstellungsverfahren im Einzelnen

Beim Coil Coating bzw. Bandbeschichtung (Raffstorelamelle) werden die Aluminium-Lamellen-Bänder im sogenannten Coil-Coating-Verfahren gemäß ECCA (European Coil Coating Association) oberflächenveredelt. Bei der Bandbeschichtung durchläuft das Aluminiumband in einer kontinuierlich arbeitenden Anlage nacheinander alle Oberflächenbehandlungsstufen. Der Auftrag des Flüssiglacks erfolgt über Walzen. Die Dicke der Beschichtung beträgt bei der Bandbeschichtung 25 bis 28 µm und ist damit wesentlich geringer als bei der Stückbeschichtung. Nach der Vorbehandlung wird die Grundierung beidseitig aufgebracht und eingebrannt. Bandbeschichtetes Aluminium hat den Vorteil, dass es nach der Beschichtung noch verformt werden kann (Raffstorelamelle).

Im Gegensatz zur Coil Coating Beschichtung handelt es sich bei der Stückbeschichtung bzw. Pulverbeschichtung (Strangpressprofil) um eine Stücklackie-

Visuelle Eigenschaften von Bauteilen innerhalb der Fassade sind häufig Gegenstand von Streitigkeiten zwischen Auftraggeber und Fassadenbauer. Farbabweichungen vom vereinbarten Soll-Zustand gefährden den Baufortschritt und können den Austausch von bereits eingebauten Bauteilen rechtfertigen oder zumindest eine Minderung des Werklohns nach sich ziehen.

Bei Raffstoreanlagen ist der Farbton der Lamellen nicht selten auch Gegenstand derartiger Streitigkeiten. Jedenfalls spätestens dann, wenn bei der Bemusterung unterschiedliche Farbtöne zwischen Aluminium-Lamellen und angrenzenden Bauteilen aus dem gleichen Werkstoff festgestellt werden.

Unrealistische Erwartungen bei der gewünschten Optik

Die Vorstellung, dass durch Vorgabe eines Standard-RAL-Tons bei zwei Produkten aus Aluminium mit einer industriell beschichteten Oberfläche ein einheitlicher Farbton möglich sein sollte, mag zunächst gar nicht abwegig erscheinen. Schließlich geht es dabei nicht um eloxierte Oberflächen oder gar um handwerklich hergestellte Leistungen wie Malerarbeiten, die aufgrund ihrer Natur und Eigenart eine absolut gleichmäßige Bearbeitung der Oberfläche nicht zulassen. Soweit jedenfalls die Theorie. In der Praxis ist das Ergebnis häufig enttäuschend, wenn bei Aluminium-Produkten mit verfahrenstechnisch unterschiedlichen Beschichtungssystemen die gleiche Optik hergestellt werden soll. Am Ende des Tages muss sich die gewünschte Farbgleichheit technisch erst realisieren lassen.

Was wird häufig beanstandet?

Erfahrungsgemäß sind die häufigsten Streitigkeiten bei pulverbeschichteten Aluminiumprodukten vorzufinden, die in gleichem RAL-Ton beschichtet werden sollen. Dies ist in aller Regel auf veredlerspezifische Einflüsse zurückzuführen, wenn die Produkte von unterschiedlichen Veredlern beschichtet werden müssen. Nicht selten wird aber auch der Farbunterschied zwischen Raffstorelamellen und angrenzenden im Strangpressverfahren hergestellten Aluminiumprofilen beanstandet, obwohl es sich hier um zwei verschiedene paar Schuhe handelt.

Warum lässt sich ein Farbunterschied nicht vermeiden?

Ein Farbtonunterschied zwischen einem bandbeschichteten Bauteil (Raffstorelamelle) und einem stückbeschichteten bzw. pulverbeschichteten Bauteil aus stranggepresstem Aluminium lässt sich verfahrens- und herstellungsbedingt aus den unten genannten Gründen nicht ausschließen:

- Verfahrensbedingt handelt es sich um unterschiedliche Applikationen und Lackformulierung.
- Die Dicke der Beschichtung ist bei der Sonnenschutzlamelle verfahrensbedingt wesentlich geringer als bei dem stranggepressten Bauteil aus Aluminium.
- Selbst beim gleichen Beschichtungsverfahren, was technisch nicht möglich ist, wären Farbabweichungen aufgrund unterschiedlicher Chargen/Lieferanten/Hersteller nicht auszuschließen.



Zum Autor

Karan Djalaei ist Gründer des auf Fassadentechnik spezialisierten Büros KD

Fassadenplanung. Er berät als Fassadenplaner private Investoren, Projektentwickler, Architekten, Generalunternehmer und die öffentliche Hand in allen Fragen rund um die Gebäudehülle. Ein Lehrauftrag für Fassadentechnologie an der TH Köln und Fachveröffentlichungen und -vorträge gehören zu seiner nebenberuflichen Tätigkeit.

Bei der Pulverbeschichtung werden die Werkstücke mit Pulverlack beschichtet. Die für die Pulverbeschichtung verwendeten Pulverlacke bestehen aus trockenen Partikeln. Farbe, Effekt, Glanz und Struktur der Pulverbeschichtung werden nicht durch das Pulverbeschichten, sondern durch die Auswahl des passenden Pulverlacks bestimmt. Mit diesem Verfahren können in der Regel alle RAL-, NCS-, Pantone- und sämtliche andere Sonderfarben pulverbeschichtet werden.

Unterschiedliche Verbände – unterschiedliche Regelwerke

Bei den Verbänden hinter den beiden Beschichtungsverfahren handelt es sich um unterschiedliche Organisationen mit unterschiedlichen Interessen. Hinter der Coil Coating-Industrie steht die ECCA Gruppe (European Coil Coating Association). Für die industrielle Beschichtung von Aluminium mit Pulverlack sind die Richtlinien der GSB International maßgeblich. Jeder

Verband hat seine eigenen Qualitätsrichtlinien für das eigene Herstellungsverfahren.

Ein Blick in die Richtlinie „VFF Merkblatt AL.02“ des Verbands Fenster + Fassade, welche für die visuelle Beurteilung von pulverbeschichteten Aluminiumoberflächen (Stranggepresstes Aluminium) maßgeblich ist, lässt den Unterschied deutlich erkennen. Hier wird nämlich ausdrücklich darauf hingewiesen, dass in dieser Richtlinie bandbeschichtete Oberflächen (Coil-Coating) nicht erfasst sind.

Auch hier wird schnell offensichtlich, dass ein Vergleich zwischen den beiden Produkten defacto zu keinem Ergebnis führt. Eine gemeinsam erarbeitete Richtlinie hinsichtlich der Oberflächenbeschaffenheit wird es auch in Zukunft von den beiden Verbänden vermutlich eher nicht geben.

Welche Regelwerke im Zweifelsfalle heranziehen?

Einige Hersteller haben bereits aus Eigeninteresse – da bei ihren Produkten beide Beschichtungsverfahren zum Einsatz kommen – auf diese Lücke im Regelwerk reagiert und ihre eigenen Richtlinien veröffentlicht. Für die Raffstorelamelle und sonstige Einzelteile einer Sonnenschutzanlage gelten die Vorgaben der „Richtlinie zur Beurteilung der Produkteigenschaften von Raffstoren/Außenjalousien“. Diese wird vom ITRS (Industrieverband Technische Textilien – Rollläden – Sonnenschutz e.V.) herausgegeben.

In dieser Richtlinie wird unter Ziffer 3.2.7 „Glanzunterschiede“ im Hinblick auf Farbunterschiede folgendermaßen hingewiesen:

- „Ursachen sind oft herstellungs- und materialbedingt und dann nicht zu beanstanden. Beispiel: Raffstorelamellen werden aus bandbeschichtetem Aluminium hergestellt, die Führungsschienen sind aus Aluminium stranggepresst

mit Pulver- oder Nasslackbeschichtung. Vergleiche können nur bei gleichem Herstellungsverfahren vorgenommen werden.“

Unter Ziffer 3.2.8 „Farbabweichungen“ werden ergänzend folgende Beispiele aufgezählt:

- „Bei Bandlackierungen gibt es keine RAL-Farbtöne, diese sind nur angenehmer (Bleche, rollgeformte Teile wie Lamellen oder Blenden).“
- „Die Bauteilformgebung (z.B. der Lamellen) führt zu unterschiedlichen Farbeindrücken.“
- „Diese Punkte stellen aus den in diesem Abschnitt genannten Gründen den Stand der Technik dar.“

Empfehlungen des Autors

Ein Farbtonunterschied zwischen bandbeschichteten Raffstorelamellen und angrenzenden Bauteilen aus stranggepressten Profilen oder aus Aluminium-Blech stellt keinen Widerspruch zu den anerkannten Regeln der Technik dar und kann nicht beanstandet werden. RAL-Farbtöne können bei bandbeschichteten Produkten zudem nur annähernd hergestellt werden.

Alle Beteiligten sollten daher im Vorfeld, bevor der Soll-Zustand bei den Farben vereinbart wird, die gewünschten Oberflächen gründlich überprüfen. Eine Auseinandersetzung mit der Thematik erst nach der Auftragsvergabe sollte naturgemäß möglichst vermieden werden.

Zur Vermeidung von inakzeptablen Farbunterschieden und Metamerie empfiehlt sich, die Kombination von gleichen Farbtönen, die unter unterschiedlichen Applikationsbedingungen beschichtet werden bzw. die von unterschiedlichen Lieferanten oder aus verschiedenen Produktserien stammen, generell zu vermeiden.

Dipl.-Ing. Karan Djalaei

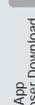
www.kd-fassadenplanung.de



Steinau Sonnen- und Insektenschutz

Ihr Bauelemente-Partner.
Kompetent, schnell, zuverlässig.
Überall in Deutschland.

Steinau



Feuerschutztüren nach europäischem Standard

Nach Einführung der Produktnorm EN 16034 „Fenster, Türen und Tore – mit Feuer- und/oder Rauchschatzeigenschaften“ liefern die Lizenznehmer System Schröders ab sofort Feuerschutztüren und -tore, die diesen neuen Standard erfüllen.

Brandschutzabschlüsse nach der neuen europäischen Norm bieten eine noch höhere Sicherheit als zugelassene Feuerschutzabschlüsse nach DIN 4102-5. Auch deshalb führt System Schröders nach Inkrafttreten der EN 16034 bereits in der Koexistenzphase Feuerschutztüren und -tore nach europäischem Standard ein. Im ersten Schritt bieten die lizenzierten Fertigungsbetriebe von System Schröders feuerbeständige Außentüren und Innentore, wahlweise mit Rauchschutz der Klasse EI290 (S200) C2/C5 an. Für die einflügelige feuerbeständige Konstruktion System Schröders TSN-11 sind hierbei Breitenmaße von 525 bis 1500 Millimeter und Höhenmaße von 750 bis 2950 Millimeter möglich. Bei zweiflügeligen Türen und Toren System Schröders TSN-12 betragen die Roh-

baumasse für die Breite 1250 bis 3250 Millimeter und für die Höhe 1700 bis 2950 Millimeter.

Die neuen Konstruktionen wurden erfolgreich in Brandversuchen nach EN 1634-1, Rauchversuchen nach EN 1634-3 und Dauerfunktion nach EN 1191 geprüft. Ein Klassifizierungsbericht nach EN 13501-2 liegt vor.

Darüber hinaus sind die neuen Türen und Tore wahlweise mit unterschiedlichen Leistungseigenschaften wie Einbruchschutz bis Klasse RC4, Luftdichtigkeit bis Klasse 4, Schlagregendichtigkeit bis Klasse 8a, Widerstand gegen Windlast bis Klasse C5, Druck-/Sogbelastung bis 5000 Pa sowie einem Schallschutz bis 45 dB erweiterbar. Alle Türen können sowohl in Stahl, als auch in Edelstahl gefertigt und nach Wunsch mit Glasschnittstellen ausgestattet werden.

Reinhard Schröders, Geschäftsführer der Theo Schröders Entwicklung und Beratung GmbH, erklärt: „Die Produktnorm EN 16034 ist nur in Kombination mit den jeweiligen Produktnormen EN 14351-1 (Außentü-



TwoDoo/System Schröders

Reinhard Schröders wirkt in zahlreichen nationalen und europäischen Normungsausschüssen für Feuer- und Rauchschatzabschlüsse mit.

ren), EN 14351-2 (Innentüren), EN 13241-1 (Tore) und EN 16361 (Automatische Türen) anwendbar. Von diesen sind die Produktnormen EN 14351-2 und EN 16361 noch nicht im Amtsblatt gelistet und somit nicht für die Kombination mit der EN 16034 verfügbar. Sobald diese im Amtsblatt veröffentlicht werden, können unsere Türen auch umgehend für diese Bereiche geliefert werden.“

Für Architekten, Hersteller und Verarbeiter bedeutet das, dass Ausschreibungen und Angebote in den bereits gültigen Bereichen nach der EN 16034 und nach Ergänzung der fehlenden Produktnormen in allen Produktbereichen erfolgen können. Die Lizenzbetriebe System Schröders können zudem bereits jetzt nach der zum 1. November 2019 verpflichtenden Norm fertigen und sich somit zukunftssicher aufstellen.

Lizenzpartner profitieren

System Schröders entwickelt seit 40 Jahren Feuerschutzabschlüsse. Die Fertigung der Türen erfolgt über Lizenzpartner in Deutschland, im europäischen Ausland und in Asien. Als Lizenzgeber übernimmt das Unternehmen den mit Neuprüfungen verbundenen Aufwand vollständig und führt die gesamte Abwicklung und Kommunikation mit der zuständigen notifizierten Produktzertifizierungsstelle (NPZ-Stelle) durch. „Der Lizenznehmer schließt mit der NPZ-Stelle einen Zertifizierungsvertrag, der die Auditierung seiner Fertigung einschließt, und hat ansonsten keinen weiteren Aufwand für Prüfungen und Zertifizierungen gemäß der Produktnorm“, so Reinhard Schröders.



Lizenznehmer liefern bereits jetzt Feuerschutztüren und -tore für den Außenbereich nach der neuen CE Norm EN 16034.

www.system-schroeders.de

Zweiter Rettungsweg über die Toranlage

Besondere Herausforderungen erfordern besondere Maßnahmen – das gilt speziell für die Planung von barrierefreien Flucht- und Rettungswegen. Wenn allerdings der Platz für eine herkömmliche Türe nicht ausreicht, dann wird es meistens richtig spannend. Inzwischen gibt es aber auch dafür praxisgerechte und barrierefreie (Tor-) Lösungen.

Verdichtete Bauweise

Moderne Mehrfamilienhäuser und Wohnanlagen werden heute flächendeckend mit entsprechenden Tiefgaragen geplant, um die



Es ergeben sich neue Einsatzmöglichkeiten und Verkaufschancen für den Fachhandel.

Fahrzeuge von der Straße zu bringen. Dabei steht einerseits oft wenig Platz im Einfahrts- und Ausfahrtsbereich zu Verfügung. Andererseits werden die Autos selbst immer größer, da scheint es allen ökologischen Aspekten zum Trotz kaum eine Grenze nach oben zu geben.

Dementsprechend müssen Tief- und Sammelgaragen heute so geplant werden, dass die Toranlage mitwachsen kann. Gut, wenn dann noch genügend Platz übrig bleibt für eine Fluchttüre über die Garagenrampe. Aber was tun, wenn der Platz dafür nicht ausreicht? Gleichzeitig aber zumindest ein zweiter Rettungsweg von der Baubehörde oder dem Brandschutzgutachter gefordert wird? Im Brandfall soll zum Beispiel der Weg für fliehende Personen aus der Tiefgarage barrierefrei gemacht werden. Außerdem müssen Rettungskräfte sofortigen Zugang ins Gebäude erlangen.

Spezielle Tore

Der Tiefgaragen-Spezialist Meißner Toranlagen bietet dafür eine perfekte Lösung mit einer Baureihe, bei der das Tor selbst als zweiter Rettungsweg zugelassen werden kann.

Serienmäßig verfügen die Plus-Tore über einen integrierten Not-Akku, der das



Der Tiefgaragen-Spezialist bietet eine Lösung mit einer Baureihe, bei der das Tor selbst als zweiter Rettungsweg zugelassen werden kann.

Tor immer, selbst bei Stromausfall, noch einmal öffnet.

In Kombination mit der optionalen Zusatzsteuerung „Safety-Control“ und einem beleuchteten Not-Auf Schlagtaster wie bei einer Fluchttüre kann das Tor im Einzelfall als zweiter Rettungsweg fungieren – die Zustimmung der zuständigen Behörde vorausgesetzt.

Die Tore von Meißner verfügen außerdem über einen Anschluss für Brandmelder, Flächen-Taster oder Bewegungsmelder. Also alle Möglichkeiten, um das Tor im Notfall rechtzeitig zu öffnen. Hieraus ergeben sich völlig neue Einsatzmöglichkeiten und einzigartige Verkaufschancen für den Fachhandel.

Die Tore von Meißner verfügen außerdem über einen Anschluss für Brandmelder, Flächen-Taster oder Bewegungsmelder. Also alle Möglichkeiten, um das Tor im Notfall rechtzeitig zu öffnen. Hieraus ergeben sich völlig neue Einsatzmöglichkeiten und einzigartige Verkaufschancen für den Fachhandel.

Lösung für Planer

Durch die moderne Technik und die gleichzeitig sehr platzsparenden und kompakten Konstruktionen, sind die Anwendungsmöglichkeiten für den Planer optimal. Dementsprechend groß ist derzeit die Nachfrage nach diesen Tor-Lösungen, die als Rollgitter, Rolltor, Kipptor und Schiebetor erhältlich sind.

Sowohl im Neubau als auch bei der Sanierung von Bestandsgaragen kommt die neue Technik mit dem Plus an Sicherheit immer häufiger zum Einsatz. Meißner unterstützt dabei die Einzelfall-Zulassung mit einer Broschüre zum Thema zweiter Rettungsweg, die kostenlos angefordert werden kann.

www.meissner-gmbh.de



KMGLITE

Bewährte Schließkraftmesstechnik

- ⇒ einfach
- ⇒ günstig
- ⇒ zuverlässig

Ideal für ASR A1.7

www.kmg-lite.de

GTE Industrielektronik
Tel.: 02162-3703-0



Garagentorprogramm erweitert



Der Hersteller bietet eine energieeffiziente Lösung, die sich vor allem für Garagen eignet, die direkt an das Wohnhaus anschließen.

Hörmann hat ein neues Garagen-Sectionaltor im Programm, das durch konstruktive Weiterentwicklungen eine verbesserte Wärmedämmung ermöglicht. Das neue Garagen-Sectionaltor LPU 67 Thermo verfügt über 67 Millimeter starke, thermisch getrennte Lamellen.

Bauherren und Modernisierer wünschen für die Auswahl eines Garagentores nicht nur eine große Gestaltungsvielfalt. In Zeiten von immer besser gedämmten Häusern und Garagen spielt eine daran angepasste Wärmedämmung von Toren ebenfalls eine wichtige Rolle. Vor allem, wenn die Garage direkt an das Wohnhaus anschließt oder als beheizter Werk- oder Hobbyraum genutzt wird. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, weitet Hörmann das bestehende LPU-Programm mit dem LPU 67 Thermo aus. Das 67 Millimeter starke und thermisch getrennte Stahl-Torblatt mit doppelter Bodendichtung erreicht je nach Ausführung einen U-Wert von bis zu

Die 67 Millimeter starken Lamellen sind thermisch voneinander getrennt und ermöglichen so eine besonders hohe Wärmedämmung.

1,00 W/(m²·K) – im Vergleich zum Garagen-Sectionaltor LPU 42 von Hörmann ist das eine Verbesserung um 30 Prozent. Aufgrund der doppelwandigen Lamellen wird zusätzlich eine hohe Stabilität und Laufruhe des Tores erreicht.

Das LPU 67 Thermo ist in Größen von bis zu fünf Metern Breite und drei Metern Höhe erhältlich. Auch Bestandstore können im Rahmen einer energetischen Sanierung schnell gegen das besonders wärmedämmte Tor ausgetauscht werden: Da es mit der LPU 42 Zarge aus dem bestehenden Hörmann Produktprogramm mon-



Eine doppelte Bodendichtung sorgt zusätzlich dafür, dass der Energieverlust reduziert wird.

tiert wird, muss lediglich ein neues Torblatt in die vorhandene LPU 42 Zarge montiert werden.

