

BRANCHE: R+T Innovationspreis 2018

TECHNIK: Laufruhe, Komfort und Stil

PRODUKTE: Zukunftsweisende Lösungen

We Build Your World

elero Antriebs- und Steuerungslösungen machen den Wohnalltag Ihrer Kunden komfortabler, sicherer und energieeffizienter. Innovative Technik, edles Design und Qualität „Made in Germany“ kennzeichnen unsere Produkte.



Erleben Sie unsere Lösungen für die intelligente Haus- und Gebäudeautomatisierung auf der **fensterbau frontale in Nürnberg Halle 4A, Stand 304**



Die Neuen



RTS

Als treue Leser unserer Fachzeitschrift RTS kennen Sie unsere Chefredakteurin Maren Meyerling bestens an dieser Stelle. Diesmal möchten wir uns vorstellen: Anzeigenleiter Michael Jansen (l.) und Verlagsgeschäftsführer Rüdiger Gottschalk. Michael Jansen kommt von der Tageszeitung Rheinische Post, arbeitet seit einem Jahr für die Verlagsanstalt Handwerk GmbH und firmiert seit 1. Januar 2018 als Chef der Anzeigenabteilung. Rüdiger Gottschalk war fast 25 Jahre Chefredakteur des Deutschen Handwerksblattes und hat zum Jahreswechsel die Verlagsgeschäftsführung übernommen.

Wir alle – Chefredaktion, Anzeigenleitung und Geschäftsführung – haben uns die Fortentwicklung der Print- und Digitalangebote des Verlages und insbesondere vom RTS Magazin auf die Fahnen geschrieben. Sie werden weiter mit unserem Newsletter und mit dem medialen Marktführer der Branche RTS rund um Rollläden, Tore und Sonnenschutz informiert. Neue Themenfelder werden wir Ihnen künftig vorstellen, dafür haben wir unser Team verstärkt.

Und eben diese sind in dieser Branche mehr als zahlreich! Davon konnten wir uns auf der R+T 2018 – Weltleitmesse für Rollläden Tore und Sonnenschutz überzeugen! Wir beide waren zum ersten Mal in Stuttgart vor Ort und waren insbesondere von den imposanten Messeständen beeindruckt. Einen nicht weniger bleibenden Eindruck hat jedoch das große Produkt- und Services-Angebot bei uns hinterlassen, das dort präsentiert wurde. Fest steht: Wir werden Ihnen auch zukünftig jede Menge zu berichten haben!

Beste Grüße
Michael Jansen + Rüdiger Gottschalk

Orchestra Max

DER MARKISENSTOFF EINER NEUEN GENERATION



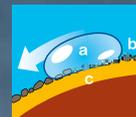
WASSERDICHT UND SELBSTREINIGEND*

- > **WASSERDICHT**
- > **SELBSTREINIGEND***: STAUB UND SCHMUTZ WERDEN EINFACH VOM REGEN ABGESPÜLT UND IHR MARKISENTUCH BLEIBT SO LÄNGER SAUBER.
- > **IDEAL** FÜR ALLE GEWERBLICHEN ANWENDUNGEN IN HANDEL, HOTELS UND GASTRONOMIE SOWIE ÖFFENTLICHEN GEBÄUDEN.

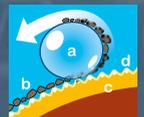
*ZERTIFIZIERT VOM ITV-DENKENDORF (PRÜF-NR. 09.09.001)

ORCHESTRA MAX, DAS PERFEKTE ALLWETTER-TUCH AUCH FÜR MARKISEN AN STANDORTEN MIT HOHER STAUBBELASTUNG:

- > **SCHÜTZT** VOR REGEN
- > **SCHÜTZT** VOR UV-STRAHLEN
- > **SCHÜTZT** DAS TUCH LANGANHALTEND VOR VERSCHMUTZUNG



HERKÖMMLICHES GEWEBE



GEWEBE MIT PERMACLEAN-AUSRÜSTUNG





Seite 20



Seite 22

■ Editorial	
Die Neuen.....	3
■ Titelstory	
Congratulations for Innovations	6
■ Branche	
R+T Innovationspreis 2018: Ausgezeichnete Produkte!	8
Interview: „Mit zufriedenen Partnern weiter wachsen“	10
Vorstandsvorsitzende als Wirtschaftspionierin ausgezeichnet ..	12
Tochterunternehmen für Smart Home-Lösungen	13
Französischer Textilhersteller verstärkt deutsches Team	14
Dritter Geschäftsführer benannt	14
Neue Vertriebs- und Marketingleitung	14
Leitung Vertriebsbereich Industrie	15
Neuer Geschäftsführer Finanzen und neue Marketingleitung ..	16
Angebotserweiterung im Bereich der Zufahrtskontrolle	16
Auszeichnungen erhalten	18
■ Objekte	
Verwaltungsgebäude, Esslingen: Arbeiten im Weinberg	20
Metropolitan Fire Brigade (MFB), Australien: Verlässlich- und Schnelligkeit	22
■ Technik	
Das Können der Neuen	24
Transporter lückenlos laden	25
Temporäre Beheizung mit elektrischen Infrarotheizstrahlern ..	26
Integrierte Lichtschranke für Torsysteme	27
Offenheit ist angesagt	28
Laufruhe, Komfort und Stil	29
Steuerung der Hausautomatisierungen via App	29

■ **Produkte**

Aktuelle Produktneuheiten 30-51

■ **Markt**

Kundenbefragung zu Service-Qualität
und Digitalisierung 52

Trendprodukt des Jahres 2017/18 53

Ein Minus beim Umsatz, ein Plus bei der Ausgangslage 54

„Wir haben uns für den Besten entschieden“ 56

Ausrichtung auf die Zukunft 58

Fertigungsprozesse optimiert 59

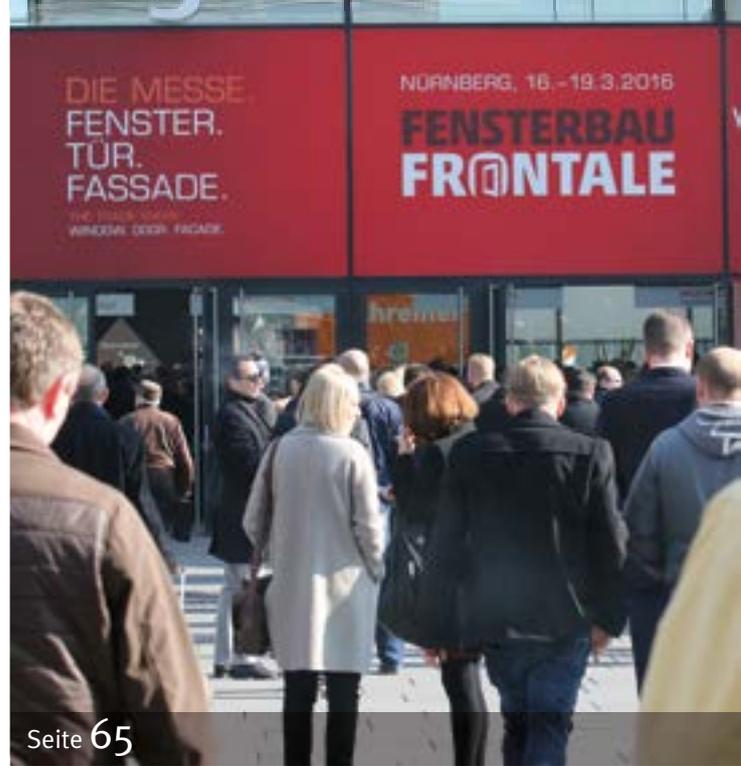
Weiteres Wachstum 60

■ **Messen und Veranstaltungen** 62

■ **Inserenten- und Unternehmensverzeichnis** 64

■ **Rückblick** 66

■ **Impressum** 66



Seite 65



Zum Titel

Reflexo gewinnt den R+T-Innovationspreis 2018 mit einer völlig neuen Wintergartenverschattung.



SICHERHEITSROLLLÄDEN VON HEYDEBRECK

Why not?



Das Unternehmen erhielt den R+T Innovationspreis 2018 in der Kategorie Markisen.

Congratulations for Innovations

Nachdem Reflexa bereits 2015 den begehrten Innovationspreis der R+T gewonnen hatte, gelang es dem Hersteller von Sonnen-, Sicht-, Blend- und Insektenschutz in diesem Jahr zum zweiten Mal in Folge, die Trophäe zu holen. Vor drei Jahren war es eine asymmetrische Raffstoreanlage, die durch ein neuartiges seitliches Führungssystem die Fachjury des R+T-Innovationspreises überzeugen konnte. In diesem Jahr war es ein überragendes Konzept einer Wintergartenverschattung. Mit dem Einsatz des patentierten TwinTube-Systems in eine Wintergartenmarkise hat Reflexa das System einer Wintergartenverschattung völlig neu erfunden.

Der außenliegende Sonnenschutz an Wintergärten, Terrassenfreisitzen oder Glasdächern dient primär dazu, die Wärmestrahlung in die heimische Wohnfühloase zu verhindern, mindestens aber zu mindern. Neben diesem funktionalen Aspekt spielen bei einer Investition wie einem Wintergarten oder Glasdach auch optische Gesichtspunkte eine wesentliche Rolle. Nach dem Stand der Technik sind textile Beschattungen auf oder unter dem Dach dieser Wohnraumerweiterung mit vernähten oder verklebten Markisentuchbahnen ausgeführt, die auf eine Tuchwelle gewickelt werden. An den Klebe- oder Nahtstellen kommt es dabei, bedingt durch die Doppellage des Tuches, zu sogenannten Stauch- oder Wikkelfalten, die bei ausgefahrener Markise

sichtbar werden. Obwohl mit dieser Technik nicht zu vermeiden, sind diese Markisentuchbilder immer wieder Grund zur Beanstandung seitens des Verbrauchers. Die Folge sind nicht selten lange Diskussionen und das Bemühen von Richtlinien, die dem Kunden verdeutlichen, dass der Stand der Technik diese Faltenbildung nicht als Reklamationsgrund zulässt. Es geht einfach nicht anders. Oder etwa doch?

Mit diesem Gedanken beschäftigt sich Reflexa seit mehreren Jahren und konnte nun ein Konzept vorstellen, das jederzeit ein perfektes Tuchbild bietet. Optisch wirkt es, als wäre ein herkömmliches Markisentuch verwendet worden, doch der Kniff steckt im Detail. Möglich macht das die TwinTube-Technologie. Namensgeber und

zugleich das Besondere an der Technologie ist der Einsatz von zwei Tuchwellen bei einer Wintergartenmarkise. Statt wie gewohnt die Bahnen des Markisentuches zu vernähen oder zu verkleben und auf eine Tuchwelle zu ziehen, führt Reflexa die einzelnen Tuchbahnen einfach wechselweise auf den unterschiedlichen Tuchwellen. Dabei überlappen sich die Tuchbahnen und schützen so den Wintergarten oder das Glasdach vor Sonneneinstrahlung. Die bereits vor Jahren entwickelte TwinTube-Technologie wurde entscheidend verbessert und angepasst. Die Konstruktion besteht aus einer Antriebswelle und einer losen Tuchwelle. Ein Rohrmotor treibt zwei Riemenscheiben auf der Antriebswelle an. Über umgelenkte Gurte werden durch einen Zugbalken dabei die

Tuchbahnen auf der Antriebswelle ab- oder aufgewickelt. In beiden Tuchwellen kommen vorgespannte Drehfedern zum Einsatz, die die Tuchbahnen auf den jeweiligen Tuchwellen beim Aus- und Einfahren unter Spannung halten. Das Markisentuch hängt somit niemals durch. Eine Doppellage des Markisentuches und damit das Entstehen von Stauch- oder Wickelfalten wird gänzlich ausgeschlossen.

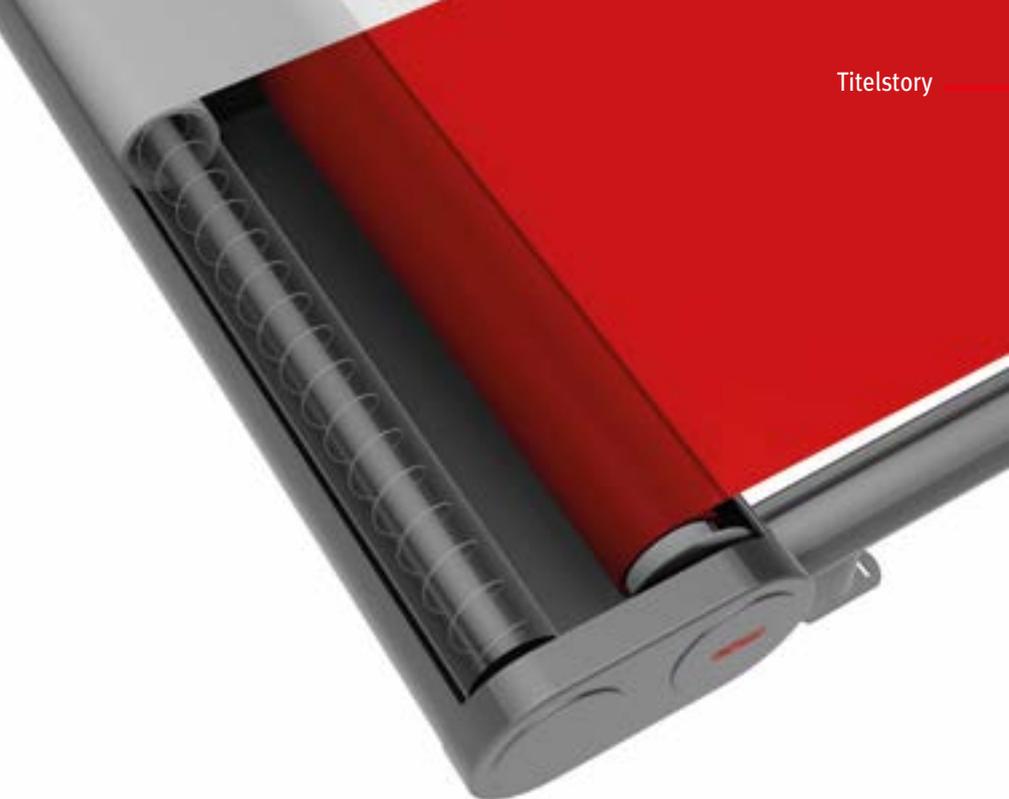
Die Trennung der Stoffbahnen auf separate Tuchwellen hat noch einen entscheidenden weiteren Vorteil. Die Tuchwellen werden in der Mitte zusätzlich durch Lager unterstützt, die ein Durchbiegen bei großen Baubarkeiten verhindern.

Textile Wintergarten- oder Glasdachverschattungen werden immer mehr strapaziert. Sich schnell ändernde Wetterverhältnisse sorgen für eine Belastung der Markise auch bei Regen oder Sturm. Wind- und Regensensoren können oft gar nicht so schnell reagieren, wie sich das Wetter ändert. Gerade in den letzten Jahren häufen sich Wetterphänomene mit abruptem Wetterumschwung. Bei plötzlich aufziehenden Stürmen oder Regen bieten herkömmliche Wintergartenmarkisen eine große Angriffsfläche, die nicht selten eine Beschädigung und im schlimmsten Fall eine Zerstörung der Anlage nach sich zieht. Das kann jetzt vermieden werden. Durch die separaten Tuchbahnen der TwinTube-Technologie kann hier ein Zusatznutzen geschaffen werden. Wind kann durch die Tuchbahnen gleiten und somit Schäden durch hohe Windbelastung vermeiden. Im Test konnte die TwinTube-Technologie Windexwindigkeiten bis 140 km/h ohne Beeinträchtigung der Markisenfunktion standhalten. Durch starken Regen verursachte Wassersäcke auf dem Markisentuch können ebenfalls nicht mehr entstehen, da sich bei Starkregen die Tuchbahnen öffnen und das Wasser abfließen kann.

Das Konzept der Wintergartenmarkise mit TwinTube-Technologie ist absolut überzeugend. Das bessere optische Erscheinungsbild durch eine jederzeit perfekte Tuchspannung ohne Faltenbildung und Abriebspuren verbunden mit einer längeren Nutzungsdauer des Markisentuches und der Resistenz gegen starken Wind oder Regen sind Kennzeichen dieser innovativen Produktkonstruktion. Ein Innovationspreis-träger, der seinem Namen durchaus gerecht wird.

AsyRoll 3.0 neu konzipiert

Fast genau 40 Jahre nach Markteinführung war im Bereich der asymmetrischen der Fensterverschattung die Neuauflage des AsyRoll – ein Rollladen für schräge Fenster – zum Innovationspreis der R+T nominiert. Das neue Konzept des AsyRoll garantiert



In beiden Tuchwellen kommen vorgespannte Drehfedern zum Einsatz, die die Tuchbahnen auf den jeweiligen Tuchwellen beim Aus- und Einfahren unter Spannung halten.

eine wartungsarme Laufzeit und ist somit langlebiger als bisherige Schrägrollläden. Die neu konzipierte seitliche Führung des AsyRoll mittels eines V-förmigen Führungsnippels arretiert den Panzer und unterbindet ein ungewolltes Verschieben der Rollladenstäbe. Weitere neu entwickelte Bauteile im Innenleben des AsyRoll 3.0 erleichtern die Führung des Rollladenbehangs und sorgen für einen ruhigen Behanglauf.

Mit einem Innovationspreis und einer weiteren Nominierung stehen beide Produkte für ausgezeichnete Ingenieurskunst, durchdachte Produktlösungen und den innovativen Charakter des Vollsortimenters auf dem Markt des technischen Sonnen- und Insektenschutzes in Deutschland.

www.reflexa.de



Mit dem Einsatz des patentierten TwinTube-Systems in eine Wintergartenmarkise hat Reflexa das System einer Wintergartenverschattung völlig neu erfunden.

R+T Innovationspreis 2018: Ausgezeichnete Produkte!



Die Gewinner des R+T Innovationspreises 2018 bei der Preisverleihung am Vorabend des ersten Messtages.

Am 26. Februar 2018, dem Vorabend des ersten Messtages der R+T 2018, wurde zum 10. Mal der renommierte Innovationspreis vergeben. Einmal mehr konnte die Weltleitmesse für Rollläden, Tore und Sonnenschutz bei der feierlichen Preisverleihung eindrucksvoll ihren Stellenwert als Innovationsplattform stärken.

Der Innovationspreis der R+T, der vom Bundesverband Rollläden und Sonnenschutz e.V., vom BVT – Verband Tore, vom Industrieverband Technische Textilien – Rollläden – Sonnenschutz e.V. und von der Messe Stuttgart ausgelobt wird, zeichnet innovative technische Entwicklungen aus. Er trägt dazu bei, beispielhafte Innovationen der Branche, die erstmals im Jahr 2016 im Markt eingeführt oder bis zur Marktreife entwickelt wurden, gegenüber der Fachwelt in den Fokus des Interesses zu rücken.