Für eine besonders harmonische Innensicht werden im Rahmen der Premium-Ausführung Scharniere, Laufschienen und Zarge in Grauweiß (RAL 9002) und damit in der gleichen Farbe wie die Innenseite des Tores geliefert. Darüber hinaus sorgen Tandem-Laufrollen für eine nochmals verbesserte Laufruhe des Tores.

www.hoermann.de

Stahlblech-Brandschutztüren mit europäischer Zulassung

Seit Jahrzehnten steht die Marke Novoferm bei Architekten und Planern für Erfahrung und Know-how und hat sich als ein führender Ausrüster im Objektbau etabliert. Mit der Stahlblech-Brandschutztür NovoPorta Premio bietet Novoferm Architekten und Fachplanern ab sofort noch mehr Planungssicherheit – besonders bei europäischen Projekten. Denn sie ist die einzige offiziell zugelassene Stahlblech-Brandschutztür für Europa.

Die EU-weite Harmonisierung von Normen und Vorschriften ist eine notwendige und allgemein anerkannte Aufgabe, um europaweit einheitlich hohe Standards zu erreichen, aber vor allem um gute und gerechte Wettbewerbsbedingungen zu schaffen. Gerade international agierende Planer und auch Ausführende wissen, wie schwierig und aufwendig es ist, wenn immer wieder unterschiedliche länderspezifische Anforderungen zu erfüllen sind.

Planungssicherheit

Weil Harmonisierung und Umsetzung der teils stark variierenden nationalen Normen eine durchaus aufwendige und komplexe Aufgabe ist, verzögert sich die Anwendung der Europäischen Produktnorm für Türen, Tore und Fenster mit Feuer- und / oder Rauchschutzeigenschaften, die EN 16034, erneut, zumindest in Bezug auf Brandschutztüren in der Innenanwendung.

Als Spezialist für Feuerschutz, Rauchschutz sowie Industrietore und Verladelösungen hat Novoferm diese strategische Lücke geschlossen und die Europäische Technische Bewertung (ETA) erhalten.

Durch die offizielle Zulassung genießen Planer und Ausführende ab sofort in allen EOTA-Staaten noch mehr Planungssicherheit: Sie können die geprüften und europaweit zertifizierten Brandschutzelemente verbauen – und das noch bevor die EN 16034 vollständig anwendbar ist.

In 25 Staaten anerkannt

Das Deutsche Institut für Bautechnik hat nach Beantragung der ETA durch Novoferm das Europäische Bewertungsdokument (EAD) für Feuerschutz-Stahlblechtüren in der Innenanwendung erstellt. Feuer- und/oder Rauchschutzabschlüsse sind sicherheitsrelevante Bauteile bzw. Bauelemente. Im Falle eines Brandes müssen diese die Ausbreitung von Feuer und Rauch verlässlich verhindern und die sichere Nutzung



Ein Anwendungsbeispiel der geprüften Brandschutztür in einer Sportstätte.

von Rettungswegen gewährleisten. Als erster Hersteller in Europa hat Novoferm auf Basis dieser EAD nun eine Europäische Technische Bewertung (ETA) für die NovoPorta Premio Brandschutztüren erwirkt, die wie das EAD auch von allen Mitgliedsstaaten der Europäischen Organisation für Technische Bewertung (EOTA) geprüft und anerkannt wurde. Basis dieser ETA sind umfangreiche Prüfserien, die sogar über den Vorgaben der Europäischen Produktnorm hinausgehen.

Das Ergebnis: Planer und Nutzer haben direkt die Gewissheit, dass alle vom Hersteller angegebenen Leistungsmerkmale durch aufwendige und unabhängige Prüfungen untermauert sind. Schließlich geht es gerade bei Feuerschutzabschlüssen darum, Menschenleben und Sachwerte sicher zu schützen – es geht darum, Verantwortung zu übernehmen.

Mit der Veröffentlichung des EAD im Amtsblatt der Europäischen Union ist die ETA als international anerkannter Verwendbarkeitsnachweis nutzbar. Damit bietet Novoferm Anwendern endlich die internationale Planungssicherheit in allen 25 EOTA-Mitgliedsstaaten.

Dr. Dieter Ehling, Novoferm-Produktmanager: „Die häufig diskutierte Frage, wann denn nun Brandschutztüren im Innenbereich analog der Europäischen Normen EN 16034 und prEN 14351-2 CE-gekennzeichnet werden können, gehört durch die ETA nun der Vergangenheit an – damit auch die sich daraus ergebende Unsicherheit.“

Mit der neuen ETA konnte zudem ein weiterer wichtiger Schritt in Richtung einer nachhaltigen Sicherheit im Brand- und Rauchschutz gemacht werden. Europäische technische Bewertungen (ETA) werden für Bauprodukte und Bausysteme erteilt, für die (noch) keine harmonisierten Normen nach der Bauproduktenrichtlinie vorliegen. „Das Europäische Bewertungsdokument (EAD) verzichtet im Gegensatz zur Europäischen Produktnorm EN 16034 und den dazugehörigen Normen des erweiterten Anwendungsbereiches, der EN 15269, auf alle kritischen und innerhalb vieler Experten in Europa umstrittenen Möglichkeiten bestimmter Erweiterungen im Anwendungsbereich, die nicht mit entsprechend bestandenen Brandprüfungen hinterlegt sind“, erklärt Dr. Dieter Ehling weiter.

Die ETA für die NovoPorta Premio gilt in Abhängigkeit der Veröffentlichung des EAD im Europäischen Amtsblatt und deckt zunächst die Brandschutzklasse EI2 30 ab, die Zeitklasse EI2 90 folgt kurzfristig. Die ETA gilt auch für Premio Brandschutztüren mit Rauchschutzanforderungen, die gemäß EN 1634-3 geprüft und mit Sa bzw. S200 klassifiziert sind.

Als nächsten Schritt plant Novoferm auch eine ETA für die flächenbündig stumpf einschlagenden Stahlblechtüren der NovoPorta-Türenplattform – die NovoPorta Plano-Serie.

www.novoferm.de

Schlankes Lüftungssystem für schattige Plätzchen



Beck+Heun (2)

Zu sehen sind davon lediglich zwei dezente Lüftungs-Blenden sowie die Bedien-Einheit.

Bei den meisten Airfox-Lüftungen handelt es sich um Kombi-Lösungen: Die Lüftungs-Kassetten sind paarweise in Einbaukästen, Aufsatzkästen oder Komplettsystemen von Beck+Heun integriert – wahlweise ausgestattet mit einem Rollladen, einem Raffstore oder als reines Dämmelement ohne Beschattungseinheit. So kann der Anforderung nach einer Lüftungslösung konform der DIN 1946-6 im Rahmen einer Kastenmontage entsprochen werden. Für die Kombination mit anderen marktüblichen Beschattungssystemen ist Airfox außerdem als universelles Laibungsmodul erhältlich.

www.beck-heun.de

Das Lüftungselement wird in die Laibung integriert und kommt sowohl im Neubau als auch in der Sanierung zum Einsatz.

Das ist das Ergebnis, wenn sich ein Rollladenkastenhersteller dem Thema dezentrale Lüftung widmet: Ein Produktfamilie, die für nahezu jede Beschattungsanforderung eine Lösung bereithält. Eine Besonderheit der Airfox-Lüftungssysteme von Beck+Heun sind platzsparende und geschickt platzierte Lüftungsgitter. Sie messen nur 30 mal 240 Millimeter in der schlanksten Ausführung

und befinden sich entweder oben in der Kastenabschlussschiene oder seitlich in der äußeren Fensterlaibung. So können sie auch dort zum Einsatz kommen, wo es buchstäblich eng wird – wie bei geringer Mauerwerkstärke oder neben Raffstore-Führungsschienen. Im Wohnraum ist Airfox ebenfalls fast unsichtbar.



Die Lüftungs-Kassette ist in eine Laibungs-Dämmung integriert.

Neues Kraftmessgerät

Microtronics, der Experte für Kraftmessgeräte für Tore und Türen, hat vor Kurzem eine neue, günstige Version des wohlbekannten Blueforce entwickelt. Das neue Gerät heißt Blueforce Basic und geht vollkommen konform mit dem europäischen Standard EN 12445.

Alt bewährte Robustheit und Präzision bilden zusammen mit dem einzigartigen Design das Erfolgsgeheimnis von BlueForce. Das Messgerät wird in ganz Europa als Referenzgerät von Prüfstellen und Herstellern automatischer Tor- und Fußgängertürsysteme eingesetzt.

Die Basic Version des Microtronics Testgeräts hat alle erforderlichen Funktionen,



Diese neue Version des Kraftmessgeräts ist jetzt auf dem Markt.

die die europäische Verordnung verlangt. Das signifikanteste Merkmal des Testgeräts ist, dass es die Durchführung einer Kraftmessung zusammen mit der automatischen Auswertung der numerischen Parameter

und die direkte Visualisierung auf dem Display durchführen kann.

Das Gerät warnt automatisch vor der Überschreitung der festgelegten Parameter-Obergrenze. Das Blueforce Basic kann Dank seines USB-Ports mit einem PC gekoppelt werden. Optional ist Zubehör erhältlich, wie zum Beispiel ein Thermodrucker, der ohne Kabel mit dem Gerät kommuniziert, so dass die gesammelten Daten dann vor Ort gedruckt werden können. Das Blueforce Basic kann mit Blueforce Smart und weiterer Software ausgerüstet werden, zudem lässt es sich kabellos mit Smartphones verbinden.

www.microtronics.it

Über Höhenunterschiede hinweg

Wenn sich ein weltweit führender Hersteller für modular aufgebaute Positioniersysteme mit einem renommierten Experten für den Antrieb und die Steuerung von Rollläden, Sonnenschutz und Toren zusammenschließt, denkt man an vieles – aber wohl kaum an eine kleine Revolution im Bereich barrierefreies Wohnen. Und dennoch ist genau das das erklärte Ziel eines ambitionierten Projekts zwischen der Bahr Modultechnik GmbH und der Becker-Antriebe GmbH.

Die beiden Unternehmen haben es sich zur Aufgabe gemacht, die Lücke im Bereich Smart Home zu schließen und Barrierefreiheit im ursprünglichen Sinne – also die Überwindung von Höhenunterschieden – in jeder Situation innerhalb kürzester Zeit und ohne großen Bauaufwand zu realisieren. Für genau solche Fälle hat Dirk Bahr, Mitgründer und Konstruktionsleiter bei Bahr Modultechnik, jetzt ein spezielles Liftsystem mit Laderampe entwickelt und sich dabei Unterstützung von Becker gehalten. „Als Spezialist für Antriebe und Steuerungen bieten wir natürlich auch Systeme für die zentrale Hausautomatisierung, die das Leben im Alter oder bei körperlichen Einschränkungen enorm erleichtern. Doch was bringen mir solche Systeme, wenn ich nicht mehr alleine in meine Wohnung komme? Als Dirk Bahr uns mit seiner Idee um Hilfe bat, waren wir deshalb sofort zur Stelle – auch wenn Liftsysteme für uns natürlich genauso wie für ihn selbst zunächst Neuland waren“, so Jens Hederer, der das Projekt bei Becker maßgeblich betreute.

Intensiver Austausch

Ein Bedarf im Freundeskreis seines Sohnes war für Dirk Bahr der Anlass, aktiv zu werden. Aufgrund seiner schweren Behinderung war dort ein im Rollstuhl sitzender junger Mann permanent auf die Hilfe seines Vaters angewiesen, um in das beziehungsweise aus dem Haus zu gelangen. Eine Treppe erschwerte den Zugang, so dass der Vater seinen rund 80 Kilogramm schweren Sohn jedes Mal die Stufen hoch bzw. runter tragen musste. Für Dirk Bahr war deshalb klar: Hier muss eine Lösung her. Allerdings musste er genauso schnell feststellen, dass es keine Lösung „von der Stange“ gab, die auch nur ansatzweise den speziellen Anforderungen entsprach. Also nutzte er sein fundiertes Know-how im Bereich Positionierungssysteme und entwickelte kurzerhand selbst ein Liftsystem. Die Freude



Bahr Modultechnik

Macht barrierefreies Wohnen auch ohne großen Bauaufwand möglich: das innovative, neue Liftsystem.

und spürbare Erleichterung der befreundeten Familie spornte ihn schließlich an, seine Entwicklung weiter voranzutreiben und zu perfektionieren. Die entscheidende Frage war: Wie schafft man es, dass der Lift möglichst weich anfährt und stoppt, um gerade älteren oder kranken Personen angstfreies Fahren zu ermöglichen?

Mit Becker fand er schließlich genau den richtigen Partner, um diese Herausforderung zu lösen – und zwar durch einen modifizierten Torantrieb inklusive Frequenzumrichtersteuerung, der normalerweise dafür sorgt, Industrietore schnell und schonend zu öffnen bzw. zu schließen. „Das Wichtigste für uns war zu verstehen, was Dirk Bahr sich genau wünscht. Deshalb haben wir ihn einfach eingeladen, um uns im persönlichen Gespräch über seine Idee auszutauschen“, erinnert sich Jens Hederer. „Durch das gemein-



Becker-Antriebe

In Fahrt kommt der Lift mit Hilfe eines adaptierten Torantriebes.

same Diskutieren und Tüfteln war dann schnell klar, wie wir unsere Lösung – die ja eigentlich für einen vollkommen anderen Anwendungsbereich entwickelt wurde – für seine spezifischen Anforderungen adaptieren mussten, so dass bereits der Prototyp nach minimalen Änderungen direkt passte.“

Aus Vision wird Wirklichkeit

Für den gewünschten Fahrkomfort sorgt neben dem adaptierten Torantrieb mit 112 Umdrehungen/Minute vor allem die zugehörige Frequenzumrichtersteuerung. Diese ermöglicht ein sanftes Anfahren und Stoppen des Liftes und schon auf diese Weise auch die Mechanik. Neben der Geschwindigkeit lassen sich darüber hinaus ganz einfach verschiedene Sicherheitsaspekte regeln. So fährt der Lift zum Beispiel nur los, wenn seine Tür geschlossen ist. Einmal in Fahrt, überwindet der Lift in der Standard-Ausführung mühelos einen Höhenunterschied bis 1,20 Meter und trägt dabei ein maximales Gewicht von 400 Kilogramm. Der besondere Vorteil des Systems im Vergleich zu anderen Anbietern: Es ist direkt verfügbar und lässt sich schnell installieren, ohne groß in die Bausubstanz eingreifen zu müssen. „Wer auf Hilfe angewiesen ist, kann es sich oft nicht leisten, wochenlang auf einen Lift zu warten“, so Dirk Bahr. Von seiner Lösung wird er deshalb in Zukunft immer eine größere Anzahl auf Lager haben, die dann bei Bedarf direkt von einem Schlosser vor Ort montiert werden kann. Auch in Mietwohnungen lässt sich sein Liftsystem problemlos einbauen, denn wird der Lift nicht mehr benötigt, ist er dank seiner filigranen Konstruktion ebenso schnell wieder ausgebaut.

Eines der ersten Modelle ist beim Ehepaar Feldner im Einsatz. Die beiden 76- und 78-Jährigen sind froh, endlich eine einfache Lösung gefunden zu haben, auch in Zukunft weiter ihr Leben in den eigenen vier Wänden zu genießen. Um der großen Nachfrage gerecht zu werden, ist Dirk Bahr momentan auf der Suche nach Partnern, denen er seine Lifte auch halbfertig liefern kann. Dies hat den Vorteil, dass sie dann vor Ort an die individuellen Anforderungen angepasst werden können. Und auch auf Becker will Dirk Bahr weiter als starken Partner setzen.

www.bahr-modultechnik.de
www.becker-antriebe.de

Smart Home unkompliziert nachrüsten

Viele Haus- und Wohnungsbesitzer möchten ihre eigenen vier Wände mit wenig Aufwand zu einem intelligenten Zuhause aufrüsten, in dem verschiedene alltägliche Routinen selbsttätig ablaufen. Mit dem funkbasierten Homepilot-System von Rademacher lassen sich Haus oder Wohnung einfach und schnell in ein Smart Home verwandeln – ganz ohne Aufstemmen der Wände und mühsames Verlegen von Leitungen. Die Funkkomponenten können unkompliziert und drahtlos nachgerüstet werden und sind daher besonders gut für Modernisierer und Renovierer geeignet. Die smarte Vernetzung lohnt sich gleich mehrfach: Sie sorgt nicht nur für einen spürbaren Komfortgewinn und mehr Sicherheit im Alltag, sondern trägt auch zu einer Wertsteigerung des Zuhauses bei. Auch Mieter profitieren langfristig von dem Upgrade ihrer Wohnung, denn im Falle eines Wohnungswechsels lässt sich das System samt seiner verschiedenen Komponenten einfach mitnehmen.

Das Smart Home wächst mit

Basis des smarten Zuhauses ist das seit zehn Jahren etablierte bidirektionale Funksystem Duofern, mit dem sich die verschiedenen Komponenten der Haustechnik automatisieren lassen. Das System ist jederzeit erweiterbar und passt sich den Bedürfnissen der Bewohner optimal an. „Wer also nicht gleich das ganze Haus vernetzen möchte, kann auch klein anfangen und zum Beispiel im ersten Schritt nur die Rollläden mit Rollladenmotor und Handsender oder elektrischem Gurtwickler automatisieren“, erklärt Peggy Losen, Marketingleiterin bei Rademacher. Der Gang zu jedem einzelnen Rollladen und das mühsame Ziehen am Rollladengurt entfällt. „Der Vorteil des Duofern-Funksystems ist, dass die einzelnen Komponenten zunächst auch eigenständig genutzt werden können. Die Bedienung erfolgt dann per Wandtaster oder Handsender. Steigt im Laufe der Zeit der Wunsch nach mehr Komfort, lassen sich die smarte Homepilot-Zentrale sowie weitere Komponenten einfach nachrüsten“, so Peggy Losen. Beim Kauf muss nur darauf geachtet werden, dass diese Komponenten Duofern-fähig sind. Denn diese Produkte enthalten das Funk-Protokoll, welches bereits auf die Anfor-



Wer lieber mobil sein möchte, behält über eine kostenlose App auch von unterwegs per Smartphone sein Zuhause jederzeit im Blick.

derungen der Smart-Home-Systems zugeschnitten sind: Alle Duofern-Produkte sind routingfähig. Das heißt jedes einzelne Gerät übernimmt die Weiterleitung eines Befehls



In Verbindung mit dem mitgelieferten USB-Stick wird die Box zur intelligenten Zentrale des Systems und vernetzt bis zu 100 Geräte miteinander.

an das nächste und meldet gleichzeitig an den Sender zurück, wenn der Befehl ausgeführt wurde. Das gewährleistet die größtmögliche Funktionssicherheit im gesamten System. Praktisch: Sind bereits Rollladen- oder Raffstoremotoren vorhanden, können diese ebenfalls problemlos per Aktor funkfähig gemacht und in das Homepilot-System eingebunden werden.

Einfache Inbetriebnahme

Für die Inbetriebnahme des Homepilot sind keine speziellen Vorkenntnisse nötig, lediglich ein PC mit Internetzugang und aktuellem Browser sowie ein Internet-Router müssen vorhanden sein. Die Homepilot-Box wird dann einfach an den Router angeschlossen. In Verbindung mit dem mitgelieferten USB-Stick wird die Box zur intelligenten Zentrale des Systems und vernetzt bis zu 100 Geräte miteinander. Ob Beleuchtung, Rollläden, Markise, Rauchmelder, Heizung, Kameras für innen und außen oder Elektrogeräte – die verschiedenen Anwendungsbereiche können ganz flexibel nach individuellem Bedarf nachgerüstet werden. Auch komplexe Anwendungsszenarien lassen sich hinterlegen und per Knopfdruck abrufen.

Maximale Sicherheit

Für größtmögliche Sicherheit bleiben die Daten lokal im Heimnetzwerk gespeichert und nicht in der Cloud. Das Homepilot Smart Home kann auf Wunsch auch ohne Internetverbindung lokal betrieben werden. Dabei sind die persönlichen Einstellungen im Homepilot hinterlegt und bleiben damit sicher in den eigenen vier Wänden. Wer lieber mobil sein möchte, behält über die kostenlose Homepilot-App auch von unterwegs per Smartphone sein Zuhause jederzeit im Blick und kann zum Beispiel überprüfen, ob alle Lichter ausgeschaltet oder die Fenster wirklich geschlossen sind. Rademacher entwickelt und produziert seine Smart-Home-Produkte in Deutschland, die nach einer einfachen Inbetriebnahme den Alltag der Bewohner spürbar erleichtern.

Der Sonnenschutz denkt mit

Ob Rollläden, Markisen oder Raffstoren – mit den Air-Produkten von Geiger ist jeder Sonnenschutz Smart Home Ready. Der Hersteller bietet das innovative Air-Funksystem jetzt auch für Raffstoreantriebe und eine Wetterstation an. Damit lassen sich alle Komponenten rund um den Sonnenschutz in die Smart Home Automation von Loxone integrieren und mit weiterer Haustechnik vernetzen. Das bedeutet mehr Komfort, mehr Effizienz und mehr Zeit – denn ab sofort denkt der gesamte Sonnenschutz für die Hausbewohner mit.

Mit dem GJ56.. Air und der Wetterstation Air komplettiert Geiger sein Portfolio rund um die Smart Home Steuerung von Loxone. Neben dem universell einsetzbaren Rohrmotor SolidLine VW Air und dem SolidLine SPW Air für Kassettenmarkisen umfasst die Produktfamilie auch verschiedene Hand- und Wandsender.

Bewährte Komponenten

Der neue Raffstoreantrieb GJ56.. Air basiert auf dem millionenfach bewährten GJ56.. von Geiger. Hinzugekommen ist die komfortable Möglichkeit für den Nutzer, selbst eine Zwischenposition mit frei einstellbarem Lamellenwinkel zu definieren – egal aus welcher Richtung der Behang in die

Zwischenposition fährt. Mit Hilfe der halbautomatischen Einstellung lassen sich unterschiedliche Lamellenwinkel bei der Auf- und Ab-Fahrt ausgleichen. Die Zwischenposition kann vom Benutzer immer wieder angepasst werden.

Wetterstation

Mit Unterstützung der neuen Wetterstation Air können sämtliche Sonnenschutzelemente bequem gesteuert werden. Die Wetterstation arbeitet sowohl im Standalone-Modus als auch eingebunden in das

Loxone-System. Als Standalone montiert, messen ihre Sensoren Regen, Wind und Helligkeit und geben die Informationen an die Steuerungen weiter. Dadurch werden die Behänge abhängig von der Witterung eingesetzt: Bei starker Sonneneinstrahlung im Sommer schließen sie selbstständig, um eine Überhitzung der Räume zu vermeiden. Im Winter dagegen lässt der Sonnenschutz jedes Tageslicht durch. Bei Regen oder Wind werden die Sonnenschutzelemente in die obere Endlage gefahren, um Beschädigungen zu vermeiden. Je nach Bedarf lassen sich unterschiedliche Windschwellenwerte einstellen.

Ist die Wetterstation im Smart Home-System von Loxone integriert, wird als vierte Information auch die Temperatur erfasst. Zusätzlich lässt sich der Sonnenschutz mit

Heizung, Beleuchtung, Alarm oder Brandmeldern im gesamten Haus vernetzen, um Energieeffizienz, Sicherheit und Komfort zu erhöhen.

Alle Air-Produkte kommunizieren über einen bidirektionalen Funk. Befehle werden nicht nur empfangen, sondern nach der Ausführung bestätigt oder als Fehlermeldung gesendet. Die integrierte Mesh-Technologie wirkt in jedem Antrieb wenn notwendig als Verstärker und erhöht damit die Reichweite des Funksystems.

www.geiger.de



Alle Produkte dieses neuen Systems kommunizieren über einen bidirektionalen Funk.

Sonnen-, Sicht- und Blendschutz von EUROSUN

Seit 25 Jahren

LICHT UND KLIMA NACH WUNSCH

Außenraffstores | Easy Raffstores |
Vorbau Raffstores | Vertikaljalousien |
Innenjalousien

Jetzt neue
Broschüre
anfordern!

EUROSUN[®]
Sonnenschutztechnik

Neue Rollladenbauteile zur R+T 2018

Der Countdown läuft: Schon längst steht die R+T 2018 in den Entwicklungsabteilungen von Selve im Fokus. Dort laufen die Vorbereitungen für die Stuttgarter Weltleitmesse der Rollladen- und Sonnenschutzbranche auf Hochtouren. Das gilt auch für den Bereich Rollladentechnik und -bauteile. Als Weltmarktführer wird Selve hier wiederum verschiedenste Neuheiten und Produktmodifikationen präsentiert. Darunter sind auch Mini-Wickler, die fortan alle über eine neue 60-Millimeter-Federdose verfügen. Und Selve hat noch viele weitere Highlights in petto.

In der Praxis bewährt und ständig im Sinne der Kunden weiterentwickelt sowie ergänzt: Das trifft auf das umfassende Produktportfolio von Komplettanbieter Selve zu, das zur R+T 2018 weiteren Zuwachs bekommt. „Mit unserem sehr breiten Zubehör- und Rollladenbauteile-Programm mit rund 3000 unterschiedlichen Produkten sind wir in Branche am besten aufgestellt“, unterstreicht Selve-Produktmanager Udo Pingel. Etliche Neuheiten und Produktabrundungen bringt Selve zur Weltleitmesse mit: „Wir sorgen auch in unserem klassischen Rollladentechnik-Bereich immer wieder für Innovationen, das Fachpublikum kann gespannt sein.“ Gerade die Umsetzung von Kundenwünschen sowie kundenspezifischen Sonderlösungen stehen bei Neuentwicklungen aktuell hoch im Kurs, so Udo Pingel: „Zudem verfügen wir über ein breites Produktsortiment speziell für Systemegeber und Konfektionäre.“ Auch auf Bauteilen speziell für den Renovierungs-



Produktmanager Udo Pingel präsentiert den Mini-Wickler, der fortan über eine neue 60-Millimeter-Federdose verfügt. Rechts die weiteren Neuentwicklungen, die auf der R+T präsentiert werden.

fall lag in der nahen Vergangenheit der Fokus.

Verschiedene Produktgruppen werden von Selve im Bereich Rollladentechnik und Rollladenbauteile produziert: Zu den wichtigsten im mechanischen Bereich zählen nach wie vor sowohl Gurtwickler als auch Gurtzug- und Kurbelgetriebe. „Diese Produkte werden von uns kontinuierlich optimiert, so beispielsweise Getriebe mit neuen Materialien und modernen Werkstoffen für höhere Belastungsfälle“, berichtet der Produktmanager. Speziell im Gurtwickler-Bereich verfügt Selve über eine ausgewiesene Expertise: Im Zweigwerk in Bad Arolsen werden täglich um die 20000 Stück produziert. 60 verschiedene Wicklertypen sind im Angebot, die in rund 400 Varianten nach Kundenwünschen ausgeliefert werden.

Absoluter Verkaufsschlag ist der Mini-Wickler 0848 – mit aufklappbarem Kunststoffgehäuse. Bei diesem Wickler passt fortan wortwörtlich „mehr rein“: Die Federdose als sozusagen „Herz eines jeden Wicklers“ wurde im Durchmesser verkleinert. „Wir haben hier das In-

nenleben erheblich optimiert. Der Durchmesser der Federdose beträgt zukünftig nur noch 60 Millimeter anstatt vorher 68 Millimeter. Da die Außenkontur des Wicklers unverändert bleibt, führt das dazu, dass gut zehn Prozent mehr Gurt aufgenommen werden kann“, berichtet Udo Pingel. Je nach Fensterhöhe können so auch mit dem Standard-Wickler längere Gurtstrecken bewältigt werden. Mit dieser neuen Federdose werden übrigens auch diverse andere Artikel ausgestattet, so ebenfalls der große aufklappbare Mini-Wickler (0872) oder der Schnurwickler (0844), der im einheitlichen Design mit den Mini-Gurtwicklern angeboten wird und sich gerade im Ausland großer Beliebtheit erfreut.

Die Neuheiten

Komplettanbieter Selve hat noch weitere Messe-Neuheiten im Gepäck. Dazu gehören beispielsweise geräuschoptimierte Gleitlager aus Spezialkunststoff und auch Anschlagstopfen und Mini-Wickler in der Trendfarbe anthrazit. Für den Einsatz im Renovierungsfall gibt es spezi-

elle Wellenbolzen für außenliegende Gurtantriebe mit entsprechendem Zubehör. „Das ist nicht alles, wir werden noch zusätzliche Neuheiten präsentieren“, gibt Udo Pingel einen Vorgeschmack. So viel ist sicher: „Die R+T 2018 kann kommen, wir werden optimal vorbereitet sein.“ Als Highlight wird den Fachkunden hier auch die neue Selve-Neubaugurtführung vorgestellt, die gemeinsam mit Kunden für alle Neubau-Fertigkastensysteme sowie Neubau-Aufsatzelemente der neuesten Generation entwi-

kelt wurde. Die Gurtführung besteht aus zwei Teilen und bietet dadurch erhebliche Montagevorteile. Zudem erfüllt sie die EnEV-Anforderungen der Klasse 2 bezüglich Luftdichtheit. Im Mittelpunkt des Interesses dürfte zudem der neue, starre Wellenverbinder Secufix stehen, der sich dank seines patentierten Drehverschlusses besonders fix montieren lässt. „Secufix sorgt für die schnelle Einstellung und sichere Funktion von Rollladenantrieben, die auf Drehmoment abschalten und eine feste Verbindung des Rollladenpanzers zur Welle benötigen“, so der Produktmanager. Das Produkt wurde speziell für die am meisten verbreitete Stahlwelle SW 60 konzipiert – und zeigt sich durch vier Varianten genau passend für jede Einbausituation. Mit Secufix rundet Selve schlüssig den Produktbereich rund um die millionenfach bewährte Hochschiebesicherung Secublock sowie den starren Wellenverbinder Secuclick (für SW 40) ab. Und auch diese Produktgruppe wird auf der R+T 2018 präsentiert.

www.selve.de

Ganzjahres-Wohlfühlklima im Wintergarten

Lichtdurchflutet, offen, gemütlich und ein freier Blick nach draußen: Ein Wintergarten ist der Traum vieler Hausbesitzer. Kein Wunder, schließlich wird die Wohnfläche vergrößert und zum Garten hin geöffnet. Bei der Planung müssen allerdings einige Punkte beachtet werden, damit der Traumanbau nicht zum Sorgenkind wird. Zentrales Thema ist dabei immer ein richtiger Sonnenschutz. Scheint die Sonne stärker, kann es in dem Glasbau schnell ungemütlich oder gar unerträglich werden. Im Winter gilt es, die teure Wärme drinnen zu behalten.

Wintergarten heizen sich im Sommer bei starker Sonneneinstrahlung schnell stark auf, auch in den angrenzende Räume wird es dann immer wärmer. An einem guten Sonnenschutz führt also kaum ein Weg vorbei. Am effektivsten ist es, wenn er außen angebracht wird. So werden die Sonnenstrahlen abgefangen, bevor sie auf die Glasflächen treffen. Wintergartenbesitzer können zwischen Lösungen aus textilem Material, Kunststoff und Aluminium wählen. Letzteres vereint besonders viele Vorteile. Aluminium reflektiert bis zu 92 Prozent der einfallenden Sonnenstrahlen und kühlt so den Raum effektiv herunter. Im Gegensatz zu Varianten aus Stoff lässt es auch kein schädliches UV-Licht einfallen und anders als Kunststoff verformt sich Aluminium nicht, wenn es bei starker Sonneneinstrahlung erhitzt wird. Im Frühjahr und Herbst schützt Aluminium gegen Hagel, im Winter verbessert es die Isolierung des Wintergartens und hilft Heizkosten zu sparen. Und ganz nebenbei schreckt das robuste Material Einbrecher ab, die bevorzugt nach leichten Zugängen ins Haus suchen.

Jeder Wintergarten ist anders und stellt ganz eigene Anforderungen an den Rollläden. Ecken und Winkel stellen die meisten herkömmlichen Systeme vor unlösbare Probleme. Der schwäbische Hersteller Schanz hat sich auf ungewöhnliche For-

Rollläden.de (2)



Richtig temperiert ist ein Wintergarten in jeder Jahreszeit ein Ort der Entspannung.

men spezialisiert und mit dem Modell „Wiga Star“ ein echtes Allround-Talent im Programm. „Das System wird ganz individuell an jede Dachform und Neigung angepasst und lässt sich auch bei bestehenden Wintergärten ohne Probleme nach-

träglich einbauen“, erklärt Stefan Schanz, kaufmännischer Leiter des Unternehmens. Neben der klassischen Alu-Optik gibt es die Rollläden auf Wunsch in vielen weiteren Farben, um sie genau an das Haus und den persönlichen Geschmack an-

zupassen. Die stranggepressten Lamellenprofile machen das Modell sehr langlebig und unempfindlich bei extremen Witterungseinflüssen.

Spielende Kinder im Garten, rasenmähende Nachbarn: Manchmal will man auch im Wintergarten ganz für sich sein und Ruhe und Abgeschiedenheit genießen. Auf Knopfdruck ist dann der Rollladen heruntergefahren. Clevere Lösungen helfen dabei, dass es im Raum jetzt nicht zu dunkel wird. Die „Select Profile“ von Schanz etwa sind mit zwei Millimeter großen Löchern versehen, die das Tageslicht hereinlassen. Wie viel Licht einfällt, kann der Hausbesitzer übrigens selbst bestimmen, denn die Profile sind frei kombinierbar. Bei Glasdächern bietet es sich an, jede vierte bis sechste Lamelle mit dem Select-Profil auszustatten. Das Ergebnis ist ein sehr angenehmes Licht- und Schattenspiel, vergleichbar mit dem Platz unter einem schattigen Baum an einem sonnigen Tag.



Auch für ausgefallene Wintergarten-Konstruktionen gibt es die passenden Alurollläden.

www.rollladen.de

Raffsysteme für Flucht- und Rettungswege

Laut Musterbauordnung, weitere Landesbauordnungen Paragraph 33 gilt für jede Art von Nutzungseinheit mit Aufenthaltsräumen wie u.a. Wohnungen, Praxen, selbstständige Betriebs- und Arbeitsstätten, dass pro Geschoss zwei voneinander unabhängige Rettungswege vorhanden sein müssen. Werden an diesen Fluchtwegen Verschattungslösungen eingesetzt, müssen diese besondere Anforderungen erfüllen, um die vorgesehene Funktion der Rettungswege zu gewährleisten. Flexalum, Hersteller von Sonnenschutzsystemen, bietet drei verschiedene Sonnenschutzlösungen, die diesen Anforderungen erfüllen.

Für den ersten Fluchtweg bietet Flexalum mit einem me-

chanischen und einem akkugestützten Flucht-Raffsystem zwei Sonnenschutzvarianten, die Rettungswege im Notfall in Sekundenschnelle freigeben. Einen weiteren Raffstore bietet der Sonnenschutzspezialist zudem für den sekundären Fluchtweg. Dieser ist manuell bedienbar und verfügt über eine verklebbare Unterleiste, die den Fluchtweg dauerhaft freigibt.

Mechanisches Flucht-Raffsystem

Damit es im Notfall schnell geht, sorgt bei dem mechanischen Flucht-Raffstore von Flexalum ein



Das akkugestützte Flucht-Raffsystem kann über einen Notschalter, die Gebäudeleitzentrale oder den Feueralarm aktiviert werden.

ist. Im Falle eines Notfalls werden die Motoren durch einen Notschalter, einen Feueralarm oder durch das Gebäudemanagementsystem aktiviert, wodurch das Flucht-Raffsystem innerhalb von Sekunden nach oben fährt. Für noch mehr Sicherheit löst das System zusätzlich bei einem Stromausfall aus, um die Rettungswege frei zu machen. Dafür sorgt eine unterbrechungsfreie Stromversorgung (USV), die den Flucht-Raffstore vorübergehend mit Strom versorgt und die Freigabe des Fluchtwegs gewährleistet.

Wie beim mechanischen System, bleibt auch bei dieser Variante der Behang nach einer Aktivierung intakt und kann durch ein Reset wieder betriebsbereit geschaltet werden.

Mit verklebbarer Unterleiste

Auch für die sekundären Fluchtwege bietet Flexalum eine preislich sehr attraktive Lösung. Einen Raffstore mit verkleb-

barer Unterleiste, der manuell Hochgeschoben und dank spezieller Exzenterbolzen in jeder gewünschten Position fixiert werden kann. Damit bleibt der Behang nach dem Fixieren der Schiene sicher in der eingestellten Position und der Zugang zum Fluchtweg ist frei. Die normale Funktion des Raffstores lässt sich ganz einfach wiederherstellen. Hierzu muss nur die Verklebung gelöst und die Unterleiste von Hand wieder nach unten geführt werden. Durch diese einfache und wirkungsvolle Technik lassen sich hohe Systemkosten für den sekundären Fluchtweg vermeiden.

Akkugeschützt mit Schnellhebesystem

Als Alternative zum mechanischen System bietet Flexalum ein akkugestütztes Flucht-Raffsystem, welches mit zwei unabhängig voneinander arbeitenden Elektromotoren verbunden

barer Unterleiste, der manuell Hochgeschoben und dank spezieller Exzenterbolzen in jeder gewünschten Position fixiert werden kann. Damit bleibt der Behang nach dem Fixieren der Schiene sicher in der eingestellten Position und der Zugang zum Fluchtweg ist frei. Die normale Funktion des Raffstores lässt sich ganz einfach wiederherstellen. Hierzu muss nur die Verklebung gelöst und die Unterleiste von Hand wieder nach unten geführt werden. Durch diese einfache und wirkungsvolle Technik lassen sich hohe Systemkosten für den sekundären Fluchtweg vermeiden.

www.flexalum.de



Sekundäre Rettungswege können dank eines Raffstores mit verklebbarer Unterleiste innerhalb von Sekunden manuell freigegeben werden.

Schnellbaukasten für Raffstoren

Händler und Verarbeiter können bei Alukon demnächst den sogenannten Raff-E, einen speziell für Raffstoren geeigneten Kasten, beziehen. Die von dem Hersteller erstmalig auf der BAU 2017 in München vorgestellte Produktlösung soll sich vor allem durch Montagefreundlichkeit und flexible Baugrößen auszeichnen.

Mit der Markteinführung des Raff-E erweitert Alukon sein bisheriges Produktportfolio und entwickelt sich damit auch im Bereich der Raffstoren zum Komplettanbieter am Markt. Raffstoren sind aufgrund ihrer Sichtschutzfunktion und individuell einstellbaren Tageslichtlenkung neben Rollläden einer der beliebtesten Behänge in privaten und gewerblich genutzten

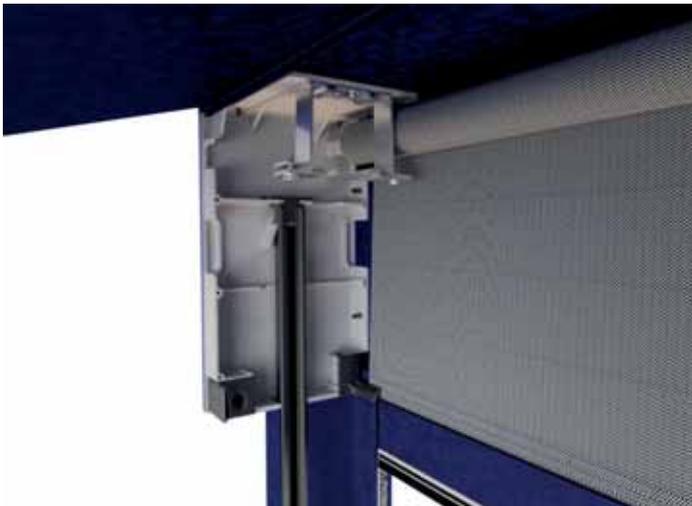
Immobilien. Für die Montage kommen in der Regel klassische Vorbau- oder Raffstorekästen zum Einsatz, die in Hinblick auf die Montagefreundlichkeit oder notwendigen Baugrößen für Einschränkungen sorgen können. Deshalb galt es für Alukon in der Entwicklung des Raff-E die Vorteile dieser beiden Kastenvarianten zu vereinen.