Vergeben wird die begehrte Auszeichnung in mehreren Kategorien: Rollläden, Markisen,

Raffstoren, Innenliegender Sonnenschutz, Antriebe für Rollläden und Sonnenschutz, Technische Textilien, Tore, Antriebe und Steuerungen für Tore, Sonderlösungen sowie Handwerksjugend. Zudem werden Sonderpreise im Bereich Energieeffizienz, Design und Fachhandwerk verliehen. Aus rund 110 Anmeldungen gingen 9 Unternehmen als Preisträger hervor: Ausgezeichnet wurden sie von einer unabhängigen Fachjury, die aus Vertretern der Branchenverbände, Fachredakteuren und weiteren Experten besteht - unter dem Vorsitz von Dr. Christoph Meyer, Geschäftsführer des Ingenieurbüros für Bauklimatik Hausladen + Meyer. Geprüft und bewertet wurden die Eigenschaften der eingereichten Produkte bis ins Detail. Relevant für die Entscheidung der Jury waren neben der Innovationsqualität und dem Marktpotenzial der Entwicklungen unter anderem auch die Nutzerfreundlichkeit sowie die Produktsicherheit.

Die Sieger

Die folgenden Unternehmen konnten den R+T Innovationspreis 2018 entgegennehmen:

Burda Worldwide Technologies GmbH

In der Kategorie Sonderlösungen überzeugte das Unternehmen mit seinem Modular System für die Klimatisierung von Außenbereichen. Das patentierte Stecksystem kombiniert Infrartheizstrahler mit LED-Beleuchtung und/oder Kühlungsdüsen und ist somit rundum flexibel.

Elsner Elektronik GmbH

Das Funk-Motorsteuergerät RF-MSG-DST der Elsner Elektronik GmbH erhielt die Auszeichnung Fachhandwerk. Eingesetzt wird es für die manuelle Bedienung und für die automatische Steuerung von Beschattungen oder Fenstern. In Kombination mit weiteren F-Con-Modulen las-

sen sich ausgesprochen einfach individuelle Sonnenschutzlösungen realisieren.

Face S.p.A

Der Sonderpreis für den Bereich Energieeffizienz wurde an das Produktangebot an Automationsystemen für Schiebe- und Drehtüren von Face S.p.A. vergeben. Diese werden ausschließlich über Brushless-Motoren angetrieben, die ohne Untersetzungsgetriebe direkt auf den Riemen einwirken. Die Elektroniksteuerung wurde mit der hocheffizienten Switchmode-Technologie hergestellt, die den Energieverbrauch des gesamten Automationsystems senkt.

GfA Elektromaten GmbH & Co. KG

Der Kettenspanner UKS 12-20 der GfA Elektromaten GmbH & Co. KG konnte in der Kategorie Antriebe und Steuerungen für Tore überzeugen. Er benötigt keinen Festpunkt, sondern

wird einfach in die Kette montiert. Der Umschlingungsumfang der Kettenräder wird vergrößert, eine verschleißbedingte Kettenlängung wird automatisch ausgeglichen. Somit werden Wartungsarbeiten erheblich vereinfacht, da das regelmäßige Nachspannen der Kette entfällt. Die Produkt- und Montagekosten bewegen sich auf sehr niedrigem Niveau und die Flexibilität der Lösung ist einmalig.

Hunter Douglas Europe B.V.

Gleich drei Auszeichnungen wurden an das Unternehmen Hunter Douglas vergeben. GreenScreen Sea-TEX wurde doppelt prämiert und gewann in der Kategorie Technische Textilien sowie in der Sonderkategorie Energieeffizienz. Es ist das erste Sonnenschutzgewebe, das zu 50 % aus recycelten Plastikabfällen der Weltmeere hergestellt wird. Die textile Struktur und dezente Farbe unterstreichen die Wertigkeit und den hohen Designanspruch des innovativen Gewebes, das zudem energieeffizient ist.

Mit Luxaflex Pirouette Shades konnte das Unternehmen zudem den Sonderpreis Design für sich sichern. Die anspruchsvolle und exklusive Fensterdekoration überzeugt mit allen Vorzügen des innenliegenden Licht-, Sicht- und Sonnenschutzes. Der innovativen und aufwändigen Produktentwicklung liegen mehrere Patente zu Grunde.

Reflexa-Werke Albrecht GmbH

Die TwinTube-Wintergartenmarkise der Reflexa-Werke Albrecht GmbH zeigt eine neue Dimension der Wintergartenverschattung und erhielt den Innovationspreis in der Kategorie Markisen. Mit der patentierten Technologie ist es erstmals möglich, ein jederzeit faltenfreies Markisentuchbild zu erreichen. Hierzu werden einzelne Tuchbahnen wechselseitig auf zwei getrennten Tuchwellen geführt. Im Zusammenspiel beider Tuchwellen werden

die einzelnen, nicht miteinander verbundenen Tuchbahnen durchgängig auf Spannung gehalten und ermöglichen jederzeit einen perfekten Tuchsitz. Zusätzlich werden die Tuchwellen in der Mitte durch Lager unterstützt, so dass ein Durchbiegen bei großen Baubarkeiten verhindert wird.

Roma KG

In der Kategorie Raffstoren gewann die Bandspule Smarflurn der Roma KG den Innovationspreis, die zukünftig bei allen Roma Raffstoren eingesetzt wird. Für einfache Einstellarbeiten wie Schrägzug und Wendwinkeleinstellung oder für den Austausch des verschleißenden Aufzugsbandes muss der Behang zukünftig nicht mehr demontiert werden. Alle Arbeiten können bei abgefahrenem Behang bequem von der Unterseite der Kopfleiste erledigt werden.

Stackdoor Products NV

Stackdoor (Stackdoor Products NV) ist ein komplett neues Sicherheitsgitter, das in fast jeder Situation eingesetzt werden kann und überzeugte die Jury in der Kategorie Tore. Das System rollt nicht auf, sondern stapelt die Lamellen, was den Einbauraum wesentlich reduziert. Dieser Mechanismus erlaubt es, das Tor in unterschiedliche Formen zu biegen. Es ist möglich verschiedene Materialstärken zu verwenden, was es besonders widerstandsfähig macht.

Warema Renkhoff SE

Drei Preise erhielt die Warema Renkhoff SE: Das Kassetten-Rollo Stretch konnte in der Kategorie innenliegender Sonnenschutz überzeugen. Die Transparenz des Stoffes lässt sich individuell einstellen, in enger Zusammenarbeit mit einer Weberei wurde ein spezielles Gewebe aus festen Silikonfäden und unterschiedlichen Garnen entwickelt und immer weiter verbessert. Dieser Behang wurde in ein motorbetriebenes Rollo verwandelt, das per Schalter oder Steuerung bedient wird.

**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 Gewebearten 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

**FENSTERBAU
FRONTALE**

Besuchen Sie uns auf der
FENSTERBAU FRONTALE in Nürnberg
21. – 24.03.2018 | Halle 7A | Stand 315

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





Die renommierte Auszeichnung wurde zum 10. Mal vergeben.

RTS Das Programmierkabel Smart wurde in der Kategorie Antriebe und Steuerungen für Rollläden und Sonnenschutz ausgezeichnet. Es ist ein Einstellset für Sonnenschutzantriebe, das die Arbeit von Fachhändlern und Monteuren spürbar erleichtert. Antriebsendlagen lassen sich im Handumdrehen einstellen, Kabelsammlungen und ausführliche Anleitungen werden überflüssig.

Das SecuKit konnte die Kategorie Rollläden für sich entscheiden: Es kombiniert bei Rollläden die bewährten Standard-Bedienvarianten Motor und Gurt, wobei es eine schnelle und einfache Bedienung im Brandfall sicherstellt. Warema Rollläden mit SecuKit verfügen

über einen motorbetriebenen Antrieb und werden bequem über eine intelligente Steuerung bedient. Ihr besonderer Pluspunkt liegt in der zusätzlichen Gurtbedienung für den Notfall, die unabhängig von der Stromversorgung funktioniert.

Darüber hinaus wurde auch zur R+T 2018 der Handwerksjugendpreis vergeben. Dieser geht in diesem Jahr an Manuel Berger von der SUW Berger GmbH. Er glänzte mit seinem Gesellenstück, einem 90° Ausstellerrollladen aus Holz. Dieser ist eine Kombination aus Rollläden und Markise: Durch die Kombination mehrerer Motoren lassen sich verschiedene Positionen anfahren, wodurch beim Ausfahren des Behangs sowohl

beschattet als auch verdunkelt werden kann.

Innovationen live erleben

Auf der R+T 2018 konnten sich die Fachbesucher live von der Innovationskraft der ausgezeichneten Produkte überzeugen. Im Atrium, Eingang Ost, wurden alle Sieger im Rahmen der Fachpresse Lounge präsentiert. Die Träger des R+T Innovationspreises 2018 nutzten die Gelegenheit, den Fachbesuchern ihre prämierten Produkte ausführlich an ihren Messeständen zu präsentieren.

www.rt-expo.com/innovationspreis

Mit zufriedenen Partnern weiter wachsen

Das RTS Magazin sprach mit Gregor Schnitzler, der als neuer Chief Sales Officer die Vertriebs- und Marketingleitung von Elero übernommen hat.

RTS: Was macht Elero als Unternehmen für Sie besonders interessant?

Gregor Schnitzler: Elero ist eine starke Marke, die über sehr viel Entwicklungspotenzial verfügt. Hier kommen unterschiedliche Dinge zusammen und ergeben einen inspirierenden Mix. Schwäbische Tradition und jahrzehntelange Erfahrung auf der einen Seite und die Zugehörigkeit zu einem innovativ aufstrebenden Global Player wie der Nice-Group auf der anderen. Daraus ergeben sich großartige Chancen, und das macht für mich den besonderen Reiz des Unternehmens aus.

RTS: Welche Punkte werden Sie in Ihrer Position zuerst in Angriff nehmen?

Gregor Schnitzler: Es gibt viel zu tun. Gleich im ersten Quartal stehen mit der R+T und der Fensterbau/Frontale zwei wichtige Messen an, auf denen wir eine Reihe von Neuheiten vorstellen werden. Ich freue mich



Gregor Schnitzler ist der neue Chief Sales Officer des Unternehmens.

darauf, in Stuttgart und Nürnberg mit zahlreichen Kunden zu sprechen. Auch, um zu erfahren, wie wir die Zusammenarbeit in Zukunft noch verbessern können. Denn die Steigerung der Kundenzufriedenheit ist eines der Projekte, die ganz vorne auf meiner Agenda stehen. Dafür werden wir den deutschen Außendienst im Handwerk weiter ausbauen und auch die internen Prozesse straffen, um höchste spürbare Servicequalität und Kundennähe sicherzustellen.

RTS: Können Sie auch schon mittel- bzw. langfristige Ziele definieren?

Gregor Schnitzler: Elero ist im Markt für ein hohes Qualitätsniveau und ein breites Sorti-

ment bekannt. Das gilt es weiter auszubauen, und deswegen werden kurz- und mittelfristig weitere Produkte dazukommen, insbesondere auch im Bereich der Hausautomatisierung. Der Smart Home-Markt wächst, und wir werden die Chancen nutzen, mit intelligenten und hochwertigen Elero-Lösungen bspw. in der Sicherheitstechnik und im Bereich Lifestyle Akzente zu setzen. So werden wir auch die Markenbekanntheit beim Endkunden erheblich ausbauen. Gleichzeitig möchten wir unsere Fachpartner mit diesen Produkten und bestem Services dabei unterstützen, sich dieses spannende und vor allem lukrative Geschäftsfeld weiter zu erschließen und Elero noch offensiver auch als Marke zum Endkunden zu tragen. Unser neues modulares Hausautomatisierungssystem Centero Home, das leistungsstark, extrem flexibel und gleichzeitig sehr einfach und intuitiv zu bedienen ist, zeichnet nur den ersten Schritt ab.

RTS: Wo sehen Sie zukünftig die größten Herausforderungen für die Branche?

Gregor Schnitzler: Die Branche beschäftigt sich bereits inten-

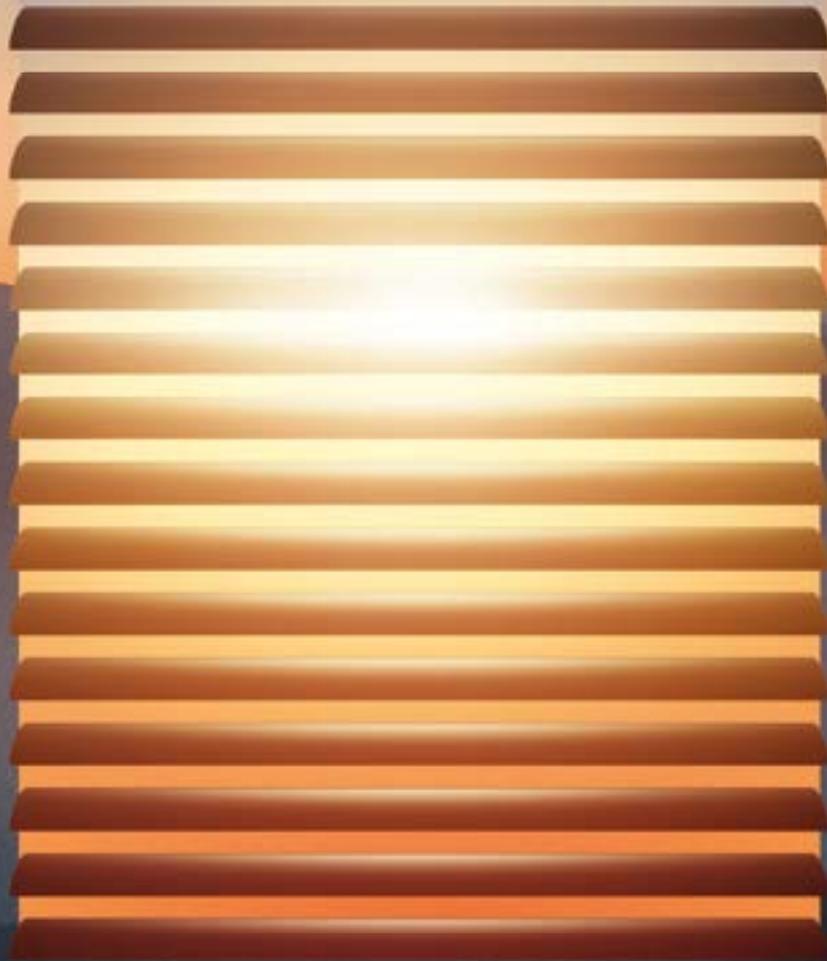
siv mit den Absatzwegen sowie einer angemessenen und konsumorientierten Preisstellung. Elero bekennt sich in dem Zusammenhang zum weiteren Ausbau des Fachhändlernetzes. Die Marke mittels Endkundenwerbung bekannter zu machen, gelingt auch durch das Angebot attraktiver Technologien und Produkte als Helfer des Alltags, die das direkte Interesse des Endverbrauchers steigern wird. Die daraus resultierende, wachsende Nachfrage wird dann selbstverständlich auch an den Fachpartner weitergereicht.

Mit dem neuen Standort in Schlierbach und einem weiteren Ausbau der Mannschaft stellt sich Elero sehr gut für die Zukunft auf. Der Standort Deutschland mit den damit verbundenen Attributen der Zuverlässigkeit und Qualität wird treibender Motor der Innovationskraft sein. So werden wir, neben dem Bekenntnis zum Partner, auch die notwendigen Produkte und Lösungen bringen können.

RTS: Vielen Dank für das Gespräch!

www.elero.com

GENAU MEINE STIMMUNG.



**ERLEBEN SIE LICHT, DAS ZU IHNEN PASST!
BESUCHEN SIE HELLA AUF DER FENSTERBAU
FRONTALE 2018.**

Licht und Schatten für jede Lebenssituation. Im Wohnraum, am Arbeitsplatz und im Freien. Mit hochwertig verarbeiteten und technisch herausragenden Lösungen. Intelligent vernetzt und intuitiv bedienbar. Von zu Hause und unterwegs. Das ist HELLA. Genau meine Stimmung.

Der Countdown für die Fensterbau Frontale läuft bereits. Merken Sie sich deshalb Ihren Besuch auf dem HELLA Messestand in der Halle 7 vor.



HELLA

Vorstandsvorsitzende als Wirtschaftspionierin ausgezeichnet

Mit der Aufnahme in die Hall of Fame der Familienunternehmen ehrt das Handelsblatt seit 2009 Persönlichkeiten der deutschen Wirtschaft, die herausragende Leistungen vollbracht haben und Vorbild für die Gesellschaft sind. In diesem Jahr zeichnete der Vorsitzende der Jury, Gabor Steingart, unter anderem Angelique Renkhoff-Mücke aus. Sie ist Vorstandsvorsitzende der Warema Renkhoff SE, dem europäischen Marktführer für technische Sonnenschutzprodukte.

Die Laudatio bei der feierlichen Gala am 17. Januar hielt Dr. Vera-Carina Elter, Bereichsvorstand Familienunternehmen beim Wirtschaftsprüfungsunter-



Angelique Renkhoff-Mücke (l.) bei der Ehrung mit Laudatorin Dr. Vera-Carina Elter.

tritt neben den großen DAX-Konzernen oft in den Hintergrund. Daher hat die heutige Aufnahme in die Hall of Fame der Familienunternehmen für mich umso größeres Gewicht. Es ist eine große Ehre, diese Auszeichnung entgegenzunehmen und ich möchte mich bei meinen Kollegen und Mitarbeitern für ihre Unterstützung und ihren Einsatz für unser Unternehmen bedanken. Wir setzen bei Warema auf die Eigeninitiative unserer Mitarbeiter und dieses Vertrauen zahlt sich aus. Nachdem wir erfolgreich den ersten Kulturwandel, den Generationenwechsel, gemeistert haben, stellen wir uns nun gemeinsam dem zweiten: dem digitalen Zeitalter.“

die Energieeffizienz von Gebäuden. Ein Aspekt, der Angelique Renkhoff-Mücke sehr am Herzen liegt. Nachhaltigkeit verbindet Warema nicht nur mit Produkten für energieeffizientes Wohnen, sondern auch mit einer ökologischen Produktionsweise und sozialem Engagement.