Im Gegensatz zu klassischen Vorbaukästen ist der Raff-E speziell auf den Platzbedarf von Raffstorelamellen ausgelegt, so dass dieser mit einer Kastenhöhe von maximal 300 Millimeter praktisch alle marktüblichen Behanggrößen abdeckt. Zudem wurde besonders auf montagefreundliche Details in der Konstruktion geachtet, um aufwendige Zwischenschritte, wie sie nor-



Alukon (2)

Der Schnellbaukasten für Raffstoren zeichnet sich vor allem durch montagefreundliche Details und große Baugrößen auszeichnet.



Auch ein Insektenschutzrollo kann optional integriert werden.

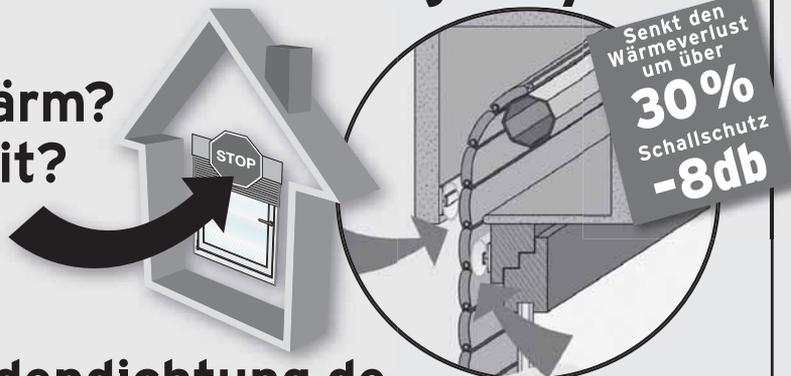
malerweise bei Raffstorekästen notwendig wären, überflüssig zu machen. Somit erleichtern in die Blendkappe integrierte Positionierungshilfen zur Ausrichtung der Führungsschienen und eine werkseitige Vormontage die Arbeit auf der Baustelle und sorgen für wertvolle Zeitersparnis. Anders als bei vergleichbaren Pro-

duktlösungen anderer Hersteller ist der Raff-E auch für Wartungsarbeiten gut zugänglich: Anstelle eines schmalen Schachts an der Kastenunterseite stehen zwei Ausführungen mit einer hinten oder vorne liegenden Revisionsklappe zur Auswahl.

www.alukon.de

HS1 Rollladendichtungs-System

Zugluft? **Lärm?**
Feuchtigkeit?
Kälte?



www.rolldadendichtung.de



**DICHTUNGS
SPECHT**

Dichtungs-Specht GmbH
Industriestraße 15
74912 Kirchartd
Tel 07266 / 9159-0
mail@dichtungs-specht.de

Verschattung im Gesundheitswesen

Das Gesundheitswesen stellt explizite Anforderungen an die Produkte, die zum Einsatz kommen. Im sensiblen medizinischen Bereich haben Hygiene und der Schutz vor Keimen höchste Priorität. Daher bietet Warema Sonnenschutzlösungen, die diese Auflagen erfüllen und gleichzeitig ein angenehmes Raumklima erzeugen. So leisten sie ihren Beitrag zu Sicherheit und Wohlbefinden der Patienten.

Um ein angenehmes Ambiente in Patientenzimmern, Aufenthaltsräumen und Klinikcafeterien zu schaffen, lässt sich innenliegender Sonnenschutz als Blend- und Sichtschutz sowie als dekoratives Element einsetzen. Gleichzeitig kann er als Raumteiler dienen, der den Patienten zusätzliche Privatsphäre verschafft. Dabei kommt es in den Einrichtungen des Gesundheitswesens auf die richtigen Stoffe an. Antimikrobielle Textilien sind speziell imprägniert, so dass eine Ausbreitung von Keimen am Behang bekämpft und effektiv eingedämmt wird. In seinem breiten Sortiment



Warema (4)

Antimikrobielle Textilien sind speziell imprägniert, so dass eine Ausbreitung von Keimen am Behang bekämpft und effektiv eingedämmt wird.

Eindringen von Insekten, Pollen und Feinstaub zuverlässig verhindert. Dank der hohen Luftdurchlässigkeit lassen sich die Zimmer gleichzeitig unkompliziert und gefahrlos lüften. Das reißfeste, hochtransparente Gewebe ermöglicht zudem eine gute Durchsicht, so dass Patienten den Blick nach draußen genießen können. Der Insektenschutz mit Feinstaub-Gaze kann nachträglich ohne großen Aufwand an jedem Fenster montiert werden.

Schutz vor giftigen Gasen

Präventiver Brandschutz spielt bei der Ausstattung von öffentlichen und halböffentlichen Gebäuden eine wichtige Rolle. Ein Fokus liegt hierbei auf der Vermeidung von giftigen Rauchgasen. Da insbesondere Textilien als Brandbeschleuniger gelten, hat Warema das nicht brennbare SecuTex-Gewebe A2 entwickelt. Das mit Silikon beschichtete Glasfasergewebe wird ohne den Zusatz von giftigen oder gefährlichen Chemikalien hergestellt. Im Brandfall kommt es nur zu einer minimalen Rauchentwicklung und es entstehen keine toxischen Verbrennungsgase, die lebensgefährliche Rauchgasvergiftungen hervorrufen können. Die Behänge aus Warema SecuTex-Gewebe A2 sind emissionsarm,

führt der Sonnenschutzexperte Warema keimabweisende Gewebe in verschiedenen Varianten, die sowohl der Vermehrung von Mikroorganismen als auch der Schimmelbildung in Nassbereichen vorbeugen. Somit erfüllen sie auch höchste hygienische Standards.

dar, ebenso können Pollen das Wohlergehen der Patienten beeinträchtigen. Eine optimale Lösung ist die Warema Vision-Air Feinstaub-Gaze, die ein

Keine Chance für Pollen und Feinstaub

Nicht zu unterschätzen sind auch die Gefahren, die mit kleinsten Partikeln und Mikroorganismen verbunden sind. Menschen, deren Gesundheit geschwächt ist, benötigen daher einen besonderen Schutz vor Umwelteinflüssen. In Großstädten stellt vor allem Feinstaub eine zusätzliche Belastung für den Organismus



Die Feinstaub-Gaze verhindert ein Eindringen von Insekten, Pollen und Feinstaub.



Durch eine effiziente Tageslichtnutzung und -lenkung mithilfe eines außenliegenden Sonnenschutzes lässt sich eine Wohlfühlatmosphäre erzeugen.

witterungsbeständig, abwaschbar und beständig gegenüber Reinigungs- und Desinfektionsmitteln. Sie können sowohl im Innen- als auch im Außenbereich eingesetzt werden und verhindern störende Blendeffekte sowie unerwünschte Solarstrahlung.

Privatsphäre und Wohlfühlambiente

Auch das Raumklima hat einen Einfluss auf die Genesung der Patienten. Durch eine effiziente Tageslichtnutzung und -lenkung mithilfe eines außenliegenden Sonnenschutzes lässt sich eine Wohlfühlatmosphäre erzeugen, die positiv auf die körperliche und psychische Verfassung der Patienten wirkt.



Die Behänge der Verdunklungsanlagen sind reinigungs- und desinfektionsmittelbeständig.

Hierfür eignen sich besonders Außenjalousien beziehungsweise Raffstoren, die bereits in der Mehrzahl der Krankenhäuser und Pflegeeinrichtungen genutzt werden. Sie gewährleisten Blendschutz, der beispielsweise auch in Behandlungszimmern eine gute Sicht auf den Bildschirm ermöglicht, bei gleichzeitigem Lichteintrag. Rollläden bieten alternativ neben dem Schutz der Privatsphäre auch eine sehr gute Wärmedämmung und zusätzlichen Schallschutz. Durch den motorischen Antrieb lassen sich alle Sonnenschutzprodukte unkompliziert auch von Menschen

mit körperlichen Beeinträchtigungen nach individuellen Bedürfnissen bedienen.

Verdunkelung in Laboren

Zudem gibt es Bereiche, wie zum Beispiel Laborräume, in denen eine Verdunkelung von bis zu 100 Prozent benötigt wird. Auch für diese Anwendung führt Warema die passenden Produkte. Die Verdunklungsanlagen lassen sich individuell mit speziellen Stoffqualitäten und verschiedenen Bedienmöglichkeiten ausstatten, die den jeweiligen Anforderungen gerecht werden. Die Behänge sind reinigungs- und desinfektionsmittelbeständig, nach Bedarf schwer entflamm-

bar oder nicht brennbar sowie lichtecht und infrarotsicher. Damit erfüllen sie neben der 100-prozentigen Lichtundurchlässigkeit auch alle weiteren strengen Auflagen.

Sonnenschutz im Gesundheitswesen leistet viel mehr, als es auf den ersten Blick scheint: Die professionellen Produkte von Warema schützen vor Keimbildung, Feinstaub, Verbrennungsgasen sowie vor störender Blendung und erzeugen dabei Privatsphäre und ein wohlthuendes Raumklima.

www.warema.de

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



commeo-Antriebe – die neue Generation

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

Vorteile und Funktionen

- Automatische Einstellung der Endlagen
- Sensible Hinderniserkennung
- Verbau mit normalen Einhängefedern
- Hohe Funkreichweite durch intelligentes Repeating
- Automatische Rückmeldung an den Sender
- Optional: zusätzliche Bedienung über bedrahteten Schalter



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

SELVE

Technik, die bewegt

www.selve.de

Textiler Sonnenschutz



Die Produktlösung ist absolut flexibel und somit für den privaten Wohnungsbau und den Objektbau interessant.

Das Arnberger Unternehmen Steinau, welches seit Jahrzehnten Bauelemente-Partner in Deutschland ist, hat seine große Produktvielfalt um die Bereiche Sonnen- und Insektenschutz weiter ergänzt. Insbesondere um den textilen Sonnenschutz, der nicht nur für den privaten Wohnungsbau, sondern ebenso für den Objektbau bestens geeignet ist.

Anders als bei Rollläden oder Raffstoren kann beim Zip-TEX-System zwischen unterschiedlichen Tuchbehängen gewählt werden, die je nach Wunsch für Sichtschutz oder Transparenz sorgen. Abhängig von der Tuchart ermöglichen diese auch in geschlossenem Zustand eine gute Sicht nach draußen und lassen Licht ins Innere oder sie schützen die Privatsphäre und dunkeln Räume ab. Eine weitere Besonderheit dabei: Der Blendenschutz ist bei allen auswählbaren Tüchern gewährleistet – auch bei den nahezu transparenten Lösungen. Dies ermöglicht ein hohes Maß an Flexibilität und macht Zip-TEX nicht nur zu einer Produktlösung für den privaten Wohnungsbau, sondern auch für den Objektbau interessant – beispielsweise für Büro- und Verwaltungsgebäude, in denen es auf lichtdurchflu-

tete Räume und die Minimierung von Bildschirmreflexionen ankommt.

Vielfältig und windwiderstandsfähig

Für das Steinau ZipTEX-System stehen insgesamt sechs verschiedene Tucharten und mehr als 120 Farben zur Auswahl. Die Tucharten unterscheiden sich in der Zusammensetzung des

Materials, der Stoffdicke sowie der Reißfestigkeit. Die Wahl der Tuchart hängt dabei von den jeweiligen Anforderungen wie Sichtschutz, Abdunkelung oder Transparenz ab. Die vielfältige Farbauswahl ermöglicht individuelle Fassadengestaltungen, bei der auch Sonderlösungen und Beschriftungen je nach Kundenwunsch möglich sind. Die Zip-TEX-Tücher sind UV-beständig, wetterfest, wasser-

und schmutzabweisend und demnach genauso pflegeleicht und langlebig wie ein klassischer Rollladen.

Bis zu einer Elementbreite von vier Metern ist das Zip-TEX-System bis zur Windwiderstandsklasse 6 geprüft und damit für Windgeschwindigkeiten von bis zu 50 km/h ausgelegt. Im Vergleich weist kein anderer Sonnenschutz eine so hohe Windwiderstandsfähigkeit auf. Somit ist Zip-TEX auch für windstarke Regionen, wie beispielsweise an der Küste, geeignet. In geschlossenem Zustand bietet es auch eine Insektenschutzfunktion. Nahezu wie bei den klassischen Insektenschutzprodukten von Steinau werden anfliegende Insekten von außen abgehalten.

Lohnendes Zusatzgeschäft

Textiler Sonnenschutz wird bei Endkunden immer beliebter und gewinnt zunehmend an Marktanteilen. Steinau empfiehlt diesen Trend zu nutzen und mit dem Zip-TEX-Vertrieb ein lohnendes Zusatzgeschäft zu generieren. Das Preissegment und eine überschaubare Wettbewerbslandschaft ermöglichen Steinau-Kunden attraktive Margen und die Chance, neue und weiter wachsende Kundengruppen zu erschließen. Zudem bietet das Unternehmen Händlern und Verarbeitern in Form von Alleinstellungsmerkmalen weitere Vorteile, die sie beim Vertrieb des textilen Sonnenschutzes von Wettbewerbern unterscheiden. Dazu zählen unter anderem eine zweigeteilte Führungsschiene, die für eine schmalere Profilansicht verputzt werden kann, eine fast vollständig im Kasten verschwindende Schlussleiste sowie eine große Auswahl an Farben, Formen und Kastengrößen. Die Auslieferung der Zip-TEX-Produkte erfolgt dabei als fertiges Element.



Der Blendenschutz ist auch bei den nahezu transparenten Lösungen gewährleistet.

www.steinau.com

Praktisch und gut konzipiert



Das sichere System zeichnet sich durch innovatives Design und eine zukunftsweisende Planungs-idee aus.

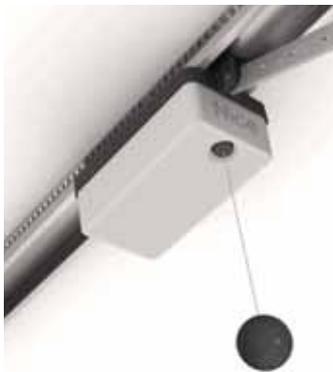
Spy von Nice ist die Produktlinie mit Motoren und Steuergeräten für den Antrieb von Garagentoren. Das komplette, intelligente und sichere System, das sich durch innovatives Design und eine zukunftsweisende Planungs-idee auszeichnet, eignet sich ideal für den Wohnbereich. Spy ist der erste Decken-antrieb von Nice mit separater Steuerung: Der Antrieb bewegt sich entlang der Führung mit integrierter Zahnstange, ohne Ketten oder sonstige geräuschvolle Vorrichtungen.

Die Produktlinie ist sowohl für den Installateur als auch für den Endnutzer besonders funktionell. Dank des Quick-Setup-Verfahrens lässt es sich ganz einfach und schnell installieren sowie programmieren: Beim Drücken der Tor-auf-Taste erfasst die Steuerung automatisch alle an sie angeschlossenen Vorrichtungen und die Endlagen des Motors. Dank der separaten Steuerung mit integ-

riertem LED-Hilfslicht und der drei praktischen Tasten zur Bedienung des Antriebs sind Programmierung und Instandhaltung noch praktischer. Für eine größere Flexibilität während der Installation und Programmierung und für maximale Bedienerfreundlichkeit ist mit Spy stets alles griffbereit.

Die Sicherheit ist ein grundlegendes Element: Die Funktion der Hinderniserkennung sorgt dafür, dass die Motorbewegung bei einem Stoß des Garagentors gegen ein Hindernis sofort umgekehrt wird. Das EIN-/AUS-Entriegelungssystem ermöglicht die Freigabe und Sperre des Motors an jeder Position an der Führung mit einem einfachen Handgriff und garantiert so maximale Sicherheit auch im Falle eines Stromausfalls. Dank 24-V-Stromversorgung besteht für den Installateur während der Installationsarbeiten keine Stromschlaggefahr.

Spy wurde in der Klimakammer und in der semi-schalltoten Kammer in den Nice-Labors sorgfältig getestet, um seinen korrekten Betrieb sowohl unter sehr heißen als auch sehr kalten klimatischen Bedingungen, sowie mit schnellen Temperaturschwankungen zu zertifizieren, und um seine elektromagnetische Verträglichkeit sowie Funkstörfestigkeit zu prüfen. Die akuraten Planung und Sorgfalt bis ins letzte Detail machen aus Spy die ideale Wahl für jede architektonische Umgebung.



Die Produktlinie ist sowohl für den Installateur als auch für den Endnutzer besonders funktionell.

www.thenicegroup.com



Fliegengitter?

„Da setze ich als Fachbetrieb auf die Spezialisten vom Marktführer Neher. Das sind die Experten, die machen's mir leicht und unterstützen mich mit allem, was ich dafür brauche.“

- Große Produktvielfalt
- Ausgereifte Fertigungstechnologie
- Praxiserprobte Werbekonzepte
- Kontinuierliche Schulungen
- Innovative Produkte, wie z.B. das fast unsichtbare Transpatec-Gewebe
- Zugriff auf alle Informationen vor Ort mit der innovativen Neher App, immer topaktuell



www.neher.de
www.neher.de/app
Tel. 07426/52820

Die Nr. 1 im Insektenschutz.



Exklusive Fassadengestaltung

Das Sectionaltor ALR F42 von Hörmann eignet sich besonders für eine exklusive Fassadengestaltung, da sich das Garagentor mittels flächenbündiger Beplankung individuell in die Gesamtgestaltung des Hauses integriert. Das Tor kann – unter Berücksichtigung des Maximalgewichtes – bauseits mit Holz, Metall, Keramik, Kunststoff oder weiteren Werkstoffen beplankt werden. Dementsprechend sind mit dem Fassadentor den gestalterischen Wünschen von Architekten, Planern



Fassadentore mit bauseitiger Beplankung integrieren sich im geschlossenen Zustand vollständig in die Architektur des Gebäudes.

und Bauherren keine Grenzen gesetzt.

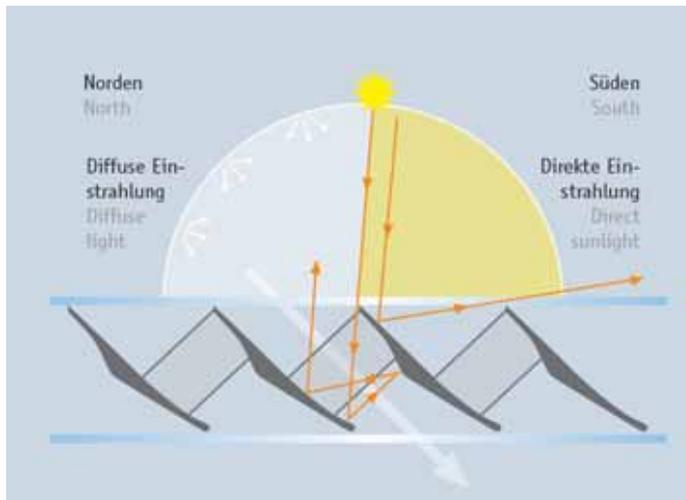
Die Torbasis für die Fassadenbeplankung bildet ein Hörmann Industrie-Sectionaltor ALR F42 mit Aluminium-Rahmenkonstruktion und PU-Sandwichfüllung. Die Beplankung wird auf den waagerechten Profilen montiert. Optional sind senkrechte Montageprofile erhältlich, auf denen das Fassadenmaterial einfach und unsichtbar befestigt werden kann.

www.hoermann.de

Sonnenschutz für Dachverglasungen

Im Fokus des Isolierglasherstellers Okalux steht die bestmögliche Nutzung von Tageslicht – als Schlüssel zu niedrigem Energiebedarf und hohem Nutzerkomfort. Die Tageslichtsysteme der Produktfamilie Okasolar leisten hierbei einen maßgeblichen Beitrag: Sie verbinden wirkungsvollen Sonnenschutz mit einer optimalen Ausleuchtung der Innenräume. Mit dem neuen Okasolar 3D Sonnenschutzraster im Scheibenzwischenraum gibt es nun in der Produktfamilie ein konsequent weiterentwickeltes System für den Einsatz im Dachbereich.

Im Unterschied zu den bereits etablierten Lamellensystemen ergänzen bei Okasolar 3D



Das Funktionsprinzip des Sonnenschutzes (nördliche Hemisphäre): linkes, hellgraues Kreissegment = Durchlassbereich – rechtes, gelbes Kreissegment = Sperrbereich.

gerichteten Hauptlamellen bestehen aus hochreflektierendem Aluminium mit einem exzellenten solaren Reflexionsgrad. Die Querstege sind aus hochreflektierend beschichtetem Kunststoff ausgeführt. So werden bestmögliche Reflexionseigenschaften erreicht, die eine Überhitzung der Innenräume verhindern.