Besondere Beachtung des Mittelstandes

Angelique Renkhoff-Mücke: „Die Bedeutung mittelständischer Familienunternehmen

www.warema.de



Mit der Aufnahme in die Hall of Fame der Familienunternehmen ehrt das Handelsblatt seit 2009 Persönlichkeiten der deutschen Wirtschaft.

nehmen KPMG. Sie unterstrich das unternehmerische Gespür sowie die soziale Verantwortung, die Angelique Renkhoff-Mücke auszeichnen. Seitdem sie 1998 mit 35 Jahren die Nachfolge ihres Vaters übernommen hat, konnte die Vorstandsvorsitzende der Warema Renkhoff SE den Umsatz auf knapp eine halbe Milliarde Euro mehr als verdoppeln und die Mitarbeiterzahl auf rund 3500 erhöhen. Als Verhandlungsführerin für die bayrische Metall- und Elektroindustrie beweist sie zudem in Tarifgesprächen ihre Überzeugungskraft.

Durch ihre Fortschrittsorientierung entwickelt Angelique

Renkhoff-Mücke das Unternehmen kontinuierlich weiter und setzt sich somit für die Sicherung der Arbeitsplätze in der Zukunft ein. „Zusammenhalt ist ihr im Unternehmen wichtig. Sie führt weniger hierarchisch und legt Wert darauf, dass es ihrer Belegschaft gut geht“, so Dr. Vera-Carina Elter. „Betriebsbedingte Kündigungen gibt es in der Warema-Geschichte nicht.“ Auch die Digitalisierung bietet mit ihren Smart Home Technologien neue Chancen für das Unternehmen. Technischer Sonnenschutz und intelligente Steuerungssysteme erhöhen den Komfort zuhause und am Arbeitsplatz. Zugleich fördern sie



Seit 20 Jahren führt Angelique Renkhoff-Mücke erfolgreich das Familienunternehmen.

Tochterunternehmen für Smart Home-Lösungen

180 Jahre ist Schüt-Duis als Anbieter von Fenster- und Türen-technik bereits am Markt – und erfindet sich immer wieder neu. Mit der Gründung einer Tochterfirma für Gebäude- und Elektrotechnik unterstützt das traditionsreiche Auricher Unternehmen seine Kunden künftig im stark wachsenden Markt für Smart Homes.

Der Bedarf ist klar da: Endkunden fragen Schreiner, Metall- und Fensterbauer immer häufiger nach Smart Home-Lösungen – und sind dabei gut informiert. Doch die Handwerksbetriebe können die gewünschte Rollladensteuerung per Handy oder die Integration komplexer Sicherheitslösungen oft nicht vollständig umsetzen. Diese Lücke schließt das Auricher Unternehmen. Es stellt auf der Fensterbau Frontale 2018 in Nürnberg erstmals seine neue Tochterfirma der Öffentlichkeit vor. Die Schüt-Duis Gebäude- und Elektrotechnik GmbH ist ein eingetragener Elektrohandwerksbetrieb und berät Fachkunden bei Smart Home-Lösungen und unterstützt sie bei deren Umsetzung.

Für Schreiner und Fensterbauer ist das Angebot oft ebenso unübersichtlich wie für Endkunden: Zur Steuerung von Rollläden, Türen, Kunstlicht etc. bieten viele Hersteller eigene Apps und Endgeräte an. Deshalb berät die neue Schüt-Duis Tochter den Fachbetrieb zunächst, wie sich die gewünschten Smart Home-Funktionen sinnvoll integrieren lassen.

Im zweiten Schritt hilft die neue Tochter dem Fachbetrieb, alle Dinge zum Laufen zu bringen. In der Werkstatt werden die verschiedenen elektronischen Komponenten bereits eingebaut. Beim Rollladen etwa der Motor oder bei der Haustür das Motorschloss und die Fingerprint-Erkennung. Zugleich werden die erforderlichen Grundeinstellungen vorgenommen und getestet. Später auf der Baustelle muss der Fachbetrieb nur noch das Gesamtsystem vom Elektriker anschließen lassen. Dieses



Smart Homes bieten viel Komfort für Endkunden – und sind ein wachsendes Geschäftsfeld für Fachbetriebe.

Paket bringt den Betrieben große Vorteile: Sie können sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren – und ihren Kunden darüber hinaus komplette Smart Home-Lösungen anbieten.

dem Wunsch vieler Kunden entgegen: Etwa einen Rollladen nicht nur mit Antrieb und Steuerung zu verkaufen, sondern direkt anzuschließen. Das Gleiche gilt für Produktionsmaschinen,



PRODUKTE UND LÖSUNGEN
RUND UM FENSTER UND TÜREN

ROLLADENKASTEN-SYSTEME

KRAFTVOLL

COEX-FARBEN

[WWW.EXTE.DE](http://www.exte.de)

Bei Bedarf legt die neue Firma auch auf der Baustelle oder in der Werkstatt Hand an. Als Elektrofachbetrieb darf sie Anschlüsse vornehmen und Leitungen verlegen. Damit kommt Schüt-Duis

etwa automatisierte Kapp- und Gehrungssägen, die Schüt-Duis an die Fachbetriebe liefert. Auch hier entspricht das vollständige Paket aus Beratern, Liefern und Anschließen dem Trend der Zeit.



„Wir bündeln unser über die Jahre gewachsenes Know-how für Smart Home jetzt in einer eigenen Firma. Das ist ein wichtiger Schritt, um unser traditionsreiches Unternehmen weiter auf die Zukunft auszurichten.“, so Paco Schüt (o.) und Hermann Frerichs, beide Geschäftsführer des Unternehmens.



Für all diese Aufgaben ist das neue Unternehmen bestens gerüstet: Es startet mit einem vierköpfigen Team, angeführt von einem erfahrenen Meister für Elektrotechnik sowie einem Elektroingenieur.

www.schuet-duis.de

Französischer Textilhersteller verstärkt deutsches Team



Dickson

Zukunft bahnen wird“, ist Peter Winters, Dickson-Vertriebsdirektor Deutschland & Osteuropa und Public Affairs Director, rundum zufrieden mit der Neubesetzung.

Fabian Cichon möchte mit seinem Team „besonders nah am Kunden agieren“. Ihm ist die individuelle Beratung jedes einzelnen Partners wichtig, ob es nun um Sonnenschutzgewebe für Markisen, Pergolas und Fensterbeschattungen geht, um Polsterstoffe für drinnen und draußen oder etwa hochfunktionelle Marine-Ausstattung.

Neue Ansprechpartner gibt es ebenfalls beim Dickson-Außendienst: Nachdem Detlef Wolff im Herbst 2017 in den verdienten Ruhestand gegangen ist, betreut Patrick Lürding nun den Norden, während

Julija Galic den Süden Deutschlands übernommen hat. Neu ist ebenfalls die Besetzung in der Fuldaer Zentrale. Mit Christine Fischer, Ulla Hildebrand-Beyer und Ikomé Niba verstärken drei „Neue“ das Vertriebsteam Innendienst, dem bereits Yvonne Rieger angehört. Jan Lauhoff bleibt als Sunbrella-Produktmanager wie bisher bewährter Ansprechpartner für Sunbrella-Kunden in Deutschland und Österreich. Fabian Cichon löst Lars Rippstein ab, der 1996 bei Dickson startete und über 17 Jahre lang als Geschäftsführer der deutschen Niederlassung aktiv war. Er ist als neuer Geschäftsführer zum ITRS-Verband gewechselt, bei dem auch Dickson Mitglied ist.

Fabian Cichon ist die individuelle Beratung jedes einzelnen Partners wichtig.

Mit Fabian Cichon hat der französische Textilhersteller Dickson-Constant einen versierten Branchenkenner für die Verantwortung der deutschen Dickson-Constant GmbH gewonnen. Der 33-Jährige hat die Leitung des Teams seit Anfang Fe-

bruar 2018 übernommen. „Wir freuen uns sehr, für diese Aufgabe einen erfahrenen Experten auf dem Gebiet moderner Hightech-Textilien gefunden zu haben, der gemeinsam mit unseren Vertriebs- und Marketing-Mitarbeitern den Weg in die

Dritter Geschäftsführer benannt

Zum 1. Februar 2018 ist Yannick Gross als neuer Geschäftsführer der Lakal GmbH berufen worden. Der Vertriebsexperte, der bereits seit fast 20 Jahren im Unternehmen ist und die Geschäftsbereiche Gesamtvertrieb und Marketing verantwortet, verstärkt mit seiner Marktkenntnis und seinem Know-how das Geschäftsführungsteam.

Vor gut einem Jahr hat Lakal die neue Produktionsstätte auf dem Lisdorfer Berg in Saarlouis

bezogen, mit der klaren Zielvorstellung, gemeinsam mit Kunden und Partnern, die mehr als 90-jährige Erfolgsgeschichte des Unternehmens fortzuschreiben. Yannick Gross wird diese neue Phase mit seiner Kompetenz und seiner Marktkenntnis in der Funktion eines Geschäftsführers mitgestalten. Dabei wird er auch weiterhin für den Vertrieb und das Marketing verantwortlich bleiben, aber auch zusätzliche Aufgaben übernehmen.



Lakal

Yannick Gross verstärkt mit seiner Marktkenntnis und seinem Know-how das Geschäftsführungsteam.

„Diese Personalentscheidung stärkt neben der betriebswirtschaftlichen und technischen Kompetenz die Vertriebsseite in der Unternehmensleitung“, erläutern Heiko Sonnekalb und Alfons Ney, die weiterhin als Geschäftsführer im Amt bleiben. „Sie ist zudem ausgerichtet auf unsere Wachstumsstrategie, die wir an unserem neuen Standort in den nächsten Jahren verfolgen.“

www.lakal.de

Neue Vertriebs- und Marketingleitung

Zum 01.01.2018 hat Gregor Schnitzler die Vertriebs- und Marketingleitung beim Antriebs- und Steuerungsspezialisten Elero übernommen. Er verantwortet ab sofort die Bereiche Handwerk und Industriekunden weltweit und zeichnet für das Produktmarketing sowie

die Marketing-Kommunikation verantwortlich. Der 49-Jährige kennt die Entwicklungspotenziale des globalen B2B-Geschäfts im Strukturvertrieb, Key-Account und Niederlassungshandel genau. Zuletzt stellte er sein Know-how rund um die Gebäudetechnik in verschiedenen

Positionen bei namhaften Unternehmen wie Abus und Bosch unter Beweis.

Innerhalb der Vertriebsleitung wird Gregor Schnitzler von Thomas Schürmann, Direktor Vertrieb D-A-CH und Markus Peyrick, Vertriebsleiter Handwerk, unterstützt. „Ich freue mich auf

viele spannende, neue Themen“, so Gregor Schnitzler. „Gemeinsam werden wir die Systemeinbindung im Smart Home-Bereich vorantreiben und den Bedürfnissen der Elero-Kunden weltweit gerecht werden.“

www.elero.de

Leitung Vertriebsbereich Industrie

Eine personelle Neuerung gibt es bei Hausautomationsspezialist Somfy. Axel Schindler ist neuer Leiter des Vertriebsbereichs Industrie. Der Diplom-Betriebswirt (FH) verfügt über eine langjährige Branchenerfahrung – unter anderem war er mehr als zehn Jahre bei einem der führenden Konfektionäre im Bereich Sicht- und Sonnenschutz für Vertrieb, Produktmanagement und Marketing zuständig.

Im Fokus seiner neuen Tätigkeit steht für Axel Schindler die Pflege und aktive Weiterentwicklung der bestehenden Industrie-Partnerschaften: „Vor dem Hintergrund der digitalen Transformation und der flächendeckenden Etablierung unserer Somfy Smart Home-Lösungen gewinnt die optimale



Axel Schindler ist neuer Leiter des Vertriebsbereichs Industrie.

Segmentierung der Vertriebskanäle eine ganz zentrale Bedeutung.“ Somfy werde sein Key

Account Management personell ausbauen, um die Wertschöpfungskette für die Kunden auch

im Basisgeschäft weiterhin zu garantieren.

Wichtig sei dabei vor allem die individuelle Abstimmung auf die jeweiligen Kundenbedürfnisse: „Gemeinsam mit den Somfy-Partnern wollen wir gewährleisten, dass unsere innovativen und zukunftsgerichteten Mehrwertlösungen professionell am Markt platziert werden.“ Axel Schindler berichtet an den Vertriebsgeschäftsleiter der Somfy GmbH, Uli Neumair, der mit seinen tiefen Marktkenntnissen neben den Vertriebsbereichen Fachhandel und Handel auch die Weiterentwicklung des Vertriebskanals Industrie begleiten und sicherstellen wird.

www.somfy.de

Die Terrasse wird zum WohnföhlZimmer.

Mit Terrea und Perea Markisen

Schaffen Sie persönliche WohnföhlOasen im Freien!

- Für jede Anforderung der perfekte Sonnenschutz
- Höchstmaß an Funktionalität mit modernem Design
- Exklusive Ausstattungsextras für noch mehr Komfort

Der SonnenLichtManager

Mehr erfahren:
www.wohnföhlzimmer.de

Faszinierend schön:

Erleben Sie die neuen Dessins der **WAREMA Markisen Kollektion!**

Neuer Geschäftsführer Finanzen und neue Marketingleitung

Die MHZ startet das Jahr 2018 mit Veränderungen in der Geschäftsführung und dem Bereich Marketing: Der Sicht- und Sonnenschutzhersteller heißt Marcus Meyer als neuen Finanz-Geschäftsführer und Sabine Steinhauser als neue Marketingleiterin willkommen.

Im Januar 2018 hat Marcus Meyer die Geschäftsführung der MHZ vervollständigt. Er tritt damit die Nachfolge von Dr. Dirk Commandeur an, der sich 2017 aus seiner operativen Funktion im Unternehmen zurückgezogen hat. Neben dem Bereich Finanz- und Rechnungswesen sind Marcus Meyer auch die Bereiche Controlling, IT sowie Personal unterstellt. Darüber hin-



Sabine Steinhauser ist die neue Marketingleiterin des Unternehmens, Marcus Meyer der Finanz-Geschäftsführer.

MHZ aus übernimmt er die Verantwortung für die entsprechenden Fachbereiche bei den Tochter-Unternehmen der MHZ. Der Familienvater ist 45 Jahre alt und blickt auf eine langjährige Erfahrung als Divisions-CFO und Finanzdirektor in der Industrie zurück.

Ebenfalls im Januar hat Sabine Steinhauser die Marketingleitung der MHZ übernommen. Mit ihrer langjährigen branchennahen Berufserfahrung im Marketing und dem Themenschwerpunkt Digitales Marketing stärkt sie das Familienunternehmen im Rahmen der Zukunftsausrichtung.

www.mhz.de

Angebotserweiterung im Bereich der Zufahrtskontrolle



Christoph Hörmann (r.) unterzeichnete den Vertrag zur Übernahme des Unternehmens. Dieter Hermann verbleibt weiter in der Geschäftsführung.

bewirtschaftungssysteme wie zum Beispiel Kassenautomaten sowie Systeme zur Fahrzeugfassung. Für diese Produktbereiche werden ebenso die entsprechenden Service- und Wartungsleistungen angeboten. Der derzeitige Inhaber und Gründer, Dieter Hermann, wird das Unternehmen als Geschäftsführer weiter leiten.

„Mit diesen Produkten ergänzen wir sinnvoll unseren erst

kürzlich integrierten Geschäftszweig der Zufahrtskontrollsysteme und können diesen stärken“, sagt Christoph Hörmann. Seit Dezember 2016 hält Hörmann die Mehrheitsanteile an dem italienischen Unternehmen Pilomat, das Zufahrtskontrollsysteme wie Poller, Durchfahrtsperren, Hubbalken und Reifenkiller produziert.

www.hoermann.de



Das Unternehmen entwickelt und produziert seit mehr als 30 Jahren Parkraummanagement-Systeme. Dazu gehören unter anderem Schranken und Schrankenanlagen.

In den vergangenen Tagen unterzeichnete der persönlich haftende Gesellschafter der Hörmann Gruppe, Christoph Hörmann, den Kaufvertrag zur Übernahme der Hermann Automation GmbH. Das Unternehmen mit Sitz in Mengerskirchen, circa 80 Kilometer nordwestlich von Frankfurt, ist

seit mehr als 30 Jahren auf die Entwicklung, Produktion und den Vertrieb von Parkraummanagement-Systemen spezialisiert.

Zum Produktprogramm des knapp 50 Mitarbeiter starken Unternehmens Hermann Automation gehören Schranken und Schrankenanlagen, Parkraum-



Die Angriffe sind digital, die Bedrohung real:
Jetzt **sichern und versichern.**

Cyber-Kriminelle können von der ganzen Welt aus in Ihr Unternehmenssystem eindringen. Mit unserem digitalen Schutzschild aus Cyber Security Club und CyberPolice beugen Sie Cyber-Attacken vor und sichern Ihr Unternehmen gegen digitale Risiken ab. So haben Sie eine optimale Verbindung aus Prävention und Versicherungsschutz – und das rund um die Uhr.

Mehr unter signal-iduna.de/cyber

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen

Auszeichnungen erhalten



Friedrich W. Petrat (l.) und Mirko Müller-Stüler freuen sich sehr über die Auszeichnungen.

Mit gleich zwei bemerkenswerten Auszeichnungen startet Hunter Douglas in das wichtige R+T Jahr 2018: Die Leser einer Fachzeitschrift wählen jedes Jahr die „Besten Unternehmen der Branche“. Zum dritten Mal in direkter Folge wurde nun Duette Wabenplissee zur „Besten Marke“ ausgezeichnet. Darüber hinaus wurde Duette Wabenplissee auch zum zweiten Mal in der Kategorie „Bester Online-Auftritt“ prämiert.

„Diese Auszeichnungen bedeuten uns sehr viel, denn sie zeigen, dass der Fachhandel unsere großen Anstrengungen zur Markenbildung und unsere innovativen Marketingaktivitäten schätzt und auch deren Bedeutung für den Fachhandel erkennt. Bereits in der PBM-Studie schnitt Duette Wabenplissee hervorragend ab und erzielte bei den Endverbrauchern höchste Sympathiewerte. Markenbildung und Verkaufsunterstützung sind ohne intelligente crossmediale Konzepte und kreative Online-Aktivitäten nicht mehr möglich. Diese Auszeichnungen bestätigen uns – wir werden unsere Marketingaktivitäten noch weiter ausbauen und

diesen Weg weiter konsequent gehen. Damit unterstützen wir die Duette Fachhändler in ihren Verkaufsbemühungen und sichern den langfristigen Erfolg in einem Markt mit großen Veränderungen,“ so Friedrich W. Petrat, Geschäftsführer Hunter Douglas Deutschland.

Fortführung Markenkampagne in 2018

Mit der Duette Endverbraucherkampagne wurden im Jahr 2017 fast 50 Millionen Endverbraucherkontakte generiert. Hierzu tragen vor allem die aufmerksamkeitsstarken Anzeigen in über 20 auflagenstarken und renommierten Wohn- und Einrichtungsmagazinen in Deutschland, Österreich und der Schweiz bei. 2018 wird die erfolgreiche Duette Anzeigenkampagne weiter ausgebaut und auch die Online-Partnerschaft mit Schöner Wohnen und Living at Home wird fortgeführt. Beide Online-Portale kommen zusammen auf eine monatliche digitale Reichweite von knapp 1,9 Mio Nutzern und über 15 Millionen Seitenaufrufe. Die Website

duette.de/at/ch erreicht darüber hinaus hunderttausende Endverbraucher und die PR-Aktivitäten erzielen nochmals mehr als 10 Mio Kontakte pro Jahr.

www.duette.de

Carola Grote-Sticka, Raumaustattung Grote aus Salzgitter, Vanessa Ruch, Lohmüller Licht und Wohnen aus Lörrach und Katja Schulze, Katja Schulze Raumaustattung aus Loxstedt,



Grote-Sticka

Carola Grote-Sticka: „Eine gute Website gewinnt zunehmend an Bedeutung. Neukunden informieren sich vorab immer öfter online, sie kennen dadurch unser Leistungsspektrum.“

beantworteten uns einige Fragen rund um die Aktivitäten von Duette Wabenplissee.

RTS: Welche Bedeutung hat für Sie die Online-Präsentation?

Carola Grote-Sticka: Eine gute Website gewinnt zunehmend an Bedeutung. Neukunden informieren sich vorab immer öfter online, sie kennen dadurch unser Leistungsspektrum. Wir präsentieren deshalb alle Bereiche in denen wir tätig sind und geben gleichzeitig viele Inspirationen.

Vanessa Ruch: Unsere Website haben wir im Herbst neu gemacht und wir sind dabei, diese weiter zu optimieren. Sie präsentiert unseren Stil und gibt potenziellen Kunden einen Einblick in unser Geschäft, unser hochwertiges Sortiment und unsere Serviceleistungen. Wir polstern, nähen, verlegen Böden und bieten dem Kunden viele handwerkliche Leistungen aus einer Hand und damit wird auch unsere Kompetenz und unser hoher Anspruch sichtbar.

Katja Schulze: Wir fragen jeden Kunden, wie er auf uns gekommen ist. Die Antwort ist einheitlich: „Sie wurden uns empfohlen. Oder: Wir haben eine Anzeige gesehen – und uns dann Ihre Internetseite angeschaut.“ Die Online-Präsentation ist somit der erste Eindruck,

MESSENEUHEIT!

KUBISCHES GLASDACH



UMSATZ DURCH INNOVATION



Terrazza Pure

Das kubische Glas-Terrassendach

- Neue rechtwinkelige Konstruktion
- Edle Dekorprofile
- Beispielloses Lichtkonzept mit Farb-LED
- Einfache Montage

weinor

Terrazza Pure

Das kubische Glas-Terrassendach

Mit Terrazza Pure haben Sie im Wettbewerb die Nase vorn. Denn das neue kubische Glas-Terrassendach sprüht vor cleveren Innovationen, die Ihre Kunden begeistern werden.



1

Kubisches Glasdach ▶ klarer Wettbewerbsvorteil

Terrazza Pure ist eines der qualitativ besten kubischen Terrassendächer im Markt, mit geraden Dachträgern und fixierten, gestützten Glasaufnahmen für ein integriertes Glasgefälle.



2

Neues Beleuchtungskonzept ▶ vielfältige Gestaltungsvarianten

Pfosten und Dachträger können mit hochwertigen Farb-LED-Bändern ausgerüstet werden.



3

Neue Dekorleisten ▶ individuelles Design

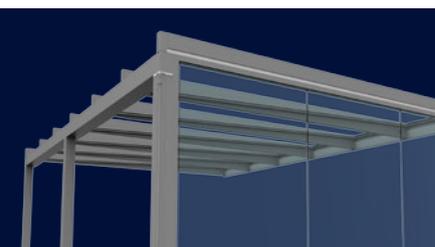
Pfosten und Dachträger lassen sich jetzt mit 5 unterschiedlichen Dekorleisten aus eloxiertem Aluminium gestalten.



4

Integrierte Elektronik ▶ schnelle Kabelverlegung

Das neue innovative Verkabelungskonzept bietet Platz für die Elektronik und vorgerüstete Kabelwege für alle notwendigen elektrischen Zuleitungen.



5

Keine Schrägen ▶ einfache Erweiterung

Unterbauelemente und Beschattung können einfach ohne Schräge unter Dachträger und Dachrinne montiert werden.

Jetzt weinor Fachpartner werden!



+49 (0) 221 59 709-555



order@weinor.de



weinor.de

den Kunden von uns haben. Die Homepage ist entscheidend für den nächsten Schritt, zum Telefon oder direkt ins Geschäft. Mir ist es wichtig mich als Marke dort zu präsentieren – kommen Sie zu uns und ich garantiere Ihnen meine Ideen, meine Leidenschaft, mein Know-how.

RTS: Welche Bedeutung haben bei Ihnen Social-Media-Aktivitäten? Sind Sie auf Facebook aktiv? Haben oder planen Sie auch ein Online-Shop Angebot?

Carola Grote-Sticka: Wir sind auf Facebook aktiv. Wenn wir eine tolle Dekoration fertig gestellt oder einen hippen Sessel gepolstert haben, dann nutzen wir das für kleine Beiträge. Das ist sehr einfach, bringt Gesprächsstoff und gibt Anregungen. Unseren Kunden gefällt das und nach einem Post kommen immer wieder Kunden ins Geschäft, weil sie neue Ideen bekommen haben.

Wir haben auch einen Online-Shop, direkte Bestellungen laufen darüber aber nicht. Dennoch generieren wir darüber Umsätze, da Kunden diesen spielerisch zur Stoffauswahl nutzen und darüber ins Geschäft kommen. In der gehobenen Raumausstattung sind Beratung und der Service extrem wichtig. Und das wird auch beim Online-Shop, der das eben nicht bietet, erkannt.

Vanessa Ruch: Mit der neuen Website sind wir parallel auch mit Facebook gestartet. Das eine bedingt das andere, denn die Website alleine ist zu statisch. Über Facebook kommunizieren wir ganz aktuelle Themen, berichten von Messebesuchen, über Highlights, tolle Projekte und vieles mehr. Unseren Kunden gefällt das und wir bleiben kontinuierlich mit ihnen in Kontakt und machen Lust auf Neues. Wir haben auch einen Online-Shop, aber hierüber sprechen wir eine ganz andere Zielgruppe an, die auf Beratung und Service verzichtet und den Kauf eines maßgefertigten Produktes auf eigenes Risiko tätigt.

Katja Schulze: Facebook ist für uns gar nicht mehr wegzu-denken, vom selber geschos-

nen Foto über geschaltete Anzeigen – diese Präsenz ist wichtig.

Wir hatten einen Online-shop, diesen aber gekündigt, da sich nach einem Jahr kein einziger Verkauf ergeben hat. Der Kunde, der im Netz kauft, will einfach das Prädikat „billiger“ kaufen und nicht das Prädikat „besser“. Wir planen keine weiteren Versuche online zu verkaufen – dass sollen die machen, die das Geld sehen – wir sehen die Kundenzufriedenheit, den Service. Das Geld fließt als Nebenprodukt automatisch.

RTS: Nutzen Sie das Online-Angebot von Duette Wabenplissee?

Carola Grote-Sticka: Wir nutzen die guten Interieur-Fotos der Fotogalerie, da diese viele Anregungen geben und auch Sonderlösungen zeigen. Mit denen arbeiten wir auf der Website wie auch im Kundengespräch, das hilft uns sehr. Wir haben auch die Broschüren im Einsatz.

Vanessa Ruch: Das Online-Angebot ist sehr gut und um-



Katja Schulze: „Ich selber weiß, gute Marken haben den klaren Vorteil greifbar zu sein.“

fangreich. Wir sind dabei und wollen unsere Website verlinken, die Fotogalerie einbauen und auch die Videos, die den Mehrwert von Duette sehr ansprechend kommunizieren, übernehmen. Und wir bestellen natürlich auch über das Duette-Fachhandelsportal Werbemittel, wie z. B. Broschüren oder POS-Pakete.

Katja Schulze: Wir nutzen sehr gerne die Werbemittel, die wir zur Verfügung gestellt bekommen. Diese gefallen



Vanessa Ruch: „Für uns sind Produktmarken wichtig und wir zeigen diese auch gleich auf der Startseite unserer Website.“

uns immer und wir rufen diese auch über das Online-Portal ab. Wir haben auch eine Verlinkung zur Website, aber hier könnte ich noch mehr machen. Das schreibe ich mir auf meine To-do-Liste!

RTS: Haben Sie schon eine Resonanz auf die Duette Händler-Suchmaschine erfahren?

Carola Grote-Sticka: Wir erfahren eine sehr große Resonanz auf die gesamten Duette-Werbeaktivitäten. Es kommen

Duette Händler-Suchmaschine gefunden hat und wir fragen auch nicht nach.

Katja Schulze: Duette ist eine Marke, die aktiv beworben wird und Nachfrage erzeugt. Als Duette-Fachhändler profitieren wir davon.

RTS: Wie bedeutend schätzen Sie in der Zukunft die Präsenz von Produktmarken ein?

Carola Grote-Sticka: Gute Produktmarken sind für mich sehr wichtig, sie stehen für Qualität und sie bringen Kunden ins Geschäft, da sie begehrt sind. Wir profitieren vom guten Image dieser Marken und zeichnen uns damit aus. Denn gute Produktmarken stehen auch für anspruchsvolle Wohnkonzepte.

Vanessa Ruch: Für uns sind Produktmarken wichtig und wir zeigen diese auch gleich auf der Startseite unserer Website. Gute Marken sind begehrt und wir profitieren von ihrem Image. Wir sprechen eine Zielgruppe mit einer überdurchschnittlichen Kaufkraft an und diese Kunden erwarten bei uns auch Markenprodukte. Darüber heben wir uns auch eindeutig vom Wettbewerb ab.

Katja Schulze: Ich selber finde Marken schaffen Vertrauen, etwas Gutes gekauft zu haben. Ich selber weiß, gute Marken haben den klaren Vorteil greifbar zu sein. Deshalb ist es für uns nur positiv, wenn sich auch bei den Fensterdekorationen Marken wie Duette etablieren.

RTS: Vielen Dank für das Gespräch!



Von außen lassen die schmalen Profile die Fassade wie durchgehende Fensterbänder wirken.

Verwaltungsgebäude, Esslingen:

Arbeiten im Weinberg

Das neue Verwaltungsgebäude der Südwestmetall in Esslingen sticht nicht nur durch seine dynamisch-amorphe Ästhetik hervor. Auch in Sachen Energieeinsparung und Wärmeschutz setzten [Fritzen 28] Architekten auf neueste und nachhaltige Technik. Bewusst entschieden sie sich für das Fassadensystem Schüco FW 50+.HI, das höchste Wärmedämmung mit elegant schmalen Profilen bietet. Im Inneren entstand so eine einmalig lichte Arbeitsatmosphäre mit Blick in die Weinberge.

Zugreisende auf der Strecke Stuttgart-Ulm haben einen neuen Blickfang auf ihrem Weg. In strahlendem Weiß und mit dynamischen Formen empfängt sie am westlichen Eingang von Esslingen der neue Hauptsitz der Südwestmetall Bezirksgruppe Neckar-Fils. Hier sollen sich die Mitglieder des Arbeitgeberverbandes austauschen, informieren und Konferenzen abhalten. Kommunikation ist der Hauptzweck des Bauwerks.

Anspruchsvoll machte diese Bauaufgabe das Grundstück. Es ist das Endstück einer neu überplanten Fläche entlang der Bahntrasse mit heterogener Nutzung. Ein schmales, spitz zulaufendes Dreieck, eingeklemmt zwischen der Bahnstrecke, einer vielbefahrenen

Straße und Weinbergen dahinter. [Fritzen 28] Architekten aus Esslingen schufen hier einen Übergang zwischen Natur und Bebauung und gleichzeitig einen markanten Eingang in die Stadt.

Von Westen kommend staffelt sich der Bau nach oben und leitet so zur angrenzenden Bebauung über. Dies beginnt bereits mit der ersten weißen Stützmauer, die von der Spitze des Grundstücks entlang der Straße führt und sich dann mit dynamischem Schwung zur Tiefgarageneinfahrt öffnet. Hauptinspiration bei der Gestaltung waren die Weinberge – ihre horizontale Schichtung und ihr Schwung. Sie finden sich in der amorphen Gebäudeform wieder. Keines der vier Geschosse gleicht dem anderen.

Sie springen vor und zurück, bilden Terrassen und lassen unterschiedliche Blickbezüge entstehen – von innen wie von außen. Die Fassade besteht aus einem Wechsel von umlaufenden Fensterbändern und weißen Massivbrüstungen. Dadurch wird die Schichtung noch deutlicher.

So zeigt sich der Bau von außen offen und einladend, im Inneren ist er lichtdurchflutet und kommunikativ. Zentrales Element ist ein Lichthof, um den herum sich die Bereiche anordnen an denen sich Menschen treffen – Foyer, Empfang, Veranstaltung usw. Schwebende LED-Lichtscheiben und die breite, einläufige Treppe verstärken die einladende Geste. Aus jedem Raum lässt sich das Grün der Umgebung dank der durch-

Neuheiten von der R+T



Die vertikalen beweglichen Großlamellen vor dem Veranstaltungsraum im Erdgeschoss sorgen für Flexibilität und Sonnenschutz.



gehenden Fensterbänder wahrnehmen. Die Oberflächen im Inneren sind schlicht in Weiß und Bambus gehalten.

Energieeffizienz

Das ausgereifte Energiekonzept entwickelte Transsolar. Die Heiz- und Kühlenergie bezieht der Stahlbetonskelettbau per Wärmepumpe aus einem Grundwasserbrunnen. Aktivierte Decken übernehmen die Raumtemperierung, ein spezieller wirksamer Putz sorgt für reduzierte Raumakustik. Spezielle Schallabsorber in den Decken machen abgehängte akustische Decken unnötig. Abhängungen sind nur dort anzutreffen, wo sie aus besonderen schalltechnischen Anforderungen unabdingbar sind – etwa bei den offenen Sekretariatsbereichen oder dem Veranstaltungssaal. Ebenso gehören zum Konzept mechanische Querlüftung, Entlüftung über Wärmetauscher und eine rein auf LED basierende Lichttechnik.

Unter dem Aspekt der Energieeinsparung entschieden sich [Fritzen 28] Architekten bewusst für das Pfosten-Riegel-Fassadensystem Schüco FW 50+.HI. Damit ließ sich die geforderte Kombination aus

Wärme- und Schallschutz erzielen. Immerhin liegt das Gebäude zwischen einer vielbefahrenen Straße und einer Bahntrasse. Darüber hinaus überzeugte die Architekten die Flexibilität des Systems, mit der sich die vielen Rundungen der Fassade problemlos gestalten ließen. Ein ästhetischer Auswahlgrund waren die schmalen Ansichtsbreiten der Pfosten. Durch sie wirken die einzelnen Fensterelemente tatsächlich wie durchgehende Fensterbänder des Typs Schüco AWS 90 BS.HI+. Ein weiterer Vorteil des Fassadensystems ist, dass es auch als Überkopfverglasung ausgeführt werden kann, und deshalb auch als Dach über dem zentralen Lichthof eingesetzt wurde.

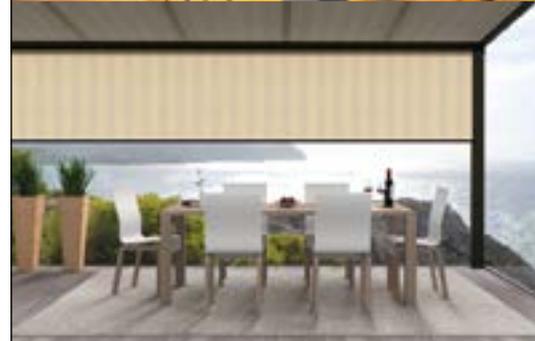
Auch in anderen Bereichen verließen sich die Planer auf Lösungen von Schüco. So sind sämtliche Brandschutzelemente in den Varianten Schüco FW 50+ BF und Schüco FW 60+ BF ausgeführt. Vor dem Veranstaltungssaal sind bewegliche Großlamellen des Typs Schüco ALB vertikal montiert. Sie ermöglichen die richtigen Lichtverhältnisse für jeden Bedarf – dunkel für Präsentationen und Filme, hell für Vorträge.

www.schueco.de



Zum Ort hin signalisiert der Bau Offenheit.

Lewens
MARKISEN



Gestaltungsvielfalt rund ums Haus:

- **Trentino** – jetzt auch „Rund“ und „Mini“ für jeden Architektur- und Wohnstil
- **Micro 860 (Z)/1060 (Z)** – die Quadratischen für fassadenbündigen Einbau
- **Ancona Unterglas** – jetzt mit **Vario Volant** für maximalen Komfort

Sprechen Sie uns an, wir beraten Sie gern!

www.lewens-markisen.de



Die Verlässlichkeit der neuen Tore hatte höchste Priorität.

Metropolitan Fire Brigade (MFB), Australien:

Verlässlich- und Schnelligkeit

Die Metropolitan Fire Brigade (MFB) in Melbourne, Australien, die sich ausufernden Wartungskosten für veraltete Torsysteme gegenüber sah, war auf der Suche nach der richtigen Lösung für die Löschfahrzeuggaragentüren ihrer Feuerwachen.

Bei den wichtigsten Kriterien war Verlässlichkeit von höchster Priorität. Dies war entscheidend, um sicherzustellen, dass keine Verzögerung der Reaktionszeiten durch mechanisches Versagen der Tore entstehen würde. Ein Ausfall oder eine Störung im Betrieb würde die Fahrzeuge daran hindern, die Wache zu verlassen, was zu längeren Reaktionszeiten führen und potenziell Leben gefährden würde. Da die Wache während einem Einsatz oft unbesetzt ist, war es ebenfalls wichtig, dass die automatische Schließfunktion der Tore verlässlich war und um durch die Option des

schnelleren Schließens ein Betreten durch unbefugte Personen zu verhindern.

Premier Door Systems Pty Ltd, ein langjähriger Vertreter der Efaflex GmbH in Australien, lieferte und montierte die EFA-SFT-Schnelllauf-Falttüre und das EFA-STT-Transparentturbotor in der Löschfahrzeuggarage der Feuerwache. Diese bieten eine gesteigerte Betriebsgeschwindigkeit von bis zu 3,5 km/h sowie eine hohe Takt rate, nämlich bis zum 200 000 pro Jahr. Zudem punkten sie mit einem ästhetischen Erscheinungsbild durch eine Farbcode-Pulverbeschichtung und klare Sichtfens-

ter. Die Tore verfügen über hochmoderne Sicherheitsfunktionen und bieten die Möglichkeit zur manuellen Bedienung bei Stromausfall.