Die Werte der Testmessungen bestätigen die leistungsstarke Kombination aus maximaler Reflexion der direkten Einstrahlung und optimaler Durchlässigkeit für diffuses Tageslicht. Die direkte Lichttransmission von Okasolar 3D liegt bei 76 Prozent im Durchlassbereich, die diffuse Lichttransmission bei 27 Prozent. Der g-Wert liegt im Sperrbereich bei maximal 0,12.

Ein weiteres Plus: Durch die geschützte Lage im Scheibenzwischenraum ist das Tageslichtsystem wartungsfrei. Und auch gestalterisch überzeugt Okasolar 3D: Die Hauptlamelle wird aus einem rollgeformten Aluminiumband gefertigt, so dass nahezu beliebig lange Stücke realisierbar sind und das Sonnenschutzraster mit einem einheitlichen Erscheinungsbild ohne Stöße und Fugen besticht.

www.okalux.com

Querstege die Hauptlamellen zu einem dreidimensionalen Raster. Die spezifische Geometrie des Systems mit optimierten Querschnitten, Neigungswinkeln und Abständen wurde von einem renommierten Lichtlabor berechnet und entwickelt. Ergebnis ist ein hochwirksames Tageslichtsystem, das die direkte Einstrahlung des Sonnenlichts zu jeder Tages- und Jahreszeit verhindert. Sogar seitliche Einstrahlung bei tiefstehender Ost- oder Westsonne wird ausgeblendet. Neben diesem umfassenden Sonnenschutz ermög-

licht das Raster zugleich nach Norden eine gute Durchsicht und ist daher für diffuses Tageslicht maximal durchlässig – so sind die Helligkeitsverhältnisse im Innenraum unabhängig von den Witterungsbedingungen entsprechend konstant.

Je nach Aufbau liefert Okasolar 3D bei horizontalem Einbau überzeugende U-Werte von 0,9 bis 1,6 W/(m²K). Für die außergewöhnliche Performance des Systems ist neben der Rastergeometrie auch der Einsatz leistungsstarker Materialien verantwortlich. Die nach Süden aus-



Das Sonnenschutzsystem für Dachverglasungen wurde in diesem Jahr vorgestellt.

Die Comfort & Design Lamelle

Diese Weltneuheit für Raffstoren setzt sich gestalterisch und funktionell von allen gängigen Systemen ab: Die flache, geradlinige Lamellenform der Roma CDL fügt sich besonders harmonisch in moderne Bauwerke jeglicher Ausprägung ein und setzt den neuen Standard für Design und Funktion bei Raffstoren. Mit dem Red Dot Award 2017 für Product Design wurde dieser hohe Anspruch auch durch eine der weltweit bekanntesten Design-Auszeichnungen gewürdigt.

Zieht Blicke an, hält Blicke ab

Im geschlossenen Zustand ergibt sich durch die exzentrische Stanzung der Lamellen und die hohe Lamellenüberlappung ein elegantes, flächiges Standbild. Dieses geradlinige Design passt perfekt zur Architektursprache von heute – und sorgt zudem für hohen Komfort: Denn bei



Die Lamelle überzeugt durch ihr geradliniges Design und die flächige Optik.

geschlossenen Lamellen wird durch das Produktdesign und die verdeckt liegenden Stanzungen ein direkter Lichteinfall über die ganze Fläche verhindert. Auch an den Seiten entsteht durch die speziell ausgearbeiteten Führungsschienen kein direkter Lichteinfall und somit mehr Wohnkomfort. Gleichzeitig profitieren die Bewohner von mehr Privatsphäre durch die hohe Blickdichtigkeit.

Entwickelt für besondere Vorteile

Ein großer Vorteil der Roma Raffstoren mit CDL ist die deutlich erhöhte Windstabilität. Diese resultiert aus der stabilen Führung der Lamellenbolzen und des speziellen Laufwagens in den Schienen. Die neuen Führungsschienen für die Roma Comfort & Design Lamelle haben dafür extra zwei getrennte Laufkammern. Und auch optisch überzeugt die Führungsschiene, denn nach der Befestigung der Basisschiene wird die Aufsteckschiene verdeckt verschraubt, so dass keine störenden Abdeckkappen nötig sind.

Einfache Planung, mehr Komfort

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

Ein besonderes Highlight ist die integrierte Hochschiebehemmung. Der Rollwagen verkeilt sich im Falle eines Einbruchversuchs in der Führungsschiene und erschwert das Hochschieben des Behangs. Zudem wird bei der Roma CDL zukünftig die völlig neue, eigens entwickelte SmartTurn Bandspule eingesetzt. Sie ermöglicht die Einstellung der Lamellenwendung in feinsten Abstufungen, schnelle Beseitigung von Schrägzug und einfachsten Zugbandwechsel in wenigen Handgriffen und ohne Demontage des Behangs.

www.roma.de

Traumhaft komfortabel.

Für Sie. Und für Ihre Kunden.



Der smarte Rollladenantrieb Somfy RS100.

Komfortabel bei Montage und Service

Dank Plug & Play lässt sich der Somfy RS100 schnell und sicher montieren. Auch danach ist der Serviceaufwand minimal. Unregelmäßigkeiten sind mit Set & Go io schnell behoben.

Komfortabel für Ihre Kunden

Die smarten Fahrbewegungen des Rollladenantriebs erhöhen sowohl die Lebensdauer des Antriebs als auch die des Rollladens. Das entspricht genau den Ansprüchen Ihrer Kunden.

Komfortabel in eine smarte Zukunft

Durch die io-Funktechnologie ist der Somfy RS100 „Smart Home ready“. Man kann ihn in eine Smart Home-Lösung einbinden, in Somfy TaHoma® oder Somfy Connexoon.



Informieren Sie sich unter www.somfy.de/rs100

Zuverlässiger Partner mit hoher Wertschätzung



Erneut zeigten sich die Marktteilnehmer mit ihrem Fachpartner Elero überwiegend „zufrieden“ und „sehr zufrieden“. Dies geht aus der jüngsten Kundenumfrage des erfolgreichen Antriebs- und Steuerungsherstellers für Sicht- und Sonnenschutz hervor. Dabei konnte Elero seine Zufriedenheitswerte gegenüber dem Vorjahr nochmals leicht steigern. „Das direkte Kundenfeedback verrät, was die Partner besonders an Elero schätzen und wo wir uns gegebenenfalls noch steigern können“, hebt der Geschäftsführer Enzo Viola hervor. Die Kundenumfrage

helfe dem Unternehmen, weiterhin erfolgreich auf dem Markt vertreten zu sein. „Dafür ist es entscheidend, kontinuierlich unsere Produkte und Services zu verbessern“, sagt Enzo Viola.

Das Feedback der Kunden ist für Elero eine wichtige Grundlage für weitere Planungen. Aus diesem Grund führt das Unternehmen seit dem Jahr 2014 jährlich eine Kundenzufriedenheitsumfrage durch. In welchen Bereichen sind diese bereits überzeugt, wo kann Elero noch zulegen? Antworten auf diese Fragen erhält der weltweit aufgestellte Antriebs- und Steuerungshersteller für Sicht- und Sonnenschutz direkt vom Kunden selbst.

Für Elero sind Qualität und Service zentrale Bestandteile der Unternehmensphilosophie. Bereits im Juni 2016 erfüllte Elero als erster Antriebshersteller der Branche die Revision 2015 der internationalen Qualitätsmanagement-Norm DIN ISO 9001. Voraussetzung dafür ist auch die jährliche Umfrage zur Kundenzufriedenheit, um so höchste

Qualitätsstandards zu sichern. Erstmals verschickte Elero seine Umfragen im vergangenen Jahr onlinebasiert über einen Newsletter an die Kunden – vom Handwerker bis Hersteller.

Die konnten ihre Meinung zu allen Punkten der Zusammenarbeit abgeben, von der Angebotsanfrage bis zur Lieferung. Zusätzlich bewerteten die Umfrageteilnehmer auch Produktqualität, Flexibilität, Innen- und Außendienst sowie die Website. Insgesamt zeigten sich dabei mit 49,7 Prozent der Befragten, also beinahe jeder Zweite „sehr zufrieden“ mit den Leistungen und dem Angebot von Elero. Das entspricht einem Plus von 13 Prozent gegenüber 2016. In der Summe waren fast 85 Prozent der Kunden „sehr zufrieden“ bis „zufrieden“ mit Elero



Im vergangenen Jahr erhielt der Bereich Linearantriebstechnik einen neuen starken Auftritt im Internet.

– eine leichte Steigerung zum Vorjahr. Eine starke Resonanz erfuhr mit über 95 Prozent der Bereich Service/Zusammenarbeit. Dies unterstreicht den Status von Elero als zuverlässiger Partner.

Mit 92,9 Prozent konnten bei der Flexibilität und Kundenwünschen ebenfalls Spitzenwerte erzielt werden. Beim Unternehmensbereich Linearantriebstechnik zeigten sich 91 Prozent der Befragten zufrieden bis sehr zufrieden – eine Verbesserung von 14 Prozent zum Jahr 2016. Zugleich schätzen 85 Prozent der in diesem Bereich befragten Kunden Elero besser als seine Wettbewerber ein. Die Antriebslösungen für den Maschinenbau, den Fassadenbau und die Solartechnik fertigt Elero an seinem Produktionsstandort in Pößneck (Thüringen). Seit verganginem Jahr präsentiert sich die Linearantriebstechnik von Elero mit neuer Web-Präsenz, 85 Prozent der Befragten sprach die Übersichtlichkeit und der Umfang der Informationen



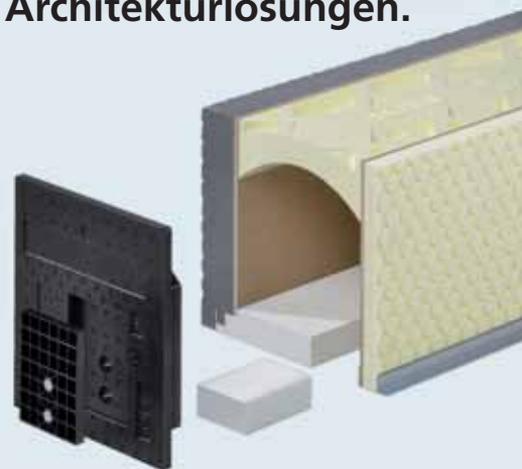
Die Umfrage ermöglicht eine willkommene Unterstützung für den Verein um Beisitzer Armin Durst, hier mit Inge Rappold, Leiterin Marketing Kommunikation.

LEHR Rollladen- kasten

**Flexibel.
Perfekt in Technik
und Funktion.
Kostengünstig.**



**Das LEHR-System
für anspruchsvolle
Architekturlösungen.**



LEHR Rollladen-Kastensysteme

Talstraße 20 · 71546 Aspach

Tel.: (0 71 91) 2 05 05

Fax: (0 71 91) 2 21 05

www.helmut-lehr.de

bei dem Internetauftritt an – ein Plus von 22 Prozent. Für das Unternehmen ist das wiederholt positive Ergebnis seiner Befragung kein Anlass zur Stagnation. „Persönliche Anregungen und Kritik sind uns extrem wichtig. Das sehen wir intern als Ausgangspunkt, uns in den betreffenden Bereichen weiter zu verbessern“, versichert Enzo Viola hinsichtlich der Bewertung der Kundenzufriedenheitsumfrage. Diese liefere wertvolle Informationen, um gute Produkt- und Serviceleistungen weiter zu stärken oder potenzielle kritische Punkte zu beheben.

Neben dem Hersteller profitierte ebenfalls der Verein Anna e.V. aus Filderstadt von der Umfrage. Wie schon im vergangenen Jahr spendet Elero für jeden ausgefüllten Online-Fragebogen 5 Euro an die Organisation, die das Unternehmen seit Jahren unterstützt. Der Anna Verein bietet Familien von krebskranken Kindern verschiedene Aktionen wie Kunsttherapie und Reitunterricht an. Auch dank der kontinuierlichen Unterstützung seitens Elero.

www.elero.de

Erneut in nordamerikanischen Markt investiert



Hörmann

Christoph Hörmann (r.) unterzeichnete den Kaufvertrag zur Übernahme. Cathy Buckingham (M.) verbleibt in ihrer Position als Geschäftsführerin.

In den vergangenen Tagen unterzeichnete der persönlich haftende Gesellschafter der Hörmann Gruppe, Christoph Hörmann, den Kaufvertrag zur Übernahme der TNR Industrial Doors Inc. und stellte sich den Mitarbeitern vor. TNR Industrial Doors, ansässig in Barrie (nahe Toronto), Bundesstaat Ontario/Kanada, ist ein 2003 gegründetes Unternehmen, das mit rund 65 Mitarbeitern über ein gut ausgebautes Händlernetzwerk einen Umsatz von ca. 15 Millionen Euro erzielt.

TNR Industrial Doors produziert und vertreibt Schnellauftore, Rolltore und insbesondere Spezialtore aus Vollgummi, die aufgrund ihrer Robustheit und Langlebigkeit vielfach in der Bergbauindustrie zum Einsatz kommen. Nur von einigen wenigen

Herstellern angeboten, vertreibt TNR diese Spezialtore weltweit. „Die Spezialtore ergänzen unser Produktprogramm auf dem amerikanischen Markt. Mit unserem Unternehmen Hörmann Flexon LLC, das Industrietore herstellt und vertreibt, können wir Synergien im Bereich der Produktentwicklung und des Vertriebs nutzen. Die Hörmann Flexon Händler können zukünftig alle gängigen Industrietore aus einer Hand bekommen“, sagt Christoph Hörmann.

Die derzeitige Geschäftsführerin, Cathy Buckingham, verbleibt in ihrer Position und das Unternehmen wird auch weiterhin unter der Marke TNR Industrial Doors geführt.

www.hoermann.de

Starke Ausbildung, starker Teamgeist



Junge Talente werden intensiv gefördert und halten als starke Fachkräfte dem Innovationsunternehmen die Treue.

Becker-Antriebe

bei unserer Tochtergesellschaft in Prag. Darauf freue ich mich schon sehr“, erzählt zum Beispiel Anne. Auch Sandra zieht es ins Ausland. Außerdem könnte sie sich – genau wie Lars – vorstellen, im Anschluss an ihre Ausbildung noch eine Weiterbildung, wie zum Beispiel ein duales Studium, bei Becker zu absolvieren.

Talente fördern

Acht junge Männer und Frauen haben den Weg eines dualen Studiums bei Becker in verschiedenen Fachrichtungen bereits erfolgreich beschritten. Wer sich für ein kaufmännisches Studium entscheidet, dem steht auch hier Jens Hederer als erfahrener Fachmann zur Seite, der das Unternehmen wie seine Westentasche kennt und darüber hinaus mit dem richtigen zwischenmenschlichen Gespür überzeugt. Aktuell begleitet Becker im StudiumPlus drei duale Studenten: zwei Bachelor-Studierende in den Bereichen Betriebswirtschaft/Fachrichtung Mittelstandsmanagement und Wirtschaftsingenieurwesen/Fachrichtung Elektrotechnik und einen Master-Studierenden im Bereich Systems Engineering/Fachrichtung Maschinenbau. Für Letzteres entschied sich 2013 Henrik Haas. Denn ihm war nach seiner erfolgreichen Ausbildung zum Mechatroniker und einigen Jahren als fester Angestellter im Prüfzentrum klar, dass er seine Karriere bei Becker noch weiter vorantreiben möchte. Dieses Engagement wird bei dem familiengeführten Unternehmen natürlich gerne gesehen und nach Kräften unterstützt. „Es war eine ziemliche Umstellung, sich wieder an das Lernen zu gewöhnen. Deshalb hat es mir sehr geholfen, das Unternehmen und die Prozesse bei Becker bereits gut zu kennen“, erinnert sich Henrik an die erste Zeit.

Langjährige Treue

Die guten Weiterbildungsmöglichkeiten, abwechslungsreiche Herausforderungen und eine angenehme, lockere Atmosphäre – das alles sind Punkte, die auch die anderen acht „Ehemaligen“ besonders an Becker als Arbeitgeber schätzen. Vom Vertrieb, dem Supply Chain Management und dem Marketing über den strategischen Einkauf bis hin zu Service, IT und Buchhaltung: Die Fachkräfte aus den eigenen Reihen bleiben gerne – und das auch noch Jahre nach dem Abschluss von Ausbildung oder Studium. Für viele spielt dabei auch die Flexibilität eine wichtige Rolle. „Becker ist seinen Mitarbeitern gegenüber sehr sozial und entge-

Mit dem Start der Ausbildung öffnet sich jedes Jahr aufs Neue für junge Menschen das Tor in die Berufswelt. Und mit Toren kennt sich bei Becker-Antriebe einer ganz besonders aus: Jens Hederer. Der Vertriebsleiter in diesem Bereich ist als kaufmännischer Ausbildungsleiter gleichzeitig auch Ansprechpartner Nummer eins für die kaufmännischen Nachwuchskräfte – und das seit 17 Jahren. Eine lange Zeit, und eine gute Quote: Von den 17 Industriekauffrauen und -männern, die seitdem ihre Ausbildung bei Becker erfolgreich abgeschlossen haben, arbeiten noch heute acht im Unternehmen. Auch Mitarbeiter, deren Ausbildung schon länger zurückliegt, halten dem hessischen Spezialisten für intelligente Antriebs- und Steuerungslösungen überdurchschnittlich häufig die Treue. Beste Aussichten also für die beiden Neuankommlinge Lea Schulte und Michelle Nassauer, die sich in den kommenden drei Jahren auf viel Abwechslung freuen.

Intensiver Einblick, spannende Perspektiven

Viel darüber erzählen können die vier Azubis, die bereits mitten drin bei Becker ihre Ausbildung erleben – so wie Helena Gabriel und Lars Erner, die seit 2015 mit an Bord sind. „Um kaufmännisch fit zu werden, bekommen wir hier Einblicke in verschiedene Abteilungen. Neben dem Einkauf, dem Vertrieb und der Buchhaltung zählen dazu auch das Marketing, der Service, die Becker Academy, der Versand und die Disposition. In jeder Abteilung bleibt man dann für einen Monat oder auch länger und hat dort zusätzlich zu unserem Ausbildungsleiter Jens

Hederer jeweils einen festen Ansprechpartner, der hauptverantwortlich Aufgaben verteilt und Fragen beantwortet“, erläutern die beiden. Am Ende jeder Phase steht bei Becker dann ein kurzes Feedback-Gespräch auf dem Programm. Zum Einsatz kommen dabei seit diesem Jahr auch Fragebögen, die die Azubis im Rahmen eines Gemeinschafts-Projektes eigenverantwortlich entwickelt haben – und so einen wichtigen Teil dazu beitragen, die gemeinsame Arbeit kontinuierlich zu verbessern. „Gerade an solchen Projekten merken wir, dass unsere Meinung geschätzt wird und wir uns einbringen dürfen und sollen“, sind sich Helena und Lars einig.