Mit dem Efaflex MCP2-Steuerungssystem konnten die Tore in die Gebäudemanagement- und Sicherheitssysteme der Wachen integriert werden. Dies umfasste eine spezielle automatisierte Schließsequenz für Fahrzeuge, die die Löschfahrzeuggarage verlassen.

Das EFA-STT-Tor wurde mit dem TÜV-zertifizierten Infrarotlichtgitter EFA-TLG geliefert. Das System ist komplett selbst-



Transparente Abschnitte lassen viel Tageslicht in die Löschfahrzeuggarage.

überwachend und wird direkt an den seitlichen Torlaufschienen montiert. EFA-TLG überwacht die Schließfläche des Tors bis zu einer Höhe von 2,5 Metern durch ein Infrarotlichtgitter, das selbst die kleinsten Hindernisse ohne Kontakt erkennen kann. Diese einzigartige Tortechnologie bietet verbesserten Schutz für das Personal und die wertvollen Löschfahrzeuge.

Die Tore wurden mit Pulverbeschichtung passend zum erforderlichen Anstrich des Gebäudes geliefert, wobei durchsichtige Sichtfenster im EFA-SFT und durchsichtige

Abschnitte im EFA-STT bis zu 70 Prozent Transparenz des Torblattes bieten - damit kann viel natürliches Licht in die Löschfahrzeuggarage einfallen.

Dank der Montage der Efaflex-Schnellauftore verfügt die Metropolitan Fire Brigade nun über Tore, die in einem sehr entscheidenden Umfeld Leistungen auf hohem Niveau liefern können. Premier Door Systems bietet Verkauf und Unterstützung für das Efaflex-Sortiment in Australien.

www.efaflex.com



Die Tore bringen Leistungen auf höchstem Niveau.



Insektenschutz Systeme nach Maß



21. - 24.3.2018
Wir stellen aus:
Halle 7 Stand 143



- > Das System für Fachhändler und Fertigungsbetriebe
- > Alles aus einer Hand und individuell einsetzbar

Entscheiden SIE sich für IHRE Nummer 1



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

www.laemmermann.de

Das Können der Neuen



Hoch gedämmte, auch innen lackierte Premium-Garagentore werden vom Markt gut nachgefragt.

Neue Bauelemente-Hersteller haben es hierzulande nicht einfach. Der bessere Preis ist bei Weitem nicht alles, denn oft kommen die günstigeren Einkaufspreise nicht im vollen Umfang beim Endverbraucher an. Interessant wird es aber, wenn die Neuen frischen Wind in die eingefahrenen Märkte bringen. Dann sind auch die Endverbraucher Nutznießer einer solchen Entwicklung. Wisniewski ist so ein Newcomer, der in Mittel- und Osteuropa einer der großen Player am Markt ist. Mit 1700 Mitarbeitern ist der unweit von Krakau produzierende Familienbetrieb einer der Top-Arbeitgeber der Region. Und wieviel frischer Wind weht aus dieser Richtung?

Sichere Premium-Tore

Wisniewski trat nicht wie erwartet mit Standardprodukten auf den Markt, sondern gleich mit einem Meisterstück. Mit dem Garagentor Prime präsentierte das Unternehmen bereits 2016, als erster Anbieter in Europa, ein Luxus-Garagentor. Hoch ge-



Die zweiflügeligen Garagentore gibt es auch aus Aluminium.

Wisniewski (3) dämmt, ingenieurmäßig, ästhetisch, die Technik erstmals auch innen bekleidet und lackiert, spricht das Tor Kunden an, die für Ihre teuren Autos auch entsprechende Premium-Garagentore wünschen. Den gehobenen Komfortanspruch seiner Kunden realisiert Wisniewski unter anderem mit sicheren Bekleidungen mechanisch bewegter Teile, leise und leicht laufenden ausschließlich kugelgelagerten Laufrollen und im Standard mit hochwertigen Torsionsfedern. Damit der Tor-

mantel nicht nur robust, sondern auch sicher ist, sind die Sandwichpaneele an den verschraubten Stellen sogar fünffach gefaltet. So wird man den Wünschen der Kunden in Mittel- und Osteuropa gerecht, denn Sicherheit und Komfort sind ihnen sehr wichtig. Über die rein mechanische Sicherheit hinaus ist das Unternehmen in Sachen Antriebe und Steuerungen strategische Allianzen mit Marktführern wie beispielsweise Somfy eingegangen. So ist man auch im Sektor der Smart Connected Systeme stets auf dem neuesten Stand. Alles Themen, die auch in Deutschland aktuell sind.

Große Farbenvielfalt

Anspruchsvolle Kunden haben aber auch besondere Vorstellungen bei Farben, Oberflächen und Strukturen. Um diese Anforderungen realisieren zu können, setzt das Unternehmen auf nur wenige Zulieferer und produziert fast alles selbst. Die hochmoderne Produktion mit Walzanlagen, Verzinkerei, Lackiererei und Beschichtungsanlagen ist heute im Stande, fast jede Optik zu realisieren. Garagentore können auf Kundenwunsch in über 200 RAL-Farben lackiert werden. Dazu liefert das Werk verschiedene Prägungen, Oberflächenarten, Farbstrukturen und rund 30 Folierungen, davon 20 Holzoptiken an.

Heute bietet das Unternehmen sechs verschiedene Garagentormodelle an. Allein bei den Sektionaltoren sind es mit dem Premiumtor Prime, dem hoch gedämmten UniTherm und dem preiswerten Klassiker UniPro drei Modelle. Die Tore UniPro RenoSystem und UniPro Nano80 wurden mit der vielseitigen Technik vor allem für Sanierungen entwickelt. Schwingtore, Rolltore und zweiflügelige Tore ergänzen das Programm bis in die Trabbi-Klasse.

www.wisniewski.pl/de



Das Unternehmen bietet eine große Palette an Garagentoren.

Transporter lückenlos laden

Vor dem Hintergrund des boomenden Onlinehandels und der wachsenden Verbreitung von Fahrzeugen der Sprinter-Klasse hat Hörmann die Torabdichtung BBS für Transporter entwickelt. Die neue Lösung richtet sich vor allem an KEP-Dienstleister und andere Betreiber von Transporter-Flotten.

Der boomende Onlinehandel führt zu einer zunehmenden Direktbelieferung privater Haushalte, die in der Regel mit Transportern erfolgt. Damit diese an der Verladestation optimal beladen werden können, bietet Hörmann die Torabdichtung BBS an, die auf die Bedürfnisse des Versandhandels und von KEP-Dienstleistern zugeschnitten ist.

Torabdichtungen schützen die Güter an der Rampe vor Witterungseinflüssen, verhindern Zugluft und minimieren Wärmeverluste in der Halle. Damit tragen sie zu einem gesünderen Arbeitsklima und sinken-



Die neue Torabdichtung ist speziell für die Be- und Entladung von Transportern konzipiert.

Hörmann (3)



Für Verladestationen ohne eigenes Vordach, kann optional eine Schutzhaube ergänzt werden.

den Energiekosten bei. Sie sind jedoch nur dann effektiv, wenn sie auf die andockenden Fahrzeuge abgestimmt sind. Auch wenn es Lösungen wie das teilbare Industrietor Parcel Walk gibt, das es ermöglicht Verladestellen sowohl für LKW als auch für Sprinter zu nutzen, steigt die Nachfrage nach kleineren,

passgenauen Systemen. Die Torabdichtung BBS besteht aus drei mit Schaumstoff gefüllten Kissen, die für eine optimale Abdichtung zwischen Fahrzeug und Verladestation sorgen. Das Design wurde für Mercedes Sprinter mit Hochdach ab Baujahr 2006 optimiert und eignet sich deshalb ebenso für bis 2017 produzierte baugleiche VW Crafter. Die konische Form der schwarzen Kissen wurde exakt an deren Formgebung angepasst, sodass sie sich lückenlos an die Heck-Konturen der meist verbreiteten Transporter-Typen anschmiegen.

Die Funktion ist auch bei Drehtüren mit einem Öffnungswinkel von 180 und 270 Grad gewährleistet. Bei Bedarf entwickelt und fertigt Hörmann weitere maßgeschneiderte Lösungen für andere Fahrzeugtypen.

Verladestationen ohne Vordach erfordern eine zusätzliche Schutzhaube, die eben-



Das Oberkissen der Torabdichtung ist optional mit einer Aussparung für die rückseitige Kamera von Transportern erhältlich.

falls von Hörmann geliefert werden kann. Für ein beschädigungsfreies Andocken von Transportern mit rückseitiger Kamera ist das Oberkissen auf Wunsch mit Aussparungen erhältlich.

www.hoermann.de



KMGLITE 

Bewährte Schließkraftmesstechnik

- ⇒ einfach
- ⇒ günstig
- ⇒ zuverlässig

Ideal für
ASR A1.7

www.kmg-lite.de

GTE Industrieelektronik
Tel.: 02162-3703-0





ak-technik

Ihr zuverlässiger Partner

**für Rolltore, Sektionaltore,
Deckentore, Rollgitter, u.v.m.**

www.ak-technik.de

Temporäre Beheizung mit elektrischen Infrarotheizstrahlern



Die Infrarotheizstrahler eignen sich optimal zur temporären Beheizung von Winter- und Sommergärten.

Die ExtremeLine-Infrarotheizstrahler der S.E. System Electronic GmbH eignen sich optimal zur temporären Beheizung von Winter- und Sommergärten und lassen sich zudem hervorragend mit anderen Heizsystemen kombinieren. Die in der seit 2018 gültigen EU-Verordnung definierten Anforderungen an Infrarotheizstrahler werden von diesen marktführenden Produkten erfüllt.

EU-Regulierung

Für Raumheizgeräte ist in der EU-Verordnung 2015/1188 (Ökodesign Richtlinie 2009/125/EG) unter anderem die Fernbedienbarkeit, ein Raumthermostat, eine Wochentagsregelung, die Möglichkeit ver-

schiedener Heizstufen sowie eine Betriebszeitenbegrenzung oder ein Präsenzmelder vorgesehen. Als Raumheizungen gelten alle Elektroheizungen, die für den Gebrauch innerhalb einer Gebäudehülle – also auch in Winter- sowie Sommergärten, Kellerräumen, Garagen und abgeschlossenen Anlagen – vorgesehen sind.

Wärme auf Knopfdruck

Auf dem Markt befinden sich bereits ExtremeLine-Steuerungskonzepte, die den EU-Anforderungen entsprechen. Die Infrarotheizstrahler sind mit einem Funksystem ausgestattet, so dass die Geräte einfach und bequem aus der Ferne bedient werden können. Die Steuerungskonzepte von System

Electronic vereinen die geforderten EU-Vorgaben und leisten einen Beitrag zur Energieeffizienz. Bezüglich des Funksystems kann zwischen Somfy IO, Elsner Elektronik, APP Steuerung oder Ex-Remote gewählt werden. Auch Funktionen wie die Maximaltemperaturbegrenzung, der Frostschutz oder die Gruppenbildung von Infrarotheizstrahlern stehen zur Verfügung.

Strahlungsheizung

Ganz nach dem Prinzip der Sonnenstrahlung erwärmen Infrarotheizstrahler die Oberflächen

von Objekten und Körpern gezielt ohne maßgebenden Wärmeverlust. Bei Infrarotheizstrahlern sollte die Wellenlänge beachtet werden, daher arbeiten die ExtremeLine Produkte in einem gut verträglichen Spektrum (IR-B und IRC) und bieten für den menschlichen Körper eine optimale sowie angenehme Wohlfühlwärme. Unterschieden wird zwischen Dunkelstrahlern, die kein Licht aussenden und Carbon-Hellstrahlern, die Infrarotstrahlung mit minimalem Rotlichtanteil aussenden. Dabei sind die Hellstrahler mit Carbonfilament für weniger geschützte Bereiche geeignet, wogegen Dunkelstrahler vor allem für den Einsatz in windgeschützten Bereichen wie Sommergärten, Wintergärten, Wohnbereiche, Garagen oder Kellerräume gedacht sind.

Entwicklung und Produktion

Entwickelt, gefertigt und ausschließlich an den Fachhandel vertrieben werden die ExtremeLine-Produkte von der S.E. System Electronic GmbH. Diese Produkte werden nicht nur entsprechend den aktuellen Normen und Vorschriften produziert sondern überzeugen darüber hinaus durch Auszeichnungen wie z.B. mit dem „Reddot Design Award“ und dem „German Brand Award 2017“.

www.extremeline.de



Ganz nach dem Prinzip der Sonnenstrahlung erwärmen Infrarotheizstrahler die Oberflächen von Objekten und Körpern gezielt ohne maßgebenden Wärmeverlust.



Die in der seit 2018 gültigen EU-Verordnung definierten Anforderungen an Infrarotheizstrahler werden rundum erfüllt.

Integrierte Lichtschanke für Torsysteme

Bei allen Torsystemen ist Sicherheit ein großes Thema. Mit der Überarbeitung der DIN EN 12453 und der Neufassung 2017 ist die Bedeutung der hohen Sicherheitsanforderungen für Torsysteme im privaten Bereich noch einmal verdeutlicht worden. Sind Tore der Öffentlichkeit zugänglich – auch auf privaten Grundstücken – sind Lichtschranken als Sicherheitssysteme einzubauen. In der Praxis bedeutet dies, dass Handwerksbetriebe bei Garagentoren in Zukunft aus Sicherheitsgründen (fast) durchgängig Lichtschranken mit verbauen müssen, um den Schutz von Menschen, Tieren und Dingen zu gewährleisten.

Mit Bilix 30 stellt Lakal hier eine integrierte Lösung vor, die den Sicherheitsaspekt mit einer schnellen und einfachen Montage verbindet. Ist es bei herkömmlichen Lichtschranken erforderlich, diese komplett zu vermessen und getrennt von der Führungsschiene zu installieren, ist es Lakal gelungen, die Lichtschanke in die Führungsschiene zu integrieren.

„Unsere Lösung ist für den Handwerker komplett vorkonfektioniert“, erläutert Michael Colling, der bei Lakal für diese Entwicklung verantwortlich zeichnet. „Die 2-Draht-Lichtschanke ist vollständig in die Führungsschiene integriert, was die Montagezeit erheblich reduziert.“ Es ist zum Beispiel keine getrennte Befestigung der Lichtschanke am Mauerwerk erforderlich und die Verkabelung ist bereits mit im Torpaket enthalten.

„Durch die Neuregelung der DIN EN 12453 stellt sich die Frage der öffentlichen Zugänglichkeit für private Hausbesitzer noch stärker als früher“, skizziert Michael Colling den Anlass für die Entwicklung der neuen Lichtschanke. „Was ist zum Beispiel mit dem Paketboten, der in die offene Garage auf dem Privatgrundstück ein Paket deponiert?“

Um hier Torsysteme normkonform zu installieren empfiehlt es sich für Bauherren und Betriebe gleichermaßen, ein System

mit Lichtschanke zu verwenden. Die integrierte Lösung in Bilix 30 verbindet dabei die Themen Sicherheit und Installationsfreundlichkeit auf neue und bisher einzigartige Art und Weise. „Unsere Lösung besticht tatsächlich durch den Installationskomfort, aber auch durch den hohen Sicherheitsaspekt. Durch den Einbau der Lichtschanke

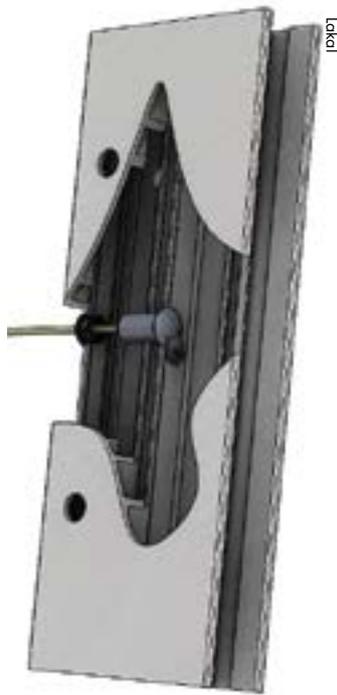
in der Führungsschiene ist diese zusätzlich gegen Beschädigung und/oder Verschmutzung geschützt und stellt so einen reibungslosen Betrieb sicher.“

Lakal liefert Bilix 30 ab sofort aus. Dabei sind die Bohrungen an den Führungsschienen für die Lichtschanke bereits erfolgt – die Handwerker müssen vor Ort lediglich die Schienen und das Tor installieren sowie die Verkabelung durchführen. Diese hat Lakal so einfach wie möglich gehalten und liefert zudem standardmäßig 15 Meter Kabel, um die Verkabelung der Steuerung über den Torkasten sicherzustellen.

„Seit über 90 Jahren ist Lakal Partner der Bauherren und der Fachbetriebe“, sagt Alfons Ney, Geschäftsführer des Unternehmens. „In diesen

Jahrzehnten war einer unserer wesentlichen Antriebe, unseren Kunden sichere, moderne und einfach zu installierende Lösungen für ihre Nutzungszwecke anzubieten. Das Beispiel Bilix 30 zeigt, wie wir stets darum bemüht sind, vorhandene Lösungen zu verbessern und auf neue Anforderungen auch mit neuen Lösungen zu reagieren.“

Die ersten Rückmeldungen von Kundenbetrieben zeigten nach Aussage von Vertriebsleiter Alexander Koch die Notwendigkeit einer solchen Lösung: „Die Betriebe sehen die Haftungsrisiken, die durch die Neuregelung der DIN EN 12453 für sie entstehen und geben uns ein sehr positives Feedback über unsere technische Lösung, die alle Anforderungen der Norm erfüllt und gleichzeitig bestens zu installieren ist.“



Die integrierte Lösung verbindet die Themen Sicherheit und Installationsfreundlichkeit miteinander.

www.lakal.de

Passt einfach besser!

Der Bühler Motor unter den Schneckenantrieben

NEU!



Dauerdrehmoment bis 4 Nm. Große Auswahl an problemlos kombinierbaren DC/BLDC-Motoren bis 250 W, vielfältige kundenspezifische Anpassungen mit und ohne Encoder:

- ▶ bauraumoptimiert
- ▶ energieeffizient
- ▶ kosteneffektiv

In der Gebäude- und Industrieautomation, in Verkaufsautomaten, in der Medizintechnik, in Officeanwendungen, in der Landtechnik ...

Offenheit ist angesagt

Zwei Themen beherrschen die Medienlandschaft immer wieder, wenn es um das Thema Smart Home geht: Die Schnittstellenproblematik bzw. die Kompatibilität unterschiedlicher Systeme und Hersteller sowie die Datensicherheit innerhalb des Smart Homes. Allen voran, wenn es um den Speicherort der Daten oder die Übertragung wie z.B. über WLAN geht. Der österreichische Sonnenschutzhersteller Hella hat sich deshalb mit dem Thema eingehend auseinandergesetzt.