Bestätigt in der Wahl ihrer Ausbildung fühlen sich auch Sandra Becker und Anne Ferber, die das Becker-Team seit 2016 verstärken: „Die Kollegen sind alle sehr freundlich und hilfsbereit und bereiten uns gut auf das Berufsleben vor.“ Für noch mehr Wissen drücken die Azubis bei Becker außerdem zweimal pro Woche die Berufsschulbank im benachbarten Dillenburg. An einem der beiden Tage geht es dann für knapp zwei Stunden noch einmal ins Unternehmen. Dank Gleitzeitregelung können die jungen Nachwuchskräfte dabei im Rahmen der Kernzeit selbst entscheiden, wann sie wie lange arbeiten. Ob das Kontieren und Buchen von Eingangsrechnungen, das Anlegen von Neukunden, das Erstellen von Aufträgen und Rahmenverträgen, Lieferantengespräche oder Unterstützung bei der Pressearbeit – Aufgaben gibt es bei Becker mehr als genug für kaufmännische Talente. Und die haben für die Zukunft schon konkrete Pläne. „Im Frühjahr 2018 mache ich ein Praktikum

genkommend eingestellt. Das ist mir vor allem aufgefallen, als es um meine Elternzeit ging“, hebt zum Beispiel Miriam Dornbusch aus der Serviceabteilung hervor, die ohne Probleme von einer vollen auf eine halbe Stelle wechselte. Ähnliche Erfahrungen hat auch Kerstin Daniel gemacht, die nach zehn Jahren im Export und anschließender Baby-pause auf Teilzeit-Basis in die Buchhaltung wechselte: „Nach Absprache ist es meist kein Problem, bei wichtigen privaten Angelegenheiten auch mal früher zu gehen. Das ist unglaublich praktisch – gerade mit Kind.“

Wege zu Becker gibt es viele: Der Impuls für eine Bewerbung kommt nicht sel-

ten durch eine Empfehlung von Freunden oder Verwandten, die das Unternehmen bereits aus eigener Erfahrung kennen. Wieder andere machen ein Praktikum oder werden über das Internet aufmerksam. Ganz anders bei Lea Schulte: Sie entschied nach dem in ihrer Schule angebotenen „Speed-Dating“ mit Jens Hederer und einem anschließenden freiwilligen Praktikum, dass es zwischen ihr und Becker einfach passt. Der Startschuss für eine gemeinsame Zukunft, die mit Sicherheit viel Spannendes bereithält.

www.becker-antriebe.de

Ein perfekter Tag mit dem perfekten Sonnenschutz



Duette

Neue Broschüren und ein Gewinnspiel unterstützen die Aktivitäten des Fachhandels.

In einer breit angelegten Markenkampagne wurde Duette Wabenplissee als hochwertiger Licht-, Sicht- und Sonnenschutz beim Endverbraucher positioniert. Mit der Aktion „Ein perfekter Tag mit dem perfekten Sonnenschutz“ erlebt der Endverbraucher nun, wie ein Tag mit Duette Wabenplissee zu einem perfekten Tag wird. Die neue Duette Broschüre zeigt die Vorteile von Duette Wabenplissee rund um die Uhr und stellt diese mit sympathischen Bildmotiven in den Mittelpunkt. Ob Licht-, Sicht- und Sonnenschutz, die schallabsorbierenden Eigenschaften, die Tag/Nacht-Kombination oder die Vorzüge der Klimazone – Duette Wabenplissee ist wirkungsvoll am Fenster und schön im Raum.

Der Duette Fachhandel erhält durch die Aktion viel Aufmerksamkeit und eine erhöhte Nachfrage. Anzeigen in Schöner

Wohnen und Living at Home sowie begleitende Maßnahmen auf den Online-Portalen, mit monatlich über 15 Millionen Seitenaufrufen, bewerben zusätzlich die Aktion.

Ein attraktives Paket mit Broschüren, Poster und Gewinnspiel-Flyern verhilft dem Duette Fachhandel zum erfolgreichen Geschäft und ist ein echter Gewinn für alle, auch für die Endkunden. Denn diese haben die Chance eine von zehn trendigen Polaroid-Kameras zu gewinnen. Sie müssen nur ihren eigenen perfekten Tag kurz beschreiben oder fotografieren und das Ergebnis bei duette.de einreichen. Die neuen attraktiven Duette Broschüren und Poster können vom Fachhändler kostenlos über das Portal für intelligente Sonnenschutzsysteme (www.iss-portal.info) nachbestellt werden.

www.duette.de



AKTION
UNSCHLAGBARE
-30%
AUF DIE NEUE
FLEXIBEL³-LÖSUNG
VON VALETTA

FLEXIBEL³. FÜR DIE ZUKUNFT GERÜSTET

Der ISO ROLLRAFF von VALETTA:

- Wahlfreiheit bei Behang und Antrieb
- Perfekt und dichter Gebäudeanschluss
- Kein Risiko - Revision von außen
- Thermisch entkoppelter Sturzkasten
- Rundum schallgedämmt
- Kombination mit Insektenschutz möglich



Rollladen

Raffstore

Kombination mit Insektenschutz

Profitieren Sie nicht nur in Sachen Flexibilität, profitieren Sie auch vom Preis. Von 15. September 2017 bis 15. März 2018 erhalten Sie 30 % Rabatt auf den ISO ROLLRAFF Sturzkasten von VALETTA.



QUALITÄT AUS ÖSTERREICH SEIT 1960

ROLLADEN RAFFSTORE MARKISE INSEKTENSCHUTZ

WWW.VALETTA.AT

Dialog auf Augenhöhe



Die Experten-Hotlines bieten ein vielfältiges Beratungsangebot rund um den effizienten Sonnenschutz.

Beste Ergebnisse garantiert: Für den perfekt abgestimmten und hochfunktionalen Sonnenschutz bietet Warema seinen Partnern einen besonderen Service. Im persönlichen Gespräch beraten die Experten der Architekten-Hotline sowie der Hotline Bauphysik und nachhaltiges Bauen interessierte Fachplaner und Architekten rund um den energieeffizienten Sonnenschutz. Dabei sind die Angebote zur Unterstützung so vielfältig wie die Fragen der Anrufer.

Welche Sonnenschutzprodukte eignen sich für windige Küstenregionen? Wie lassen sich Raffstoren in die Fassade integrieren? Und was kann ein Steuerungssystem zur Energieeffizienz beitragen? Die Bandbreite reicht von allgemeinen Angaben bis zu komplexen Sachverhalten. Dank wertvoller Planungshilfe und technischer Klärung können Fachplaner und Architekten

ihre Projekte gut informiert und zielorientiert umsetzen. Die Experten der Hotlines erarbeiten im persönlichen Austausch mit den Anrufern bauvorhabenbezogene Lösungen. Ob es sich um ein digital vernetztes Smart Home handelt oder ein Gebäude mit übergroßen Glasfassaden, für jede Herausforderung haben die Profis konkrete Tipps und Empfehlungen.

„Die meisten Anrufer benötigen Hilfe bei der Auswahl der passenden Produkte für die jeweilige Einbausituation“, sagt Nicolas Dupont, Produktmanager Beratung & Dienstleistung. „Dabei kann es um die Auswahl des Behangs oder der Lamellenfarbe in Bezug auf den Energieeintrag gehen oder um technische Besonderheiten. Die Architekten mailen ihre Baupläne und der für sie zuständige Architektenberater ruft sie zurück. Neben der Beratung

erstellt er auch Einbauskizzen und versorgt den Fachplaner mit CAD-Dateien sowie Ausschreibungstexten. Gerne können Fachhändler auch die Architekten, mit denen sie zusammenarbeiten, an uns verweisen. Wer Hilfe zum Sonnenschutz an seinem Projekt benötigt, kann auf unsere Hotline zählen.“

Wärmeschutz und thermischer Komfort

Auch bei der Hotline Bauphysik und nachhaltiges Bauen erhalten die Architekten Unterstützung auf Augenhöhe. Ein wichtiges Thema ist unter anderem die Bewertung des sommerlichen Wärmeschutzes. Hierfür berechnen die Profis der Hotline den Gesamtenergiedurchlassgrad g_{tot} , also die Energie, die durch Glas und Sonnenschutz in den Innenraum dringen kann, sowie den Abminderungsfaktor F_C , der die Wirksamkeit des Sonnenschutzes beziffert. Zudem erhalten die Anrufer auf Wunsch strahlungsphysikalische Angaben wie den Transmissions-, Reflexions- und Absorptionsgrad der Produkte. Die Experten der Hotline assistieren ihnen bei Wärmebrückenberechnungen, thermischen Simulationen sowie Angaben zu Schallschutz und beraten zu gängigen Nachhaltigkeitszertifikaten wie DGNB, LEED und BREEAM.

Nikolas Dupont: „Unsere Mitarbeiter sind Profis in ihrem Fach. Die Architekten-Hotline wird von Technikern besetzt, die aus der Entwicklung oder Anwendungstechnik kommen und sich im gesamten Produktsortiment bestens auskennen. Bei der Bauphysik-Hotline unterstützt eine ausgebildete Bauphysikerin die Anrufer mit ihrem Expertenwissen. Wir wollen Architekten einen professionellen Service bieten, der ihnen im Tagesgeschäft eine spürbare Arbeitserleichterung bringt.“



In der Entwurfsphase inspirieren Produkt- und Stoffmuster.



Dank Planungshilfe und technischer Klärung können Projekte zielgerichtet umgesetzt werden.

Vielfältige Infos per Mausclick

Wer selbst recherchieren und sich umfassend informieren möchte, kann sich auch auf der Warema Website im Architektenbereich umsehen. Hier gibt es für jede Leistungsphase von Entwurf über Detailplanung bis Ausführung passende Inhalte. Insbesondere die unterschiedlichen Tools wie Schattensimulator, Kollektionsberater und Pakethöhenberechnung lohnen einen Blick auf die Seite. Besonders nützlich und nachgefragt ist der Sonnenschutzplaner mit integrierter CAD-Bibliothek. Mit diesem Online-Instrument lassen sich Schnitte und Ansichten generieren und auf die baulichen Gegebenheiten abstimmen. Zudem finden Architekten BIM-Modelle der wichtigsten Produkte auf der

Warema Website sowie auf BIMobject und Polantis, mit denen sich in 3D zeitgemäß digital planen und bauen lässt.

Mehr zu den Architekten-Angeboten von Warema, aktuelle Referenzen und Produktinfos sowie Lifestyle-Themen finden Interessierte im neuen Online-Magazin LichtGestalten. Es erscheint sechsmal jährlich und gibt den Lesern einen informativen Überblick zum Themenbereich Architektur und Sonnenschutz. Das Magazin steht zum Download auf der Website bereit und kann dort auch kostenfrei und unverbindlich abonniert werden. Wer keine wichtige Neuigkeit und keinen Trend verpassen möchte, ist damit stets auf dem Laufenden.

www.warema.de

App to date



Die App unterstützt im Verkaufsgespräch, auf der Baustelle oder liefert Inspirationen für Endkunden.

Alulux Kunden haben es nun noch einfacher alle Produktunterlagen wie Bilder, Videos und Anleitungen kompakt mit sich zu führen. Mit der neuen App „Alulux Easy“ für IOS und Android stellt Alulux alle Unterlagen zu den verschiedenen Produktreihen auch offline zur Verfügung.

Seit Juni 2017 ist die neue Alulux App „Alulux Easy“ für IOS und Android erhältlich und unterstützt damit die Alulux-Kunden im Verkaufsgespräch, auf der Baustelle oder liefert Inspirationen für Endkunden. Mit der Funktion „Favoriten“ können alle Nutzer ihre bevorzugten Dokumente auf einen Klick abrufen.

Für Alulux-Fachhändler ist ein eigener, passwortgeschützter Bereich eingerichtet worden, in dem aktuelle Preise, Montageanleitungen, Planer und vieles mehr dargestellt werden. Darin bietet die App die

Möglichkeit, benötigte Produktunterlagen herunterzuladen und über Sonderaktionen direkt informiert zu werden.

Mit einer übersichtlichen und nach Produktreihen strukturierte Oberfläche findet sich jeder Fachhändler und Endverbraucher schnell zurecht. „Endkunden sind heutzutage weit vorinformatierter als vor 5 Jahren. Durch die aktuelle Technik können alle Informationen schnellstens aus dem Netz geladen werden. Mit der Alulux Easy-App möchten wir Endkunden und Fachhändler unterstützen. Der Endverbraucher hat nun eine professionelle Plattform mit allen nötigen Vorinformationen, die der Fachhändler im Verkaufsgespräch unterstützend nutzen kann“, so Nicole Klinkemeyer, Teamleiterin der Abteilung Marketing von Alulux.

www.alulux.de

LAKAL®

VIERMAL KOMPETENT.

ROLLADEN



TORE



RAFFSTORES



INSEKTENSCHUTZ



Am Pitzberg 2 • D-66740 Saarlouis
Tel.: 06831 8948-450 • vertrieb@lakal.de

WWW.LAKAL.DE

Durch die Brille des Endverwenders



Duotherm (2)

Schulungen der Fachhändler gehören mit zum neuen Kommunikationsansatz.

Neben den umfassenden Fachinformationen in den Produktbereichen Rollläden und Sonnenschutz bietet Duotherm seit einigen Monaten spezielle Kommunikationsmittel zur Ansprache der Endverwender an. So werden Warengruppen-Broschüren, Preislisten und technische Unterlagen neuerdings ergänzt durch zielgruppengerechte Orientierungshilfen und dazu passend aufbereitetes Informationsmaterial.

Dabei verläuft die Argumentationsrichtung zum Endverbraucher nahezu entgegengesetzt zu der Kommunikation hin zum Handel: In der Regel interessieren den privaten Bauherrn zunächst seine individuellen Bedürfnisse in puncto Beschattung, Sicherheit, Sicht-, Sonnen-, Witterungs- und Insektenschutz. Erst wenn die zu erreichenden Ziele klar sind, geht es um die Frage nach den dafür notwendigen Bauelementen.

Nur so viel Information wie nötig

Erste Antworten darauf kann der Endkunde dank des Duotherm-Systemkompasses künftig selbst finden. Mit Hilfe einer Matrix erkennt er im Handumdrehen die Stärken einzelner Warengruppen im Hinblick auf gewünschte Effekte. Während Raffstore und Tuchverschattungen beispielsweise weniger geeignet für Insekten-, Witterungs- und Klimaschutz sind, können PVC- und Alu-Rollläden hier deutlich besser punkten. „Unsere Strategie ist es, den

späteren Verwender nicht mit Informationen zu überfrachten. Es macht für ihn also wenig Sinn, sich mit allen Bauelementarten auseinanderzusetzen, wenn ohnehin nur eine begrenzte Auswahl in Betracht kommt“, so Markus Bandt, Vertriebsleiter bei Duotherm. In Verbindung mit einem persönlichen Beratungsgespräch werden anschließend technische Optionen wie Antriebs- und Steuerungsarten vorgestellt, die

den Gebrauch im Alltag komfortabler gestalten können.

Um zu viel des Guten an Informationen zu vermeiden, bietet das Unternehmen seinen Handelspartnern eine hochwertig gestaltete und notfalls auch selbsterklärende Beratungsunterstützung in Form eines Displays an. Hierin sind zwei aufeinander aufbauende Stufen integriert: Eine Produktgruppenübersicht sowie weitergehende Broschüren.

Passend zu diesem Kommunikationsansatz hat Duotherm seinen Internetauftritt mit Blick auf Endkundenbedürfnisse aufbereitet. Auch hier erfolgt der Informationspfad vom allgemeinen Produktwunsch (Rollläden, Raffstore oder Tuchverschattung) über die Materialauswahl bis hin zu optischen Auswahlmöglichkeiten.

Weniger Theorie – mehr Erlebnis

Damit Beratungsgespräche weniger theoretisch verlaufen und mehr optische und auch haptische Komponenten beinhalten, stattet Duotherm seine Fachhändler außerdem mit Querschnitten, Musterkästen und -tafeln seiner Sortimente aus.

Nicht selten kommen diese erstmalig im Rahmen von Mitarbeiterschulungen zum Einsatz, um RS-Fachbetrieben einen Produktüberblick zu verschaffen oder Neuheiten vorzustellen. „Auf Wunsch reisen wir zu unseren Kunden oder freuen uns über deren Besuch an unserem Firmensitz im nordrhein-westfälischen Nettersheim. Er-



Damit Beratungsgespräche weniger theoretisch verlaufen, erhalten die Vertriebspartner Querschnitte und Musterkästen.

fahrungsgemäß sind Informationsveranstaltungen in unseren Räumen effektiver, weil der damit verbundene Tapetenwechsel und die ganz- oder sogar mehrtägigen Aufenthalte bei den Teilnehmern mehr Aufnahmebereitschaft mit sich bringen“, so Markus Bandt.

Event-Unterstützung

Damit sich die Fachhändler auch auf eigenen Veranstaltungen wie Hausmessen, Handwerksmärkten, Tagen der offenen Tür,

und so weiter professionell präsentieren können, rundet Duotherm seinen Service durch Event-Pakete ab. Hierzu zählen unter anderem ein Standmodul, verschiedene Roll-up-Displays, Airdancer und auch eine Hüpfburg für die kleinen Besucher. Der zuständige Außendienst organisiert Transport, Auf- und Abbau und ist bei Bedarf auch während der Veranstaltung als Fachberater vor Ort.

www.duotherm-rolladen.de

Verein feiert 20-jähriges Bestehen

Alles begann mit einer Frage: Wie können wir die Ausbildung des Technischen Konfektionärs (m/w) für junge Leute attraktiver gestalten?

Im November 1997 hatten sieben Unternehmer des damaligen Bundesverband Konfektion Technischer Textilien e.V. (BKTex e.V., heute ITRS e.V.) die Antworten parat. Nahe an der Praxis sollte der theoretische Unterricht sein, die Schulungsräume mit entsprechenden Werkzeugen, Maschinen,

Etwa 50 Unternehmen sind derzeit im Förderverein KTex organisiert. Von den Beiträgen und Spenden werden satzungsgemäß u. a. die Klassen der drei Jahrgangsstufen in Köln praxisnah ausgestattet. „Mit den Verantwortlichen der länderübergreifenden Fachklasse am Richard-Riemerschmid-Kolleg in Köln arbeiten wir gut zusammen, so dass neben der theoretischen auch die praxisnahe und zielgerichtete Ausbildung gewährleistet ist“, berichtet Natalino Labate, Stellvertretender Vorsitzender.

Erstmalig wurde dank engagierter Fachlehrer und Verbandsmitglieder ein kompaktes Fachbuch „Technische Konfektion“ entwickelt und vom Förderverein finanziert. Enthalten sind hierin auch Informationen zu Zubehör, Geweben, Garne, Fertigungsverfahren, Fügetechniken, Umweltschutz, Unfallverhütung.

„Vor Kurzem ging unsere Homepage www.foerdereverein-ktex.com ans Netz“ erläutert Sebastian Sebald. „Wichtig war uns, dass wir unseren Mitgliedern wieder ein Jobportal bieten, in das sie ihre offenen Stellen eintragen können. Jedoch beschränkt sich der Eintrag nicht nur auf Ausbildungsplätze.“

Materialien und EDV ausgestattet werden. Ein Fachbuch muss her. Der theoretische Unterricht sollte in einer Berufsschule zentral erfolgen. „Das war die Geburtsstunde des Verein zur Förderung der Aus- und Weiterbildung im Bereich der Konfektion Technischer Textilien e.V., dem Förderverein KTex“, so der Vorsitzende Sebastian Sebald.

Mit dem Richard-Riemerschmid-Kolleg in Köln fand man bereits 1997 den geeigneten, schulischen Standort. Nur wenige Jahre später wurde die Fachklasse der Technischen Konfektion von der Kultusministerkonferenz zur länderübergreifenden Fachklasse erklärt. Bis heute erhalten in Köln jedes Jahr bis zu 35 Technische Konfektionäre (m/w) ihren Gesellenbrief.

Derzeitige Aktivitäten des Vorstands sind die Fertigung eines Messestands, den die Mitglieder bei Teilnahme an Messen oder Ausstellungen ausleihen können, die Aktualisierung des Fachbuchs, eine weitere Fortbildung in verschiedenen Bereichen der Technischen Konfektion und vieles mehr. Also – auf in die nächsten 20 Jahre! Bei diesem Engagement kein Problem.

www.foerdereverein-ktex.com



Sonnenschutz-Kollektion von Dickson® EINE FÜR ALLE.

Dickson® zeigt alle Sonnenschutz-Gewebe in einer einzigen Kollektion. Lassen Sie sich von den Farben inspirieren. **"COLOR ADDIKT"** by Dickson®!



ORCHESTRA
ORCHESTRA MAX
SYMPHONY
OPERA
SUNVISION®
SUNWORKER®
ALTO FR


DICKSON®
innovative textiles for your world

www.dickson-constant.com

Gut geplanter Sonnenschutz unterstützt Konzentration und Leistungsfähigkeit



Sonnenlicht ist dynamisch und ändert im Verlauf des Tages seine Lichtfarbe, seine Intensität und die eintretende Lichtmenge.

Die kalte Jahreszeit beginnt und wir verbringen unseren Alltag wieder vermehrt in Innenräumen. Damit einher gehen oft ein vermehrtes Müdigkeitsgefühl, ein erhöhter Stress-Level und eine verringerte Konzentrationsfähigkeit. Der Grund: zu wenig Tageslicht in Büros und Schulen.