Als Vollsortimenter weiß man im Osttiroler Abfaltersbach sehr genau wie wichtig es ist, auch im Bereich Smart Home intelligente Lösungen anbieten zu können, mit denen Fachhändler in der Lage sind ihre Endkunden vollumfassend beraten zu können. Denn gerade mit den Möglichkeiten der Smart Home-Lösungen können die motorisierten Produkte, wie z.B. Rollläden, Raffstoren und ZIP-Anlagen, erst richtig energieeffizient und nachhaltig eingesetzt werden. Auch die Anforderungen an den thermischen und visuellen Komfort, der besonders bei Privathäusern eine entscheidende Rolle spielt, können so optimal erfüllt werden.

Schnittstellen im Fokus

Bei der Schnittstelle geht es beim Sonnenschutz schon lange nicht mehr nur darum, wie die Motoren der Hersteller A, B und C in verschiedenen Produkten von verschiedenen Herstellern zusammen angeschlossen und angesteuert werden können. Heute gibt es weitere Anforderungen an den Markt, bei dem Schnittstellen im Fokus stehen, wie z.B. das Sprachsteuerungssystem Alexa, Apple HomeKit, REST API (REST steht für REpresentational State Transfer, API für Application Programming Interface). Themen, mit denen neue Kommunikationsstandards mit der Technik geschaffen werden.

Die Intelligenz des Smart Home wird dabei in die Träger-



Zur Konfiguration und Bedienung des Systems muss nur die App heruntergeladen und den Schritten der Anleitung gefolgt werden.



IT-Spezialist und Entwicklungsleiter Manuel Stanglechner (l.) und Produktmanager David Koch arbeiten bei der Entwicklung im Bereich smarte Produkte eng zusammen.

produkte injiziert um system- und kommunikationsunabhängig einen Mehrwert für die „Nische Sonnenschutz“, die ja nur einen Teilbereich der Haustechnik abbildet, zu bieten. IT Spezialist und Entwicklungsleiter Manuel Stanglechner weiß um dieses Thema und treibt es deshalb in der Hella-Gruppe schon seit drei Jahren konsequent voran. Das Ergebnis ist die Smart Home Steuerung Onyx, die eine sehr offene Schnittstellenanbindung bietet. „Onyx besitzt als einziges System im Bereich Sonnenschutz eine MFi (Made for iPhone) zertifizierte Apple HomeKit Schnittstelle“, so Manuel Stanglechner. Die Centerbox Onyx.Center dient dabei als Schnittstelle zwischen dem Smartphone sowie den einzelnen Aktoren und gibt Funkbefehle bidirektional weiter.

Datensicherheit

Als wichtiges Thema sieht Produktmanager David Koch aber auch die Datensicherheit: „Diese wird bei Onyx durch eine 128 Bit Verschlüsselung erreicht, und stellt damit eine sehr hohe Hürde dar, wenn jemand versuchen würde in das Smart Home System einzudringen. Ein weiterer wichtiger Aspekt: Die Daten gehören dem Kunden und liegen nicht auf einem fremden Server an irgendeinem Ort auf der Welt.“

Smarte Produkte

Nur im perfekten Zusammenspiel von Produkten und Steuerungen entstehen nach Ansicht von David Koch auch wirklich smarte Produkte. Gerade Features wie z.B. LED-Dimmer, die mit dem Aktor Onyx.Node 2 realisierbare Gruppensteuerung, ein integrierter Dämmerungssensor und Barometer im Umweltsensor Onyx.Weather 2 können die einzelnen Produktvorteile erst richtig zur Geltung bringen. „Hier schließt sich auch wieder der Kreis, denn als Vollsortimenter verstehen wir die Produktseite genauso gut wie die Steuerungsseite“, so David Koch. Deshalb erfolgt auch eine sehr enge Zusammenarbeit mit Manuel Stanglechner, um gemeinsam das Optimum für smarte Lösungen und die Kunden herauszuholen.

www.hella.info

Laufruhe, Komfort und Stil

Die Nice S.p.A., ein Unternehmen, das auf internationaler Ebene Maßstäbe im Bereich Haus- und Gebäudeautomation setzt, präsentiert ein komplettes, vielseitiges High-tech-System für den Antrieb und die Steuerung von innen liegenden Sonnen- und Sichtschutzsystemen.

Dank Nice kann natürliches Licht ganz einfach geregelt und den speziellen Situationen und Bedürfnissen angepasst werden, um in jedem Bereich (Wohnen, Gewerbe, Hotels und Gaststätten, öffentliche Bereiche) Wohnkomfort zu erzielen und optimale Gebäudeenergieeffizienz zu garantieren. Die Nice-Automationssysteme ermöglichen die intelligente Steuerung von Licht und Innentemperatur: Untertags reduzieren sie die Nutzung künstlicher Beleuchtung, im Winter vermeiden sie den Wärmeverlust, im Sommer schützen sie vor direktem Sonnenlicht. All das reduziert den Energieverbrauch.

Nice bietet ein innovatives System, das sich jedem Lebensstil anpasst. Laufruhe ist dank der elektronisch gesteuerten Softstart- und Softstopp-Funktionen des Motors und minimaler Schwingungen während des Betriebs gegeben.



Das innovative System lässt sich jedem Lebensstil anpassen.

Eine perfekte Ausrichtung unter allen Lastbedingungen und bei Anwendungen mit mehreren Motoren auch mit Sonnenschutz und Rollos unterschiedlicher Abmessungen ist möglich. Es verfügt über intelligente Sicherheit mit Hinderniserkennung beim Ein-/Ausfahren. Zudem ist es einfach zu installieren und zu bedienen mit Tasten für die präzise und schnelle Endlagenrege-

lung und zweifarbigem Diagnose-LED am Motorkopf.

Eine umfangreichen Auswahl an Lösungen einschließlich berührungsloser Steuerungen und der My-Nice-World-App zur intuitiven Bedienung der Automationseinrichtungen im Remote-Modus ist verfügbar.

www.thenicegroup.com

Steuerung der Hausautomatisierungen via App

Die Wohnung zu betreten ist mit Nice heute noch einfacher: die Lösungen MyNice sind das Ergebnis der Zusammenarbeit mit der Welt der Architektur und der Bauplanung, um Leistung, Sicherheit und Zuverlässigkeit dort zu bieten, wo Innovation mit der Fähigkeit gleichzusetzen ist, die anderen Steuerungssysteme der Wohnung zu integrieren, oder sich in diese zu integrieren.

Nice S.p.A., ein internationaler Branchen-Ansprechpartner im Bereich Home and Building Automation, zählt zu den Unternehmen des Bereichs Home Automation, die das Zertifikat Apple HomeKit erhalten haben: mit der intelligenten Schnittstelle IT4WIFI integriert sich Nice in die Welt von Apple HomeKit und bietet die Kontrolle des Antriebs für Garagentore.

Dank dieser Schnittstelle, die mit der HomeKit-Technologie kommuniziert, kann mit der App Home von Apple oder mit der App MyNice Welcome HK von Nice für HomeKit der Zugang zur Garage direkt vom iPhone oder von der Apple Watch aus

gesteuert werden, sowohl vor Ort- als auch im Fernmodus.

Mit der App Home von Apple werden die verbundenen HomeKit-Geräte gesteuert und personalisierte Szenarien erstellt, um mit einer einfachen Handbewegung auf dem iPhone oder der Apple Watch das Garagentor zu öffnen oder die Lichter einzuschalten. Mit Siri lässt sich die Sprachsteuerung verwenden, um das Garagentor zu öffnen und zu schließen, während sich das Garagentor bei Aktivierung des GPS des iPhones mit der Ortsbestimmung automatisch öffnen wird, wenn der Nutzer in der Nähe der Wohnung ist und den richtigen Abstand erreicht hat, der selbst auf sichere Weise eingestellt werden kann.

In Kombination mit der Schnittstelle bietet Nice auch die App MyNice Welcome an, die mit einer geschützten Technologie sowohl für Android als auch für iOS entwickelt wurde und der Kontrolle des Antriebs von Toren und Garagentoren im Fernmodus über Smartphone und Smartwatch dient. Hier



Mit der App werden die verbundenen Geräte gesteuert und unter anderem personalisierte Szenarien erstellt.

gibt es die Möglichkeit, die programmierten Aktionen auf bestimmte Uhrzeiten und Tage einzustellen, sowie Regeln einzurichten, die beim Eintreten bestimmter Ereignisse bestimmte Aktionen vorsehen. Dies ist dank der Kompatibilität mit dem Dienst IFTTT möglich.

www.thenicegroup.com

Zukunftsweisende Lösungen



Einfach. Besser. Gesichert.

Alle drei Minuten findet in Deutschland ein Einbruch statt. Die Versuchszahlen sind deutlich höher. Ein Großteil der Einbrüche wird dabei bereits nach 3 Minuten abgebrochen. Genau hier setzen die Widerstandsklassen „resistance classes“ RC an: Sie unterscheiden sich in Widerstandszeit, Tätertyp und Tatverhalten von RC 1 – Grundsicherung – bis hin zu RC 4 – Schutz gegen Einbruchversuche erfahrener Täter mit Akkubohrmaschine. All diese Klassen sind mit Heroal Systemen zu erfüllen. Die Aluminium-Rollladensysteme bieten eine Widerstandsklasse bis RC 2, während die doppelwandigen Edelstahl-Stäbe des Rollladensystems Heroal RS 37 RC 3 noch belastbarer sind. Die Kombination aus dem Edelstahlrollladen und dem Fenstersystem Heroal W 72 oder Heroal W 77 erfüllt sogar alle Anforderungen der Widerstandsklasse RC 4 – einfach kombiniert, doppelt sicher.

Einfach. Besser. Designt.

Neben den funktionalen Eigenschaften eines Produkts stehen bei den Kunden gerade in Gebäuden die Gestaltungsmöglichkeiten im Vordergrund. Diese Kombination bieten die Heroal Sonnenschutzsysteme,

wie beispielsweise das Zip-Screen-System Heroal VS Z. Das lichtdurchlässige Gewebe wird vor dem Fenster montiert und sorgt für eine Reduzierung der Sonneneinstrahlung um bis zu 75 Prozent, eine Ersparnis bei den Klimatisierungskosten im Vergleich zu klassischer Wärmeschutzverglasung sowie eine Filterung der UV-Strahlung um bis zu 98 Prozent. Mit einer großen Auswahl an Gewebearten und Farben kann der Sonnenschutz aber auch optimal auf die Bedürfnisse des Kunden zugeschnitten werden. Sollte der Heroal VS Z im Vorbaukasten montiert werden, kann auch für den Kasten die passende Farbe ausgewählt werden. Dank der werkseitigen Beschichtung bleibt die Oberfläche des Sonnenschutzkastens jahrzehntelang farbbeständig und bietet höchsten Schutz vor Korrosion.

Einfach. Besser. Automatisiert.

Wer das Tageslicht nutzen will, ohne geblendet zu werden, findet mit dem Sonnenschutzsystem Heroal LC die passende Lösung. Statt den Raum komplett abzudunkeln, ermöglichen die innovative Magnettechnik und die doppelwandigen Aluminium-Lamellen, das Licht in den Raum zu lenken. Die Lamellen können dabei einzeln positioniert werden – aber auch die abschnittsweise Verdunklung ist möglich. Dies ermöglicht ein individuelles Klappszenario angepasst an die Bedürfnisse der Nutzer. Zur Steigerung des Bedienkomforts ermöglicht Heroal nun die Programmierung und Verwendung unterschiedlicher Klappszenarien, so dass jeder Zeit der gewünschte Grad an Tageslicht genutzt werden kann. Die Lieferung als Baugruppe bietet Händlern und Konfektionären zudem eine hohe Zeitersparnis bei der Montage und einen noch besseren Verarbeitungskomfort.

Wer energieeffizient baut, trägt dazu bei, den Energieverbrauch zu reduzieren und Heizkosten zu sparen.

Zentrale Themen wie Energieeffizienz, Sicherheit, Design und Automatisierung spielen in der Bauindustrie eine immer größere Rolle. Um der Branche Lösungen zu präsentieren, die „Einfach. Besser.“ sind, richtete Heroal sein Messekonzept auf der R+T in diesem Jahr ganz auf diese Themen aus. Innovationen zeigten sich dabei nicht nur in den Heroal Rollladen- und Sonnenschutzsystemen, auch Vorteile durch exklusive Services sind ein wichtiges Differenzierungsmerkmal am Markt.

Einfach. Besser. Gedämmt.

Wer energieeffizient baut, trägt dazu bei, den Energieverbrauch zu reduzieren und Heizkosten zu sparen. Heroal bietet hierzu verschiedene Möglichkeiten: Mit den Aluminium-Rollladensystemen können beispielsweise bis zu 44 Prozent Energie eingespart werden – mit dem Edelstahl-Rollladensystem Heroal RS 37 RC 3 sogar bis zu 56 Prozent. Doch Wärmedämmung beginnt bereits in der Fassade: Heroal erweitert jetzt sein Portfolio um das neue Dämmkastensystem Heroal IB Unique.

Dieses zeichnet sich nicht nur durch beste Dämmwerte aus – die einfache Funktionsweise der Super-Z-Faltnmontagetechnologie sorgt für eine platzsparende Lagerung und bietet bei schneller und einfacher Verarbeitung und Montage für jede Anwendung den passenden Dämmkasten. Denn dank der modularen Systembauweise von Heroal lässt sich Heroal IB Unique mit den Heroal Rollladen-, Sonnenschutz- und Insektenschutzsystemen vielfältig kombinieren und in verschiedene Gebäudehüllen einsetzen.



Wer das Tageslicht nutzen will, ohne geblendet zu werden, findet mit dem Sonnenschutzsystem des Unternehmens die passende Lösung.

www.heroal.de

Große Ideen für kleinsten Raum

Messe-Doppel für Beck+Heun: Der Rollladenkastenhersteller präsentiert sich auf der R+T in Stuttgart sowie auf der Fensterbau Frontale (Halle 7, Stand 352) in Nürnberg. Dieses Jahr stehen die Messeauftritte unter dem Leitsatz „Große Ideen für kleinsten Raum“. Mit Produkt-im-Produkt-Lösungen, einem neuen Werkstoff und verbesserten Komponenten, zeigt Beck+Heun, wie viel Potenzial der Bereich rund um das Fenster weiterhin bietet.

Das in den Rollladen- oder Raffstorekasten integrierte dezentrale Lüftungssystem Airfox zählt zu den Highlights der diesjährigen Messepräsenz. Es gewährleistet die Erfüllung der DIN 1946-6 (Lüftungs-Norm) im Rahmen einer gewöhnlichen Kastenmontage. Darüber hinaus ist Beck+Heun zuversichtlich, mit der Vorstellung eines neuen Brandschutz-Werkstoffes am Puls der Branche zu sein. Er nennt sich Phenopor und erfüllt die Brandklasse B-s1, d0 (brennt, qualmt und tropft nicht) nach DIN EN 13501-1.

Insgesamt widmet sich Beck+Heun dieses Jahr intensiv den Themen Schutz und Sicherheit. Neben schimmelvorbeugenden und brandbeständigen Produkten, werden außerdem Lösungen zur Einbruchhemmung, zur Abtragung von Wind- und Stoßlasten, zur Absturz-sicherung sowie zur Gewährleis-



Der Einbaukasten besteht aus dem brandbeständigen Werkstoff Phenopor.



Der Aufsatzkasten verfügt über einen großzügigen Rollraum.

Beck+Heun (2)
 tung des zweiten Rettungsweges vorgestellt. Aber auch die umfangreichen Sortimente an Aufsatz- sowie Einbaukästen – zwei Kernkompetenzen des Herstellers – wurden abermals erweitert.

So bietet zum Beispiel die neue Aufsatzkasten-Variante Roka-Top 2 Max durch ihr großzügiges lichtes Innenmaß auch groß wickelnden Behängen ausreichend Platz. Was die Einbaukästen betrifft, ist die Bestellung von passendem Zubehör vereinfacht worden. Denn auch Kunden für nicht konfektionierte Einbaukästen sollen von der „Beck+Heun Systemsicherheit“ profitieren. Die Zubehörprodukte sind mit den Rollladen- und Raffstorekästen von Beck+Heun kompatibel und erfüllen nachweislich die gängigen Normen. Gemäß Vertriebsleiter Matthias Gangelier seien nur so die Voraussetzungen für eine reibungslose Montage und ein technisch einwandfreies Gesamtsystem gegeben.

Neu aufgelegt wurde außer dem Roka-Outside mit außen liegendem Rollraum und umfangreicher Dämmung zum Rauminneren. Der Dämmprofil eignet sich besonders für die Passivhausbauweise. Er ist fortan nicht nur als Einbaukasten (Roka-Outside 2), sondern auch als Aufsatzkasten (Roka-Top 2 Outside) erhältlich.

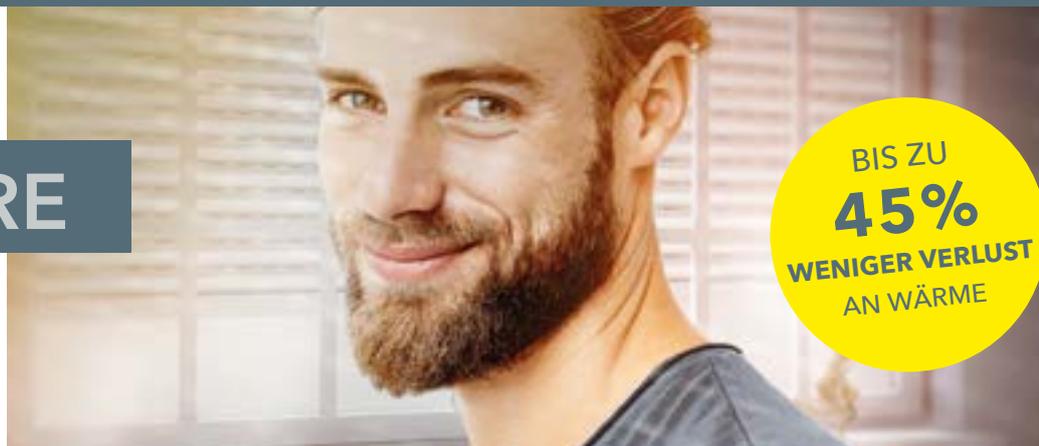
www.beck-heun.de

Sonnen-, Sicht- und Blendschutz von EUROSUN

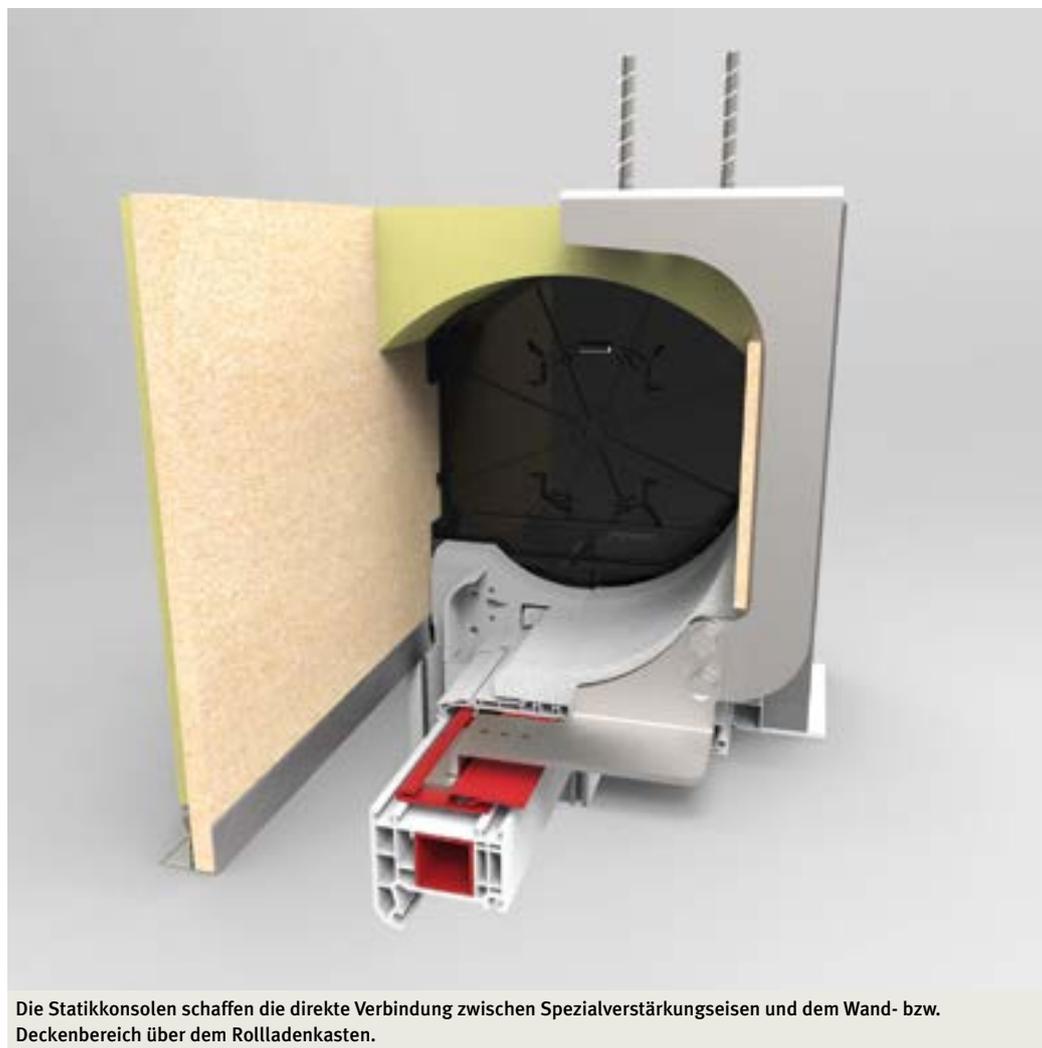
Seit 25 Jahren

PLUS AN PRIVATSPHÄRE

Die neuen Vorbaurollladen von EUROSUN erhöhen Wohnkomfort und Sicherheit.



Mit dritter Ankerkomponente zur berechenbaren Elementemontage



Die Statikkonsolen schaffen die direkte Verbindung zwischen Spezialverstärkungseisen und dem Wand- bzw. Deckenbereich über dem Rollladenkasten.

Lehr Spezialverstärkungseisen und dem Wand- bzw. Deckenbereich über dem Rollladenkasten. Mittels dem Fachbetrieb zur Verfügung gestellter Excel-Tabelle kann auf einfachste Art anhand der Elementgröße und Windlastzone die erforderliche Anzahl der Statikkonsolen ermittelt und eine entsprechende Berechnung vorgelegt werden. Im Bereich Spezialverstärkungseisen werden eigens abgestimmte PVC-Hohlkammerprofile zur Wärmedämmung eingesetzt. Im übrigen Kastenbereich finden die bewährten Werkstoffe der Blackline-Rollladenkastensysteme ihre Anwendung.

Jürgen Köhler, technischer Leiter der Firma Lehr: „Mit der jetzt vorgestellten Lösung per Statikkonsole wird nicht nur eine weitere Möglichkeit zur Lastabtragung vom Fenster- bzw. Türelement durch den Lehr-Rollladenkasten an Wand bzw. Decke geschaffen, sondern zusätzlich noch das Fenster- bzw. Türelement mit wesentlich besseren statischen Werten ausgestattet.“

www.helmut-lehr.de

Seit mehr als fünf Jahrzehnte zeichnen sich die Rollladenkästen des Systemanbieters Lehr durch robusten Aufbau und Stabilität aus. Hiermit kann jedoch keine Aussage zur Lastabtragung von Windlasten im oberen Bereich von Fenster- und Türelementen verbunden werden.

Schon seit Jahren wird von Lehr eine simple, wie effektive Lösung zur Lastabtragung von Fenster-/Türelement auf Wand bzw. Decke angeboten: Mittels einfacher Bohrung mit dem Bohrer wird ein Rundanker, eingebettet in der Dämmebene, im Rollladenkastenbereich eingebracht. Dieser robuste Rundanker mit einem winklig angebrachten Flachprofil verhindert wie ein Bolzen die Durchbiegung des

Rollladenkastens und führt zur Lastabtragung direkt von der Oberkante des Fenster- bzw. Türelementes in das darüber liegende Mauerwerk. Parallel zum Rundanker gibt es eine ähnliche Lösung auf Basis von Flachprofilen.

Im Zuge der Weiterentwicklung des Blackline-Kastensystems wurde für Aufsatzelemente eine weitere Lösung präsentiert: Bei der jetzt vorgestellten Statikkonsolenlösung wird der Blendrahmen vom Fenster- bzw. Türelement zunächst mit einem Spezialverstärkungseisen ausgestattet. Je nach Rollraumgröße wird eine von zwei zur Verfügung stehenden Statikkonsolen ausgewählt. Die Statikkonsolen schaffen die direkte Verbindung zwischen



Der Rundanker mit einem winklig angebrachten Flachprofil verhindert wie ein Bolzen die Durchbiegung des Rollladenkastens.

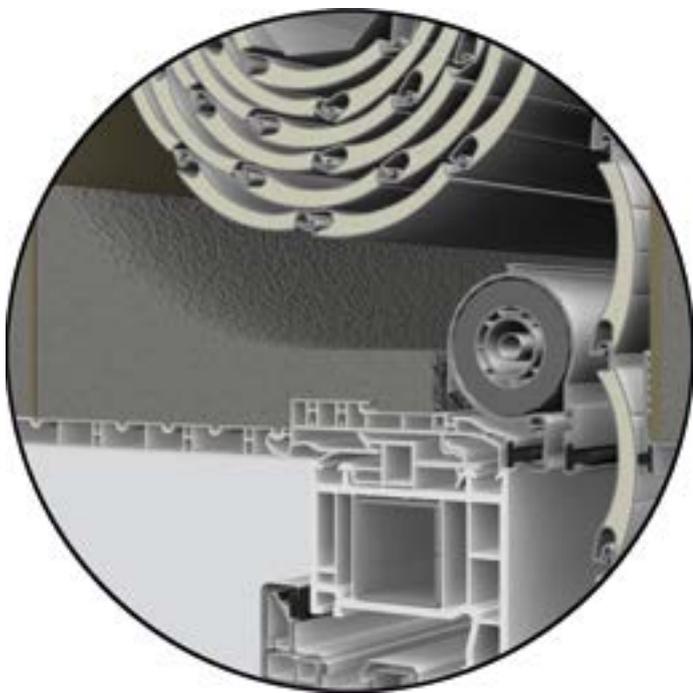
Bewährte Rollladen- und Raffstorekästen mit innovativen Details

Prix präsentiert auf der Messe Fensterbau Frontale das komplett neu entwickelte Prix Aufsatzkastensystem. Nach neuen Einbaukästen steht nun auch im Bereich Aufsatzkästen eine anspruchsvolle Lösung zur Verfügung. Sie komplettiert das modular aufgebaute neue Rollladenkastensystem.

„Die Sandwich-Konstruktion aus Hartfaserplatten mit

den- und Raffstorekästen als Aufsatz- oder Einbaukasten mit unterschiedlichen Revisionen abgeleitet werden.“

Die im Vergleich großzügig bemessenen Rollräume mit einem Innendurchmesser von bis zu 230 Millimetern bieten Raum auch für Behänge bei großen und hohen Fensterflächen. Dabei belegen die Wärme- und Schallgutachten die exzellen-



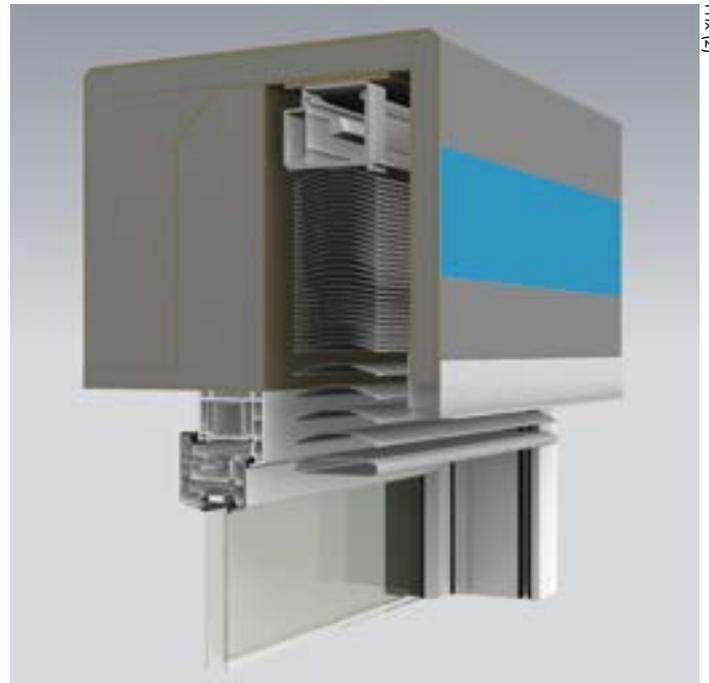
Nach neuen Einbaukästen steht nun auch im Bereich Aufsatzkästen eine anspruchsvolle Lösung zur Verfügung.

dazwischen liegender Dämmung ist das Kennzeichen aller Prix Rollladenkästen. Sie ist langjährig bewährt und sorgt für die hohe Stabilität und Verwindungssteifigkeit unseres selbsttragenden Kastens“, so Dipl.-Ing. Stefan Backhaus Geschäftsführer der Prix Systeme GmbH. „Montage und Einbau gehen dadurch besonders schnell und leicht von der Hand. Die bewährte, putzverkrallende Spezialbeschichtung gewährleistet eine zuverlässige Putzhaftung. Und dank unseres modular aufgebauten Baukastensystems können aus dem gleichen Kastenkorpus Rollladen-

ten Wärme- und Schalldämmeigenschaften des durchgängig mit Neopor gedämmten neuen Prix Aufsatzkastens. Die innere Hartfaserschale schützt vor Insektenbefall und sorgt dafür, dass die Dämmung auch über Jahrzehnte erhalten bleibt.

Zwei Fensteranschlüsse zur Wahl

Für den Fensteranschluss stehen die zwei Systeme „Click“ – für einfaches, montagefreundliches Aufrasten – und „Slide“ – mit herkömmlichem Abrollprofil – zur Verfügung. Die exzentrisch gelagerte Drehscheibe



Montage und Einbau gehen besonders schnell und leicht von der Hand.

zur Aufnahme der Welle bietet wesentliche Vorteile bei Verarbeitung und Revision.

Speziell für die Revision von innen präsentiert Prix seinen neu entwickelten Rollladenkasten-Systemdeckel. Er besticht durch seine zum Wohnraum hin fugenlose Optik und überzeugt durch eine hohe Wärmedämmung ($R=1,09 \text{ m}^2\text{K/W}$).

Der Prix Aufsatzkasten ist in acht unterschiedlichen Breiten von 240 bis 490 Millimeter und

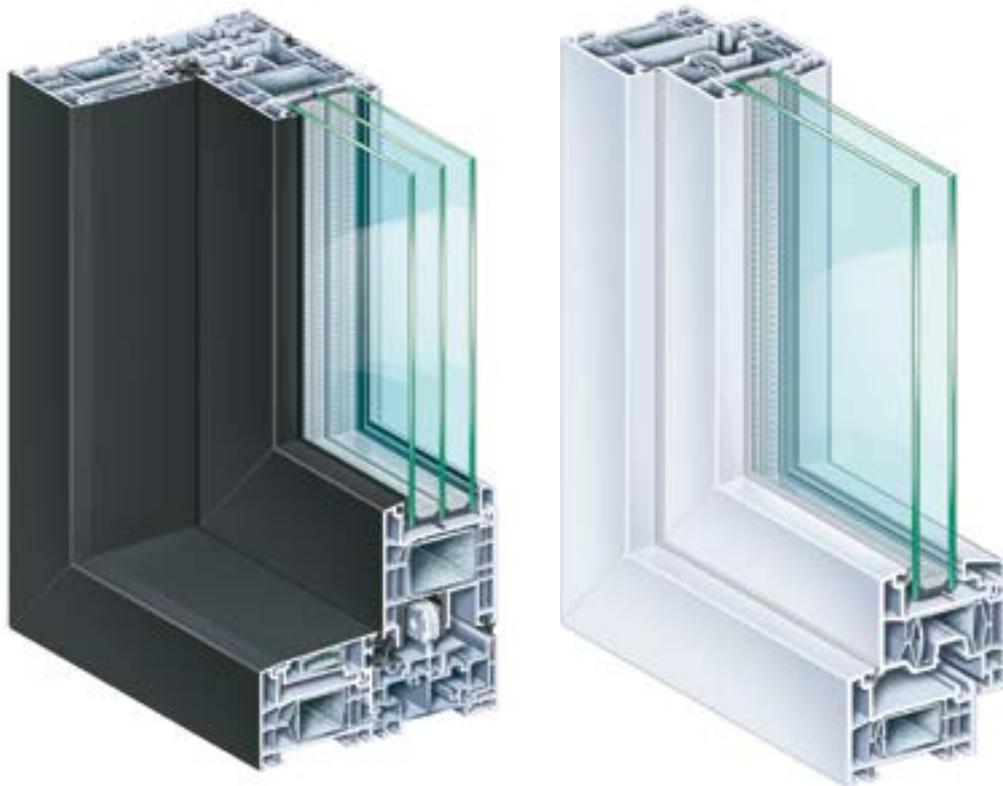
vier verschiedenen Höhen von 250 bis 300 Millimeter erhältlich, jeweils passend für alle gängigen Wandstärken – auch von monolithischem Mauerwerk. Besonders ist ebenfalls die Variante für Wärmedämmverbundsysteme (WDVS), die mit einer nur 6 Millimeter starken Außenschürze weit außen sitzende Fenster mit entsprechend mehr Wohnfläche erlaubt.

www.prix.de



ak-technik
Ihr zuverlässiger Partner
für Rollläden, Vorbau- und Aufsatzelemente, Rollos u.v.m.
www.ak-technik.de

Große Vielfalt mit System



Profile (2)

Die neue 70 Millimeter Systemplattform feiert in Nürnberg ihre Premiere.

Auch bei Schiebesystemen präsentiert das Unternehmen ein Neuprodukt.

Wenn vom 21. bis 24. März 2018 die Fensterbau Frontale in Nürnberg ihre Pforten öffnet, wird der Stand der Profine Group in Halle 7 erneut zum Magneten für das Fachpublikum. Unter dem Motto „People. Passion. Profiles.“ präsentiert der Systemgeber zahlreiche Neuheiten und ein attraktives Rahmenprogramm.

Das gesamte Portfolio erleben

Als größter Aussteller wird Profine seine gesamte Systemvielfalt vorstellen, die von Dreh/Kipp-Systemen über Schiebelösungen bis hin zu Aluminium-Systemen reicht. Zu den Highlights zählen auch der Montage-Service HeldA sowie die smarte Sicherheitslösung Lockstar. Darüber hinaus zeigt Profine sein großes farbliches Gestaltungsspektrum mit Folienendekoren, Aluminiumschalen und der innovativen Oberflächentechnologie ProCoverTec.

Auch das Thema erfolgreiche Vermarktung für die Partnerbetriebe gehört zum Messeprogramm. Neben KBE und Trocal bietet insbesondere die Premiummarke Kömmerling mit ihrer integrierten Werbe- und Vermarktungsunterstützung den Fachbetrieben neue Möglichkeiten.

Dr. Peter Mrosik, Geschäftsführender Gesellschafter der Profine Group: „Wir haben den stetigen Dialog mit unseren Partnern in den letzten Jahren deutlich intensiviert. Das zählt jetzt aus. Wir sind ganz nah am Marktgeschehen und entwickeln unsere Lösungen gezielt auf die praktischen Bedürfnisse der Branche hin. Das wird auf der Messe erlebbar.“

Kompatible Systemlösungen

Bei den Dreh/Kipp-Profilsystemen wird die Profine Group ihre gesamte Bandbreite und deren besondere Vorteile hin-

sichtlich Kompatibilität und Wirtschaftlichkeit präsentieren. Das Spektrum umfasst die neue 70 Millimeter Systemplattform für internationale Objekt-Anwendungen, das erfolgreiche Flaggschiff-System 76 sowie das Passivhaus orientierte System 88. Hinzu kommen spezielle Auslandssysteme wie beispielsweise K-Vision für die Niederlande.

Ein weiteres Messe-Highlight in diesem Bereich ist PremiPlan Plus, ein neu entwickeltes Schwellensystem mit ebenerdigen Bodenanschluss. Das innovative System konnte bereits vor seiner Markteinführung den Pro-K Award 2018 in der Kategorie Hausausstattungen & Technik gewinnen.

Schiebesysteme sind im Trend. Auch hier kann Profine neben den beliebten Hebe-Schiebetüren PremiDoor 76 und PremiDoor 88 ein Neuprodukt präsentieren: PremiSlide 76 ist ein kompaktes, effizientes und vielseitiges Schiebesystem.