Natürliches Tageslicht beeinflusst den Biorhythmus und nimmt damit wesentlichen Einfluss auf die Leistungsfähigkeit und Gesundheit des Körpers. Es aktiviert die Ausschüttung der Gute-Laune-Hormone Serotonin und Noradrenalin. Im Gegenzug drosselt es die Melatoninproduktion (Schlafhormon), was die Tagesmüdigkeit signifikant verringert. Vor allem bei Lernaufgaben leistet Tageslicht einen wichtigen Beitrag, Stress zu reduzieren und die allgemeine Leistungsfähigkeit zu steigern, indem das Stresshormon Kortisol schneller abgebaut werden kann. Daher ist es wichtig, Fenster nur im Bedarfsfall zu beschatten – zum Beispiel bei hoher Überwärmung, störender Blendung oder bei Bildschirmarbeit – und dabei darauf zu achten, dass trotzdem noch genügend Tageslicht in den Raum gelangt. Das gelingt besonders gut mit tageslichtlenkenden Lösungen. Denn bei Sonne ist das Lichtangebot um ca. das Sieben- bis Zehnfache höher als bei klarem oder bewölktem Himmel. Wer das weiß, stellt die Lamellen seines Raffstores oder seiner Jalousie so ein, dass keine direkte Sonne durchkommt

und dennoch der Sichtkontakt nach außen und der diffuse Lichteintrag gewährleistet sind.

Less Stress

Den wertvollen Beitrag von Tageslicht in Schulen belegt eine kontrollierte klinische Studie der Paracelsus Medizinischen Privatuniversität Salzburg (PMU), welche die Wirkung von tageslichtlenkenden Raffstoren auf Schülerinnen und Schüler untersucht hat. Sonnenlicht ist dynamisch und ändert im Verlauf des Tages seine Lichtfarbe, seine Intensität und die eintretende Lichtmenge. Genau diese Dynamik beeinflusst unsere physische und psychische Verfassung. Das Ergebnis der Studie: weniger Tagesschläfrigkeit, schnelleres Arbeitstempo durch bessere Konzentrationsfähigkeit so-



Vor allem bei Lernaufgaben leistet Tageslicht einen wichtigen Beitrag, Stress zu reduzieren und die allgemeine Leistungsfähigkeit zu steigern.

wie eine deutliche Verbesserung der positiven Stressverarbeitung. Johann Gerstmann, Sprecher des Bundesverbandes Sonnenschutztechnik: „Diese Studie zeigt ganz deutlich, wie wichtig es ist, die positiven Effekte von Tageslicht bereits bei der Planung von Schulen und Büroräumen – insbesondere der Beschattung – zukünftig stärker zu beachten!“

Licht ist nicht gleich Licht

Kunstlicht ist nämlich nicht die Lösung. Denn während das natürliche Tageslicht den gesamten Frequenzbereich des visuellen Spektrums abdeckt, enthält Kunstlicht nur wenige Frequenzanteile. Die photobiologisch wirksamen Frequenzanteile sind daher im Vergleich mit natürlichem Tageslicht immer nur gering und können auch kontraproduktiv sein. Johann Gerstmann weiter: „Das große Problem starrer Beschattungslösungen wie Überdachungen, Auskragungen und Vorbauten ist, dass man lediglich die hochstehende Sonne an nach Süden ausgerichteten Fenstern damit ausblenden kann – was hierzulande jedoch nur an rund 400 Stunden in den Sommermonaten notwendig ist. Im Gegenzug entstehen je nach Auskragungstiefe jedoch Tageslichteinbußen von 20 bis 50 Prozent an allen knapp 5000 Hellstunden des Jahres. Die Folge ist, dass in unnötig vielen Stunden der Schul- und Bürozeiten der Einsatz von statischem Kunstlicht, das in der Regel keine vitalisierende Wirkung hat, notwendig wird.“ Mit der richtigen Tageslichtstrategie kann der Einsatz von Kunstlicht während der Schulstunden auf ein Minimum reduziert werden, und sogar in der lichtarmen Jahreszeit lässt sich das Tageslicht für ein paar Stunden

für die Raumbelichtung nutzen. Gerade jetzt im Herbst ein doppelter Bonus. Zum einen spart man so Energie und damit Geld, und zum anderen nutzt man die positiven Einflüsse natürlichen Lichtes auf Körper Geist und Seele. Johann Gerstmann rät daher auch vor einem unüberlegten Einsatz von Sonnenschutzgläsern und Folien ab: „Während herkömmliche Verschattungen bei Bedarf die Lichteintrittsfläche reduzieren und somit das einfallende Licht auf ein vom Nutzer gewünschtes Maß dimmen, erreichen Sonnenschutzgläser

Ihr zuverlässiger Partner
für den Rollladen-
und Fensterbau



ROLLLÄDEN



VORBAUELEMENTE



AUFSATZELEMENTE



KOMPONENTEN



RAFFSTORE AUSSEN



TEXTILER BEHANG



ROLL-/DECKENTORE



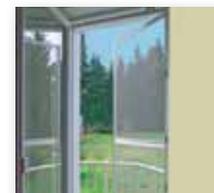
SEKTIONALTORE



ROLLGITTER



SCHERENGITTER



INSEKTENSCHUTZ



LICHTSCHACHT-
ABDECKUNGEN

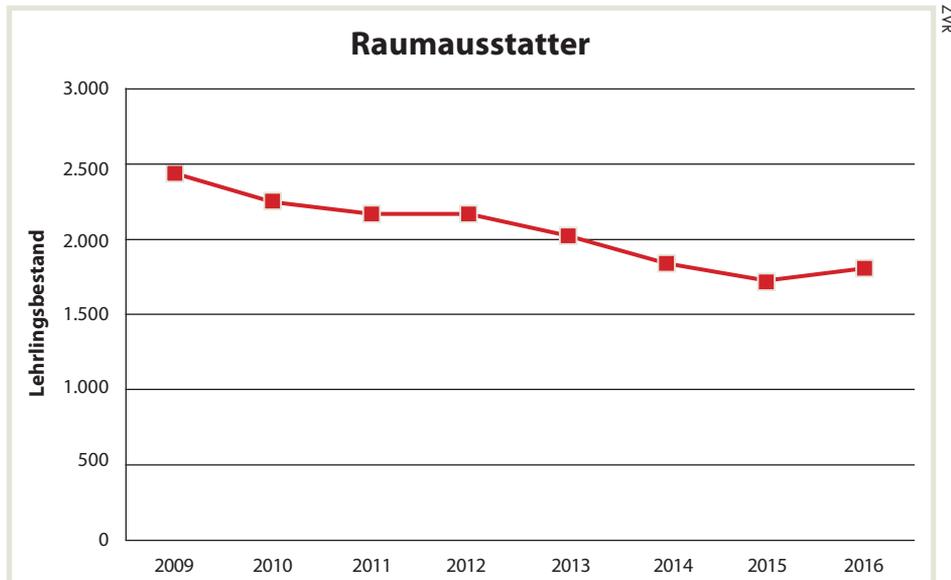
und Folien ihre Wirkung durch eine gezielte Manipulation des solaren Spektrums sowie durch eine permanente Reduktion der Lichtmenge. Leider fehlt in der Planung immer noch der ganzheitliche Blick. Sonnenschutz darf nicht zu Lasten von Gesundheit, Wohlbefinden und Leistungsfähigkeit gehen.“ Dies gilt für sämtliche Einsatzbereiche, also neben den Schulen und Bürogebäuden auch für Seniorenheime, Krankenhäuser und andere ähnliche Einrichtungen sowie für den Einfamilienhausbau. Fakt ist, dass ein wenig durchdachtes Sonnenschutzkonzept zwar den Wärmeeintrag reduzieren kann, dies aber zu höherem Stromverbrauch für die Beleuchtung führt und auch das Problem der Blendung bei tiefstehender Sonne oder hellen Nachbargebäuden nicht löst. „Ein optimaler Sonnenschutz muss daher so dynamisch sein wie das Wetter und

zugleich multifunktional, damit natürliches Licht und solare Wärme bestmöglich und bedarfsgerecht genutzt werden können“, so Johann Gerstmann.

In Zeiten dynamischer Sonnenschutzsysteme haben Bewohner und Nutzer die Lichtverhältnisse in den Räumen selbst in der Hand. Für den wirklich optimalen Licht- und Wärmeeintrag sorgen automatisierte Raffstore, Screens und Fenstermarkisen: Sie werden zunehmend ein Teil der Haustechnik wie auch die Heizung, die Beleuchtung oder die Komfortlüftung. Die am Markt verfügbaren Steuerungen sind so weit perfektioniert, dass die Benutzer möglichst selten auf einen Bedientopf drücken müssen, ohne dabei vom System entmündigt zu werden.

www.bvst.at

Azubi-Zahlen wachsen wieder



Mit Blick auf den Lehrlingsbestand der Raumausstatter gibt es eine erfreuliche Nachricht: Die Anzahl der Auszubildenden wuchs 2016 im Vergleich zu den letzten 10 Jahren zum ersten Mal wieder. Mit 1805 besetzten Ausbildungsplätzen und einem Plus von 4,6 Prozent geht es endlich wieder bergauf. Die Sattler konnten 2016 insgesamt 344 Ausbildungsplätze besetzen und die Bodenleger kamen auf einen Lehrlingsbestand von 475 Auszubildenden für das Jahr 2016. Ziel der Ausbildungskampagne Raum4You des ZVR ist es, diese Zahl noch weiter anzukurbeln. Seit Dezember 2016 werden auf dem Karriereportal AUBI-

plus erfolgreich Azubis an ZVR-Mitglieder vermittelt. Auch der Vorsitzende des ZVR-Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit Frank Meiners hat hier eine engagierte Auszubildende gefunden: „Noch nie hatte ich so viele qualifizierte Bewerbungen auf eine offene Stelle. Ich freue mich riesig auf das neue Ausbildungsjahr.“ Auf dem Junior-DAY, dem Aktionstag des ZVR auf der Messe Heimtextil am 11. Januar 2018, wird wieder verstärkt auf die Ausbildungsberufe der ZVR-Handwerksberufe aufmerksam gemacht.

www.zvr-info.de

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

Brasilianische Wirtschaft erholt sich



São Paulo Expo (2)

Das Gelände ist sehr gut angebunden und verfügt über die größte überdachte Parkplatzanlage Brasiliens.

Die brasilianische Wirtschaft ist im Aufwärtstrend, die ersten Kennzahlen für 2017 und die Aussichten auf 2018 stimmen positiv: Die Weltbank prognostiziert ein Wirtschaftswachstum in Brasilien bis Ende des Jahres von 0,5 Prozent, für 2018 von 1,8 Prozent, beeinflusst auch von der neuen Stabilität der Industrieproduktion. Zwischen Januar und April 2017 stiegen die Importe um 9,5 Prozent auf 46,8 Mrd. US Dollar. Ein weiteres gutes Zeichen ist die Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts, das 2018 laut GTAI um 2,5 Prozent steigen soll.

Einen kostengünstigen und risikofreien Einstieg in den brasilianischen Markt bietet der International Pavilion während der R+T South America, die vom 9.-12. Mai 2018 stattfindet. Manuela Keller, Projektleiterin der R+T South America berichtet: „Wir wissen, dass der Markteinstieg in Brasilien die ein oder andere Hürde mit sich bringt, seien es Einfuhrzölle oder Importbestimmungen. Daher bietet der International Pavilion die Möglichkeit, das Marktpotenzial kennenzulernen und erste Geschäftspartner zu treffen. Die Zahlen und die Qualität der Be-

sucher der Auftaktveranstaltung zeigen uns, dass der Bedarf an hochwertigen Produkten aus dem Ausland da ist.“

Das Angebot des Gemeinschaftsstandes richtet sich an Unternehmen aus den Branchen Sonnenschutz und Türe/



São Paulo Expo gilt als das modernste Messegelände Südamerikas.



Der Gemeinschaftsstand International Pavilion auf der R+T South America.

Tore, die den brasilianischen Markt erstmals testen oder bestehende Kontakte weiter ausbauen möchten. Das Komplettpaket besteht aus dem repräsentativen Gemeinschaftsstand mitten im Messegeschehen mit einer eigenen Präsentationsfläche für jedes Unternehmen. Für Kundengespräche stehen allen Firmen ein Loungebereich und ein Dolmeterservice zur Verfügung. Abgerundet wird das Angebot durch die enthaltenen Serviceleistungen wie Strom, WLAN-Anschluss und Standreinigung.

Landesmesse Stuttgart GmbH

www.rt-southamerica.com/de

Fachverband vor Ort

Mitte September fand sich der Fachverband für Elektro- und Informationstechnik Baden-Württemberg bei Elsner Elektronik in Ostelsheim ein. Auf der Agenda stand neben einer Betriebsführung auch die Diskussion innovativer Technologien in der Gebäudeautomation anhand der Elsner Produktpalette.

Bei der jährlichen „Informations- und Schulungstour“ des Fachverbands werden gezielt Seminare, Informationsveranstaltungen und Unternehmen besucht. So sind die Lehrer und Dozenten der überbetrieblichen Ausbildungsstätten in Baden-Württemberg (Handwerkskammern, Akademien), die im

Fachverband Mitglied sind, stets über neue Produkte und Herstellungsprozesse informiert.

Bei der Betriebsführung wurden konkrete Fragen zur im Firmengebäude eingesetzten KNX-Technik gestellt. Beispielsweise sind nahezu in jedem Raum die Touch-Displays „Corlo“ zu finden, die den Mitarbeitern ein hohes Maß an Mitbestimmung ermöglichen, um Helligkeit oder Raumklima selbst zu regeln. Dies ist ein Musterbeispiel für gelungene Nutzerfreundlichkeit. Firmengründer und Geschäftsführer Thomas Elsner führte die Besucher nicht nur durch die Abteilungen Produktdesign, Ent-



In der Produktion erklärt Geschäftsführer Thomas Elsner, wie aus einzelnen Komponenten die Produkte von Elsner Elektronik entstehen.



Der Fachverband Elektro- und Informationstechnik Baden-Württemberg wurde im Schulungsraum begrüßt.

wicklung, Marketing und Verwaltung, sondern auch durch die Produktion. Die Teilnehmer erhielten Einblicke in den Herstellungsprozess der Elsner-Produkte, die alle am Firmensitz in Ostelsheim gefertigt werden. Vertriebsleiter und Geschäftsführer Toni Großmann gab eine kurze Einführung in die Unternehmensgeschichte und -entwicklung.

Am Nachmittag fanden sich alle Teilnehmer wieder im Schulungsraum ein, wo die Elsner Produktpalette vorgestellt wurde. Themen waren unter anderem: Wie ein Sensor durch Überwachung des Raumes zum energieeffizienten Gebäudebe-

trieb beiträgt. Warum man den Taupunkt kennen sollte, wenn man Kondenswasser an Scheiben und Kühlelementen entgegen wirken möchte. Welche Daten die Wetterstation auf dem Dach erfasst und dass eine Fassadenautomation durch optimale Beschattungssteuerung die Grundlage für das gesamte Klima im Gebäude legt. Dabei wurde das Ziel der Exkursion besonders im Auge behalten, nämlich innovative Produkte und Lösungsansätze kennenzulernen, die sowohl für Systemintegratoren als auch Anwender vorteilhaft sind.

www.elsner-elektronik.de

VARIOROLL

Der Rollladen mit Jalousieeffekt

Unser VARIOROLL ist Jalousie und Rollladen in Einem. Er verbindet sämtliche Vorteile eines Rollladens mit denen einer Jalousie: Sonnen-, Wetter-, Kälte-, Sicht- und Lärmschutz. Durch den Hochschiebeschutz bietet der VARIOROLL ein hohes Maß an Sicherheit. Wir fertigen und vertreiben den VARIOROLL europaweit seit 1999 in eigener Produktionsstätte in Wardenburg.

Für das Bundesgebiet suchen wir noch kompetente Fachbetriebe als

Vertriebspartner

Sie vertreiben ein weitestgehendes konkurrenzloses Produkt. Wir geben ihnen für einen bestimmten Radius Gebietsschutz. Sie erhalten regelmäßige Informationen durch unseren Newsletter. Kostenloses Prospektmaterial wird zur Verfügung gestellt. Wir vermitteln ihnen die Endkunden, die über unsere Internetadresse anfragen. Von unserer Internetseite wird direkt auf Ihre Internetseite verlinkt. Bei Interesse setzen Sie sich mit uns in Verbindung.



somfy

Bedienbar mit dem neuen Slateo Motor von Somfy

*Innovative
Beschattungstechnik*

CHULZ
Sonnen-Wetterschutzsysteme
& Raumtrennung GmbH

Schehnberger Weg 6
26203 Wardenburg
Tel. 04407-1002
Fax 04407-6128
Mail: info@s-quadrat.de
www.s-quadrat.de

Erfolgreiche Messeteilnahme

Bei seiner ersten IFA-Teilnahme präsentierte Smart Home-Spezialist Somfy aktuelle Innovationen rund um die intelligente Haussteuerung TaHoma Premium. Im Fokus stand das Thema Offenheit: Über die klassische Beschattungslösung hinaus lassen sich mittlerweile 200 Produkte im Somfy Smart Home verknüpfen und per Sprachbefehl über Amazon Alexa steuern. Unter den zahlreichen interessierten Besuchern war auch die ehemalige Bundesministerin Renate Künast.



Am Messestand herrschte während der Messe großer Andrang.

Obwohl die Smart Home-Nachfrage immer mehr Fahrt aufnimmt, existieren bei vielen Verbrauchern noch Vorbehalte hinsichtlich der Komplexität und der Kosten. Mit der gezielten Endkundenansprache während der IFA möchte Somfy derartige Bedenken weiter abbauen. Denn als führender Smart Home-Komplettanbieter hat das Unternehmen gleichzeitig attraktive Einstiegslösungen im Portfolio. So ermöglicht beispielsweise die All-in-One-Einbruchmeldeanlage Somfy One+ mit integriertem Bewegungssensor, Kamera, Mikrofon und Sirene einen idealen Start ins Thema smartes und sicheres Wohnen. Die Installation dauert über die Somfy Protect App (für iOS und Android) nur

wenige Minuten. Und auch der Schutz der Privatsphäre ist gewährleistet: Somfy One+ verfügt über eine motorisierte Ka-



Auch Renate Künast ließ sich von den Lösungen begeistern.

merablende, die sich automatisch öffnen und schließen lässt. Durch die Kompatibilität zum

gen auch ganz komfortabel per Sprachbefehl bedienen. Das optimiert die täglichen Abläufe und sorgt für ein entspannteres Leben: So kann man zum Beispiel beim Verlassen des Hauses über ein entsprechendes Szenario die Rollläden und Dachfenster auf Kommando schließen, die Beleuchtung ausschalten und gleichzeitig die Alarmanlage aktivieren. Und über den kostenlosen Webservice IFTTT sind auch situative Wenn-Dann-Verknüpfungen im Handumdrehen erstellt.

Smart Home-Komplettsystem Somfy TaHoma Premium sind weitergehende Verknüpfungen, etwa mit dem intelligenten Rollladenfunkttrieb Somfy RS100, jederzeit problemlos möglich. Dadurch werden die hervorragenden Umsatzchancen der Fachpartner weiter angekurbelt. Modular und ohne zusätzliche Steuerleitungen erweiterbar – Somfy Smart Home steht für Offenheit und Zukunftssicherheit in einem sich rasant entwickelnden Markt.

Das Leben leichter machen

Mit der Integration von Amazon Alexa treibt Somfy die Öffnung seines Systems weiter voran. Neuerdings lassen sich die Somfy-Anwendun-

Die einfache Umsetzung der Somfy-Lösungen begeisterte die zahlreichen Besucher am IFA-Stand, darunter auch Renate Künast. Besonders angetan war die langjährige Grünen-Fraktionsvorsitzende vom energetischen Einsparpotenzial durch die zeit- oder sensorbasierte Steuerung motorisierter Rollläden und Beschattungen. Neben der Schonung der natürlichen Ressourcen entlastet der geringere Heizungs- und Klimatisierungsbedarf den Geldbeutel spürbar. Nur auf die smarten Möglichkeiten des Geofencing – insbesondere das automatische Absenken der Heizung beim Verlassen des Hauses – reagierte Renate Künast noch ein wenig zurückhaltend: „Hinterher muss meine Katze dann frieren.“

www.somfy.de



Weberstraße 21a
D-02794 Spitzkunnersdorf

☎ +49 (0) 35 84 22 29-0
☎ +49 (0) 35 84 22 29-55
✉ info@bfbgmbh.de
www.bfbgmbh.de

Markisen und Sondertücher aus:

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

Technische Konfektion

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

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

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



Rolltorprofile 

in Lager- oder Fixlängen
und komplette
einbaufertige Rolltore
für Montagefachbetriebe

www.rolltorprofile.com
Telefon +49 (0) 23 53 / 9 11 92 0 • Mail info@rolltorprofile.com

Die neuen Stoffe überzeugen

Eine stilvolle und überaus elegante Wald- und Wiesenlandschaft mit einem Hauch exotischem Dschungel-Flair? Das Dickson-Team hatte auf der Spoga+Gafa in Köln gezaubert – und eines der Image-Bilder aus der aktuellen Sunbrella-Kampagne als Leitbild genommen. Das Motiv geht auf die vielseitigen, besonders eleganten Weiß-Varianten der Kollektion Design & Performance 2018 bis 2020 ein.

Ebenfalls neu: starke Strukturen und schwere Stoffe bei überaus weicher Haptik. „Den Messebesuchern haben die aktuellen, besonders griffigen Sunbrella-Designs sehr gut gefallen“, berichtet Sunbrella-Produktmanager Jan Lauhoff. „Besonders die eher schweren neuen Stoffe kamen sehr gut an – sie passen ideal in den derzeit gefragten Outdoor-Lounge-Bereich. Denn: Der Garten ist das neue Wohnzimmer“, beschreibt Jan Lauhoff einen Trend, der immer weiter ausgearbeitet wird. „Wo früher einfache Stühle und Tische aus Plastik und ein Holzkohlegrill genügten, sind mittlerweile echte Wohnlandschaften zu finden, zum Teil mit vollausgestatteten Outdoor-Küchen. Auch Accessoires wie Lampen oder Vasen sind immer mehr gefragt – genauso wie hochwertige Stoffe, die für eine Außenanlage mit Stil ebenfalls immer wichtiger werden.“

Neben magischen Weiß- und sanften Naturtönen bietet Sunbrella Design & Performance beispielsweise auch fruchtige oder tropische Anklänge. Skandinavisch-softe Pastelltöne sowie puristische Grau-Nuancen runden die Kollektion ab. Für die Linie „Lopi“ zum Beispiel, erhältlich in schicken Uni-Tönen, werden jeweils acht verschiedene Garne zu einem verzwirrt und dann weiterverwendet. Für noch mehr Farbtiefe und einen starken Struktureffekt sorgt wie bei „Lopi“ ebenfalls „Robben“. Mit „Mosaïc“ geht Sunbrella geschmackvoll auf Retro-Reise, während „Hexagon“ eine



Rundum gelungen: Eine stilvolle und überaus elegante Wald- und Wiesenlandschaft mit einem Hauch exotischem Dschungel-Flair.

Art Waben-Look mit 3-D-Effekt bietet. „Die Sunbrella-Qualitäten bieten heute einfach noch flexiblere Einsatzmöglichkeiten“, so Jan Lauhoff. Die Stoffe sind nicht nur für den Outdoor-Bereich geschaffen, sondern kön-

nen natürlich auch in Innenräumen zum Einsatz kommen: etwa im exklusiven Gäste-Aufenthaltsbereich eines Hotels oder im modernen Eigenheim mit großen Glasflächen. Jan Lauhoff: „Die Grenzen zwischen drinnen

und draußen verschwimmen in den gestalterischen Gesamtkonzepten immer mehr.“

Sunbrella ist wasser- und schmutzabweisend, zugleich auch besonders UV-resistent – ein Vorteil, den viele Innenraumgestalter gerade dann zu schätzen wissen, wenn beim Auftraggeber ein besonders sonniges Ambiente gefragt ist. „Wir haben auf der Spoga+Gafa viele gute Gespräche geführt. Das Interesse an den aktuellen Sunbrella-Varianten war sehr groß“, blickt der Sunbrella-Produktmanager rundum zufrieden zurück. Bei den nächsten Messen, wie etwa bei der Maison & Objet in Paris, dürfen sich die Besucher am Sunbrella-Stand dann auf einen neuen Kampagnen-Einblick freuen. Jan Lauhoff: „Dann werden wir wieder ein anderes Imagebild des Sunbrella-Shootings nutzen und originalgetreu als Messestand nachbauen – schließlich gibt es so viele tolle Aufnahmen und damit auch Facetten der neuen Kollektion, die wir den Besuchern nicht vorenthalten wollen.“

www.dickson-constant.de



Die Designs kamen bei den Messebesuchern durchweg gut an.

Oberbürgermeisterin zu Besuch



Spengler & Meyer

Carda Seidel und Christoph Albrecht (r.) informieren sich bei Dr. Hans Mehringer über das Unternehmen.

Jedes Jahr besucht Ansbachs Oberbürgermeisterin Carda Seidel mehrere Unternehmen mit Firmensitz in der Stadt. Am 8. August nahm sich das Stadtoberhaupt rund eineinhalb Stunden Zeit für eine Betriebsbesichtigung der Spengler & Meyer GmbH (Muggergittermacher). Christoph Albrecht von der Wirtschaftsförderung

der Stadt Ansbach begleitete Carda Seidel.

Beim Rundgang durch die Produktionshalle erläuterte Geschäftsführer Dr. Hans Mehringer den Bestellvorgang und insbesondere die Arbeitsschritte zur Herstellung von Insektenschutzgittern. So unterschiedlich die Kundenaufträge, so verschieden sind die

Bestandteile und Größen des jeweiligen Gitters. Weil bei den Muggergittermachern ausnahmslos nach kundenindividuellem Bedarf gefertigt wird, gibt es daher keine Waren „von der Stange“.

Wohin liefern die Muggergittermacher? Wie viele Aufträge bearbeiten die Ansbacher im Jahr? Und wie viel Umsatz machte die Spengler & Meyer GmbH im Jahr 2016? So lauten manche Fragen von Oberbürgermeisterin Carda Seidel. Zum Einzugsgebiet gehören etwa zwei Drittel der Fläche in Bayern, konkret ist es die Region zwischen Schweinfurt und Rosenheim. In Oberfranken will das Unternehmen in Zukunft noch mehr Kunden gewinnen. Rund 40000 Elemente hat die Spengler & Meyer GmbH im Jahr 2016 gebaut, der Umsatz lag vergangenes Jahr bei 5,85 Millionen Euro. Nach dem Erwerb einer neuen Produktionshalle 2016 in der Gutenbergstraße 4 in Ansbach

plant Dr. Hans Mehringer, die Fertigung zum Ende des Jahres dorthin zu verlagern.

Nach dem Betriebsrundgang nahm sich die Oberbürgermeisterin Zeit für eine weitere Frageunde. Dass sich die Stadt auch als Dienstleister für die Unternehmen versteht, liegt auf der Hand. So fragte Christoph Albrecht von der Wirtschaftsförderung, was denn die Stadt aus Sicht von Dr. Hans Mehringer verbessern könnte, wenn es um die Zusammenarbeit zwischen Firmen und Kommune geht. „Für mich gibt es derzeit keinen konkreten Handlungs- oder Verbesserungsbedarf“, so Dr. Hans Mehringer dazu. Er war erfreut über das aufrichtige Interesse an seinem Betrieb. „Ich halte solche Besuche der Oberbürgermeisterin und von Christoph Albrecht für sehr sinnvoll. Es zeigt, dass man den direkten Draht zu den Firmen vor Ort sucht.“

www.muggergittermacher.de

Inserentenverzeichnis

ak-technik59	Eurosun39	Lehr.....51	Selve.....45
BFB.....62	Exte19	Markilux Titeld + Titeldstory	Servis Climax.....25
Braselmann62	GTE Industrieelektronik.....33	Neher.....47	Siral.....5
Dichtungs-Specht.....43	Heydebreck3	Nice.....2. US	Somfy.....49
Dickson.....57	heroal.....9	Roma.....15	Steinau.....31
elero27	Lakal55	Sattler.....4. US	Valetta53
Elsner Elektronik21	Landesmesse Stuttgart.....11,13	Schulz61

Unternehmensverzeichnis

Alukon 12, 43	Geiger 39	Reflexa 19	Somfy 62
Alulux 16, 55	Hörmann 34, 48, 51	Renson 22	Steinau 46
Aso Safety 14	Ift-Rosenheim 20	Roma 13, 49	System-Schröders 32
Bahr-Modultechnik 37	Käuferle 17	Sageglass 28	Teba 16
Beck + Heun 36	KP-Fassadenplanung 30	Schanz 41	Teckentrup 17
Becker-Antriebe 37, 52	Markilux 6, 8	Schüco 28	Warema 18, 44, 54
BVRS 12	Meißner 33	Serge Ferrari 24	Weinor 17, 26
BVST 58	Messe Stuttgart 10, 60	Smart living Germany 12	ZVR 59, 65
Dickson 63	MHZ 14, 16		
Duette 53	Microtronics 36		
Duotherm 56	Muggergittermacher 64		
Elero 50	Nice 47		
Elsner-Elektronik 61	Novoferm 35		
Flexalum 42	Okalux 48		
Foerdereverein-Ktex 57	Rademacher 38		

Die nächste Ausgabe erscheint am 15. November 2017

Ihre Ansprechpartnerin:

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

Europäischer Berufswettbewerb der Raumausstatter und Sattler 2018

Die „Europameisterschaft der Raumausstatter“ wird alle zwei Jahre vom Eurointerior, dem Internationalen Verband des Raumausstatter- und Sattler-Gewerkes, ausgerichtet. 2018 treffen sich zum sechsten Mal die berufsbesten, jungen Raumausstatter und Innendekorateure aus der Schweiz, Deutschland, Österreich und Südtirol und zeigen dabei handwerkliches Können und feines Gespür. Nachdem der Berufswettbewerb fünf Jahre auf der Messe Domotex in Hannover ausgetragen wurde, geht es nächstes Jahr zum ersten Mal zur Messe Heimtextil. Damit erhält der Eurointerior ein sowohl größeres als auch internationaleres Publikum. Die Heimtextil ist die größte und bedeutendste Fachmesse für Wohn- und Objekttextilien.

Die Teilnahme am Eurointerior ist immer wieder eine große Ehre für den Nachwuchs, da es sich um die letzte Stufe der Wettbewerbsetappe für junge Raumausstatter und Sattler handelt. Der erste Teilnehmer für Deutschland steht bereits fest: Florian Harlander, der Erstplatzierte des praktischen Leistungswettbewerbes der Raumausstatter (PLW) auf Landesebene von 2016. Der zweite deutsche Teilnehmer wird dieses Jahr im November beim PLW in Bremen ermittelt.

Ging es in 2016 beim Eurointerior mit dem Thema „Philosophien des Wohnens – von DAO bis ZEN“ eher entspannt zu, so wird es in 2018 „Extrem sportlich“. Unter dem Motto „Finde Deine Linie“ bedient sich der Wettbewerb dieses Mal also – so viel sei vorab verraten – der Technik aus dem Sport, der Schönheit unseres Planeten und der Kraft des Einzelnen das Unmögliche möglich zu machen. Für die jungen Teilnehmer ist es eine große physische und psychische Anstrengung einen Wettbewerb auf europäische Ebene live unter Fachpublikum



Handwerkskammer Münster

auszutragen. Der Eurointerior und die Veranstalter möchten dem Raumausstatter-Nachwuchs Motivation und Selbstvertrauen mit auf den weiteren Berufsweg geben. Mit dem Wettbewerbsthema soll nicht nur das Vertrauen in die eigene Entscheidung gestärkt werden, sondern dahinter steckt auch die Idee, dass es bei jedem Kunden „eine ganz eigene Linie“ gibt, die es zu finden gilt.

Der Eurointerior wird vom 09. bis 12. Januar 2018 in Frankfurt am Main auf der Heimtextil einen eigenen Stand besetzen. Hier finden auch die Wettbewerbsarbeiten sowie die Preisverleihung statt.

www.eu-wettbewerb.com

www.zvr.de

Der erste Teilnehmer für Deutschland steht bereits fest: Florian Harlander, der Erstplatzierte des praktischen Leistungswettbewerbes der Raumausstatter (PLW) auf Landesebene von 2016.



Alle Teilnehmer der Europameisterschaft der Raumausstatter 2016.

Was vor 45 Jahren aktuell war ...



Aus den Verbänden

ZDH-Präsident Schnitker:

Regierungserklärung Basis für konstruktive Zusammenarbeit

Die Regierungserklärung des Bundeskanzlers vom 18. Januar 1973 stellt nach Auffassung des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) eine Basis für eine konstruktive Zusammenarbeit des Handwerks und seiner Organisation mit der Regierung Brandt/Scheel dar.

Wie ZDH-Präsident Schnitker in Bonn erklärte, könne bei einer ganzen Reihe von Grundsatzäussagen — insbesondere zur Leistungsgesellschaft — Übereinstimmung in den Auffassungen festgestellt werden. Daneben gebe es jedoch viele Fragen, zu denen der Bundeskanzler nicht Stellung bezogen habe. So sei es aus der Sicht des Handwerks sehr zu bedauern, daß es im Gegensatz zur Regierungserklärung von 1969 Leistung und Probleme der mittelständischen Wirtschaft nur am Rande angesprochen und die Grundsätze sowie das Aktionsprogramm nicht einmal erwähnt habe, die von der sozialliberalen Regierung des 6. Bundestages zu einer Strukturpolitik für kleine und mittlere Unternehmen erarbeitet worden waren. Es bleibe zu hoffen, daß dies keine Absage an die Erwartungen bedeute, die die mittelständische Wirtschaft in die neue Bundesregierung setze. Der ZDH-Präsident äußerte in diesem Zusammenhang die Zuversicht, daß diese Bedenken in Gesprächen mit dem Bundeskanzler und den zuständigen Ressortministern bald entkräftet und Fragen etwa zur Steuer-, Bildungs- und Gesellschaftspolitik geklärt werden können.

Neuer Vorsitz im Hauptausschuß für Öffentlichkeitsarbeit

In Bonn wählte der Hauptausschuß für Öffentlichkeitsarbeit des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) als neuen Vorsitzenden den Präsidenten des Bundesverbandes Metall, Rolf Hasenclever. Stellvertreter wurde Handwerkskammerpräsident Hermann Frankl, Lüneburg.

Die „Promotor-Eigenschaft“ als besondere Aufgabe des Hauptausschusses für Öffentlichkeitsarbeit stellte der neue Vorsitzende in den Vordergrund seiner Ausführungen im Hinblick auf die Gründung eines „Vereins zur Förderung der Öffentlichkeitsarbeit des Handwerks“.

Die Aufgaben dieses Vereins werden in der Erschließung neuer Finanzierungsquellen für die Öffentlichkeitsarbeit zu sehen sein, nachdem die Haushaltsmittel des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) hinsichtlich der ständig wachsenden Aufgaben dafür nicht mehr ausreichen. Der Förderverein soll u. a. einen zugkräftigen Namen erhalten, unter dem später sowohl die Handwerkskammern und Verbände wie auch alle anderen wirtschaftlich orientierten Einrichtungen des Handwerks als Mitglieder einer gemeinsamen Sache dienen, um das Selbstbildnis des zweitwichtigsten Wirtschaftszweiges in der Bundesrepublik anschaulicher zu gestalten.

Der Schwerpunkt der Publik-Relationskampagne 1973 wird in einer weiteren Mobilisierung und der Aufforderung zu aktiver Mitarbeit unter dem Motto: „Handwerkliche Problemlösung für Spezialprobleme“ zu sehen sein, wobei die bundesweit fast überschwänglich positiv aufgenommene Kampagne 1972 (gesucht: Deutschlands allernettester Handwerker) für dieses Jahr eine wertvolle Grundlage bietet.

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

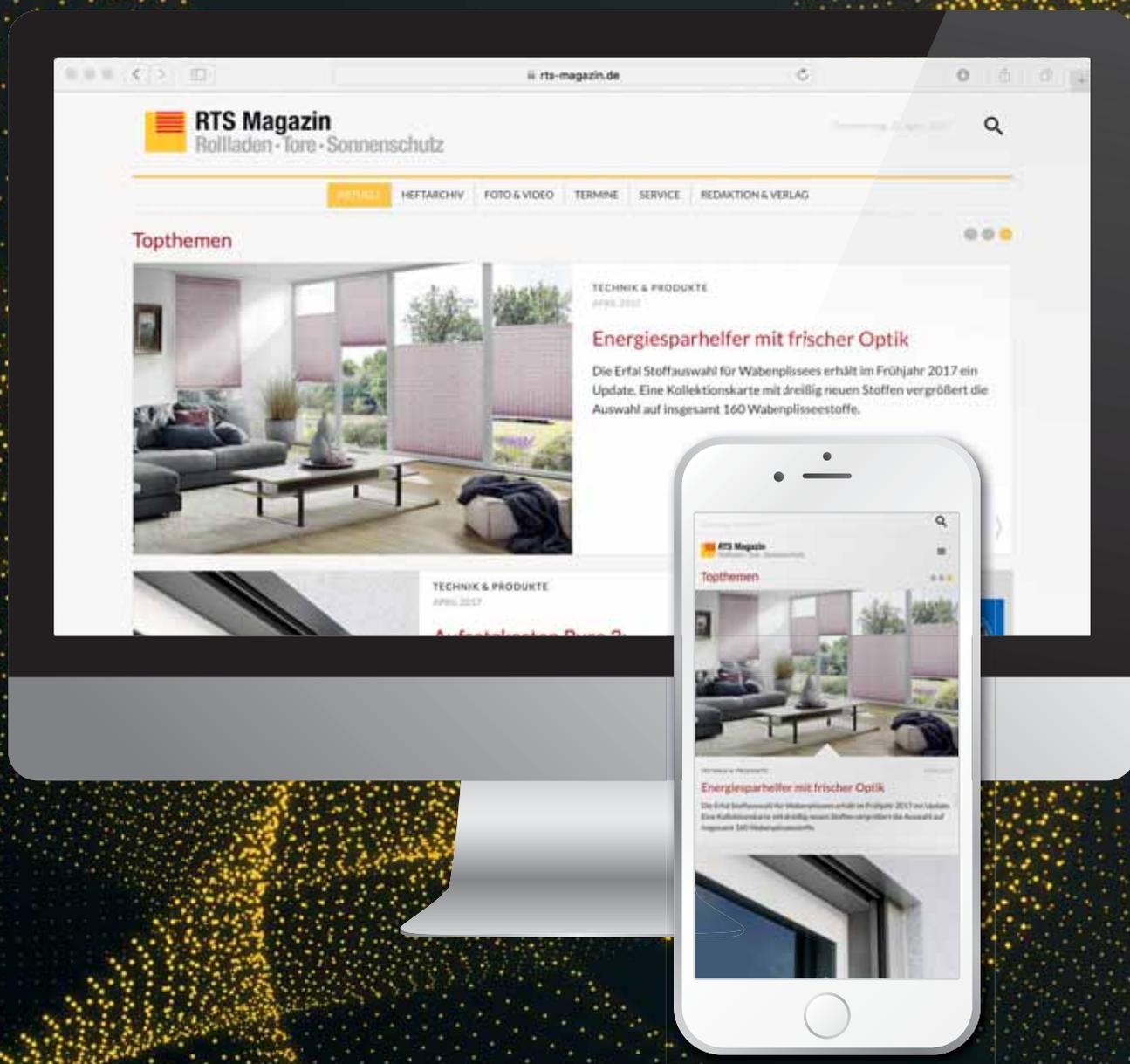
Erfüllungsort und Gerichtsstand: Düsseldorf

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)

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



THE NEW
COLLECTION
ARRIVED!

WILLKOMMEN IN EINER WELT
VOLLER NEUER IDEEN.
**WILLKOMMEN IN DER
WELT VON SATTLER.**

THE
WORLD OF
SATTLER

**Gehen Sie auf
Entdeckungsreise!**

Wir eröffnen Ihnen eine Welt voller
leuchtender Farben, vielfältiger
Markisentücher, einzigartiger Qualität und
bestechender technischer Innovationen.