Zur Fensterbau Frontale 2018 präsentiert das Unternehmen zudem erstmals ein Aluminium-Komplettsystem, das zunächst im indischen Markt unter dem Namen AluPure verfügbar sein wird. Die Profine Group erweitert damit konsequent ihr Geschäftsfeld um ein Lösungsspektrum für die spezifischen Anforderungen internationaler Märkte.

Erfolgreicher Montage-Service

Neben den vielfältigen Services im Bereich Marketing, Verkaufsförderung, Schulung und Projektberatung bietet Profine als einziges Systemhaus Montage als Dienstleistung an. Das Schwesterunternehmen HeldA übernimmt die kompetente Montage mit qualifizierten Fachkräften, bundesweit und langfristig, und nicht nur für punktuelle Einsätze. Das vor wenigen Jahren gegründete Unternehmen hat bereits zahlreiche Objekte realisiert und genießt eine hohe Nachfrage. Aus diesem Grund ist HeldA auch mit eigener Standfläche beim profine Messeauftritt vertreten.

Innovation beim Thema Sicherheit

Aufgrund der alarmierenden Einbruchszahlen besitzt der Bereich Sicherheit ein hohes öffentliches Interesse. Zum breiten Lösungsspektrum von Profine rund um Haus und Fenster zählen daher auch Produkte zu diesem hochaktuellen Thema. Highlight der Messe wird hier eine neuartige, smarte Lösung sein: der Fenstersicherheitsgriff Lockstar. Obwohl das Produkt erst seit kurzer Zeit verfügbar ist, hat es bereits Preise wie den Pro-K Award 2017 gewonnen und ist für Profine zukunftsweisend im Hinblick auf neue Wohntrends wie Smart Home.

www.profine-group.de



Wenn die Bewegung natürlich wird



Hop[®] Der Rollladen
mit elektrischem
Aussteller



- ◆ Für Neubau und Sanierung
- ◆ Bewegung des Panzers in allen Positionen
- ◆ Absolut flexibles Lichtmanagement
- ◆ Individuelle Anpassung der Raumbelüftung
- ◆ Sichtschutz zur Wahrung der Privatsphäre bei gleichzeitigem freiem Blick nach draußen

Systementwickler und Hersteller von Rollladenkomponenten seit 1920

45 Grande Rue • BP 39 • 25150 Autechaux-Roide • Frankreich

Tel. + 33 (0)3 81 99 33 00 • Fax +33 (0)3 81 99 33 40

www.zurfluh-feller.fr • std@zurfluh-feller.com



ZURFLÜH-FELLER

Hohe Windstabilität und präventiver Brandschutz



Fenster-Markisen bieten eine hohe Funktionalität und Designvielfalt.

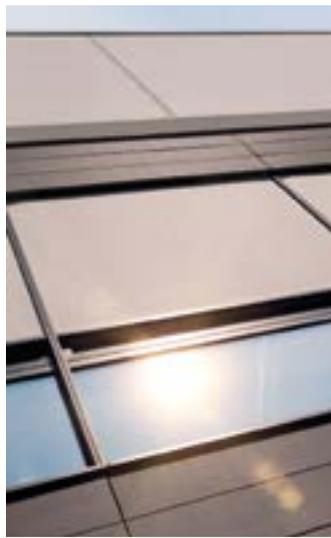
Wer mit der Sonne wohnen, leben und arbeiten möchte, kann mit Fenster-Markisen die perfekte Raumatmosphäre schaffen. Warema bietet jetzt eine doppelt sichere Lösung mit hoher Windstabilität und aus nicht brennbarem Material: die neuen Fenster-Markisen mit ZIP-Führung und SecuTex-Gewebe A2. Dank ihrer herausragenden Produkteigenschaften eignen sie sich nicht nur für private Objekte, sondern insbesondere

auch für Hochhäuser und öffentliche Gebäude mit strengen Brandschutzbestimmungen.

Die neuen Fenster-Markisen mit ZIP-Technologie kombinieren die besten Sicherheitstechnologien des Sonnenschutzexperten Warema. Das nach DIN 4102-1 und gemäß VKF 13501 als nicht brennbar zertifizierte SecuTex-Gewebe A2 wird aus Glasfasern gefertigt und ist mit Silikon beschichtet. Im Gegensatz zu anderen schwer ent-

flammbar**en** Stoffen entwickelt sich im Falle eines Brandes deutlich weniger Rauch und es entstehen keine toxischen Gase. Sicherheit selbst bei starken Winden ist durch die ZIP-Technologie gegeben. Der Stoff des Behangs läuft nahtlos und ruhig über einen seitlich angebrachten Reißverschluss in einer Führungsschiene. Große, windexponierte Flächen lassen sich dank der hohen Windstabilität funktional und ohne seitlichen Lichtspalt verschatten. Selbst bei Windgrenzwerten von bis zu 24,4 Metern pro Sekunde können die Fenster-Markisen ausgefahren bleiben – das entspricht einem Sturm der Windstärke 9, bei dem Äste abbrechen und sogar Dachziegel angehoben werden.

Warema (3)



Hohe Windstabilität und nicht brennbares Material: Die Fenster-Markisen sind doppelt sicher.

Auch große Flächen sicher verschatten

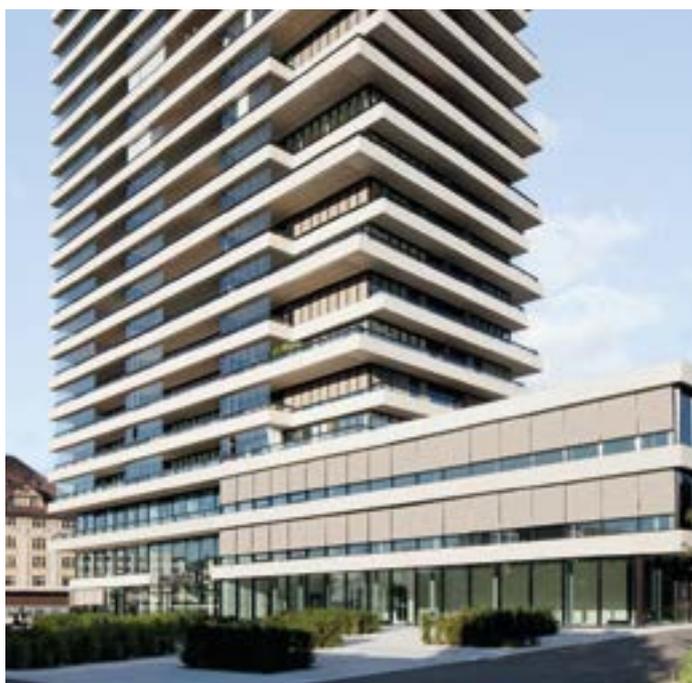
Ein weiterer Vorteil der neuen Fenster-Markisen ist ihre Flexibilität. Je nach Blende können sie selbst bei Baugrößen mit einer maximalen Breite von 3,5 Metern und einer Höhe von 4,2 Metern eingesetzt werden. Dabei wird der Behang über die gesamte Höhe flächig geführt. Zudem schützt ein Antrieb mit reagibler Hinderniserkennung die Verschattung zuverlässig vor

Schäden. Trifft der Behang auf eine Blockade, stoppt der Motor sofort und fährt den Sonnenschutz ein Stück zurück. Anschließend versucht er erneut, in die ursprüngliche Richtung zu fahren. Nach dem dritten Anlauf bleibt der Motor stehen, um eine Beschädigung zu verhindern. Sollte die Blockade nicht durch ein festes Hindernis, sondern beispielsweise durch eine temporäre Windböe entstanden sein, kann die Markise also dank des mehrmaligen Anfahrens trotzdem bis nach unten fahren.

Gestalterischer Freiraum

Mit ihrer hohen Funktionalität und Designvielfalt eignen sich die neuen Warema Fenster-Markisen mit ZIP-Führung und SecuTex-Gewebe A2 optimal für den privaten Bereich sowie die Ausstattung von Hochhäusern und öffentlichen Bauten. In Deutschland definieren die Landesbauordnungen ein Gebäude überwiegend dann als Hochhaus, wenn es höher als 22 Meter ist. Da mit Feuerwehrdrehleitern nur eine Nennrettungshöhe von 23 Metern erreicht werden kann, sind die Brandschutzanforderungen bei diesen Bauten besonders streng. Dank der Kombination aus Warema SecuTex-Gewebe A2 und ZIP-Technologie erfüllen Fenster-Markisen nun die Anforderungen gemäß Hochhausrichtlinie bei gleichzeitig hoher Windstabilität. Zur Auswahl steht eine umfangreiche Farbpalette mit insgesamt 17 Dessins, von denen 14 jetzt neu eingeführt wurden. Zu den Farben gehören neben dezentem Weiß, Grau und Silber unter anderem auch Gelb, Orange, Rot, Pink, Grün und Blau, mit denen sich interessante Akzente setzen lassen. Das vielfältige Spektrum bietet zum Beispiel auch einen großen Spielraum bei der Fassadengestaltung von Schulen und Kindertagesstätten.

www.warema.de



Große, windexponierte Flächen lassen sich dank der hohen Windstabilität funktional und ohne seitlichen Lichtspalt verschatten.

Großzügig, windstabil, flexibel – mit 2 Personen montiert

Das neue Sonnen- und Wetterschutzsystem von Erwilo ist mit der Pergola 690/691 technisch auf dem neuesten Stand. Sie ist optisch ein Highlight und ermöglicht immer ein angenehmes und geschütztes Ambiente für alle, die gerne draußen sind.

Für die Montage werden lediglich zwei Personen benötigt. Die einzelnen Modelle können als Alternative zu Aluminium-Glasdächern angeboten werden, falls zum Beispiel keine Baugenehmigung für den gewünschten Wintergarten erteilt wird.

Das Erwilo System kann nämlich nicht nur als Sonnen-, sondern auch als Regenschutz genutzt werden und eignet sich somit unter anderem perfekt für den Gastronomie-Bereich.

Durch den Einsatz rechteckiger Träger und Pfosten kann die Pergola auf Wunsch sowohl seitlich, als auch stirnseitig durch eine ZIP-Senkrechtverschattung gegen blendendes Licht bei tiefstehender Sonne erweitert wer-



Die Pergola ist optisch ein Highlight und ermöglicht immer ein angenehmes und geschütztes Ambiente.

den. Speziell für die Pergola hat Erwilo einen neuen wasserdichten Acryl-Stoff in der Kollektion, der nach unten mit textiler Baumwolloptik eine gemütliche und wohnliche Atmosphäre bietet.

Auftreffendes Regenwasser wird im ausgefahrenen Zustand über eine in die Seitenführung integrierte Gummilippe nach vorne geleitet. Eine varia-

ble Tuchbefestigung gleicht auch unebenes Mauerwerk aus. Das Tuch wird bis zu einer Breite von 12 Metern durchgehend geliefert: Dies verhindert den Tuchspalt zwischen den Anlagen, wodurch ein trockenes Outdoor Feeling garantiert ist.

Optional ist eine in die Tuchtraversen integrierte LED-Beleuchtung erhältlich, deren Hel-

ligkeit und Lichtfarbe (Kalt- bis Warmweiß) stufenlos eingestellt werden können. Die Bedienung erfolgt über eine Funkfernbedienung. Ein Schutzdach inklusiver schmaler Seitenblenden aus Aluminium ist optional erhältlich, welches das Tuchpaket im eingefahrenen Zustand vor Witterungseinflüssen schützt.

Der Hochwertige Zahnriemenantrieb garantiert einen absolut geräuscharmen Synchronlauf. Das Sonnen- und Wetterschutzsystem entspricht der Windwiderstandsklasse 3 gemäß DIN EN 13561, der Neigungswinkel ist zwischen 5 bis 21 Grad frei wählbar. Zwei Varianten erlauben eine hohe Flexibilität. Das Modell 690 lässt sich an der Wand befestigen, das Modell 691 ist freistehend konzipiert. Größere Anlagen können einzeln angetrieben und nebeneinander montiert bzw. aufgestellt werden.

www.erwilo.de

Konsequent weiterentwickelt

Die von Erwilo entwickelten ZIP-Fenstermarkisen sind filigran und sehr belastbar zugleich. Im neuen ansprechenden Design lässt sich das für ZIP konstruierte Kastenprofil sowohl in eckiger als auch abgerundeter Ausführung in verschiedenen Größen optimal an die baulichen Gegebenheiten anpassen. Gerade am Fenster wird der hohe visuelle Komfort des Screenwebes geschätzt, bei gleichzeitig optimaler Regulierung von Wärmeeintrag und Lichtverhältnissen.

Der Sonnenschutz muss natürlich auch zuverlässig halten, wenn es einmal etwas windiger wird: Die ZIP-Technik führt den Stoff seitlich im Reißverschluss-Prinzip ohne jeglichen Lichtspalt zwischen Tuch und Seitenprofil. Variable Kunststoffclips an den ZIP-Führungsschienen sor-



Die ZIP-Fenstermarkisen wirken filigran, sind aber sehr belastbar.

gen dabei für eine gleichmäßige Tuchspannung.

Der schonende Tucheinlauf in das Kastenprofil und die seit-

liche ZIP-Führung garantieren die Langlebigkeit eines ZIP-Systems. Mittels Clipmontage können die Senkrechtmarkisen

ganz einfach und unkompliziert an der Fassade befestigt werden.

Die verwendeten Screen-Tücher sind bis zur Windwiderstandsklasse 3 belastbar. In Kombination mit dem sehr montagefreundlichen, zweiteiligen Seitenprofil lassen sich Anlagen bis zu 600 Zentimeter Breite realisieren. Auch eine Höhe bis zu 500 Zentimetern ist möglich. Steht nach Jahren der Nutzung ein Tuchwechsel an, so wird das Kastenprofil zur Revision der Anlage ganz einfach nach vorn geöffnet und die Tuchwelle entnommen. Der Somfy Maestria Motor als Standardmotorisierung bei Erwilo ZIP-Anlagen unterstreicht die hohen Anforderungen und sorgt für einen zuverlässigen Antrieb.

www.erwilo.de

Ganz schön klein



Weinor (5)

Die Senkrecht-Markise lässt sich an Fenstern, Terrassendächern, Balkonen und Wintergärten einsetzen.

Die Senkrecht-Markise VertiTex II von Weinor punktet mit der kleinsten Kassette sowohl in einer runden als auch in einer eckigen Variante sowie einer einfachen Montage. Mit ihrem unauffälligen und zugleich modernen Design eignet sie sich zur einheitlichen Beschattung des gesamten Hauses.

Egal ob Terrassendach, Pergola-Markise, Fenster, Balkon oder Wintergarten – durch ihre kompakte Bauweise, zahlreiche Varianten und vielseitige Sicht- und Wetterschutz-Funktionen ist die VertiTex II ein wahrer Alleskönner. Die clevere und designstarke Lösung schützt vor blendender Sonne, dem Aufheizen

von Terrasse und Innenräumen sowie neugierigen Blicken. Durch passende Führungsschienen, clevere Befestigungstechniken und die besonders kleine Form der Kassette lässt sich VertiTex II auch an schwierigen Fassadenteilen wie Fensternischen oder Laibungen anbringen.

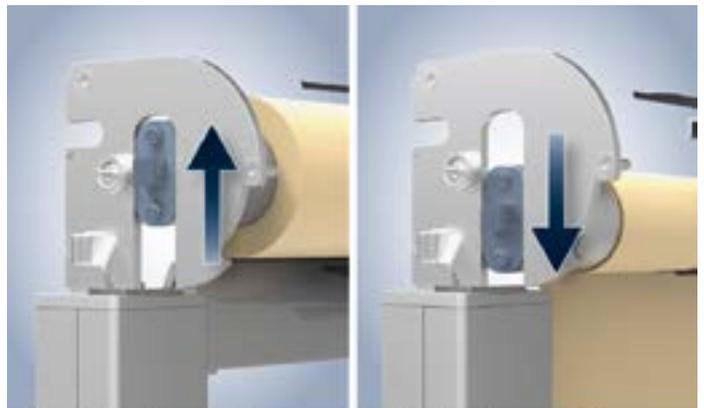
tausch- und Nachrüstgeschäft besonders attraktiv. Die Senkrecht-Markise lässt sich zudem mit der Weinor Funksteuerung BiConnect bedienen, wodurch nur ein einziger Handsender für alle Produkte notwendig ist. Je nach Bedarf ist auch eine kabelgebundene Variante verfügbar.

Überall einsetzbar

VertiTex II trumpft mit einer äußerst kleinen Kassette, auch bei großen Breiten und zahlreichen Einsatzmöglichkeiten. Dank des patentierten Weinor Opti-Flow-Systems, welches das Durchbiegen der Welle verhindert und für einen optimalen Tuchstand sorgt, sind Tuchbreiten von bis zu sechs Metern problemlos zu bewältigen. Die kleine Tuchwelle der VertiTex II ist schwimmend gelagert und gibt beim Abwickeln

Hohe Windstabilität und Farbvielfalt

Jede Fassade oder Terrasse birgt ihre ganz individuellen Gegebenheiten in Bezug auf Optik, Lage und Bauweise. Daher stehen drei verschiedene Techniken zur Auswahl, mit denen das Tuch zuverlässig geführt wird. Bei der Zip- und der Schienen-Variante ist das Ausfallprofil drehbar gelagert und über Gleiter in die Führungsschiene eingebunden. So wird das sichere



Tuchwelle aufgewickelt

Tuchwelle abgewickelt

Das Opti-Flow-System mit schwimmend gelagerter Tuchwelle bewirkt einen jederzeit guten Tuchstand.

des Tuchs nach. Die Welle wird dadurch sicher über die ganze Markisenbreite gestützt, biegt sich nicht durch und der Tuchstand ist immer optimal.

Ein- und Ausfahren der Markise auch unter Windbelastung möglich und einem Verklemmen der Schiene vorgebeugt. Die Seil- und Schienen-Varianten widerstehen Belastungen bis zu Windstärke 5 (bis 10,8 m/s), die Zip-Variante sogar bis Windstärke 6 (bis 13,9 m/s). Daher muss der Sicht- und Sonnenschutz auch bei stärkerem Wind nicht sofort eingefahren werden. Bei der Farbgestaltung bleiben dank der großen Tuchauswahl keine Wünsche offen. Für die VertiTex II gibt es mit screens by weinor eine eigene Tuch-

Problemlos nachrüstbar

Eine freitragende Kastenbefestigung ohne Konsole, nur per Führungsschiene, ist bei Längen bis zu 2,5 Metern möglich, wodurch die Senkrecht-Markise auch in den kleinsten Nischen einsetzbar ist. So ist die VertiTex II für jede Einbausituation geeignet und als Produkt im Aus-



Auch ein Einbau in Fensternischen oder -laibungen ist problemlos möglich.



Mit einer äußerst kleinen Markisen-Kassette sind Tuchbreiten bis zu 6 Metern möglich.

kollektion, die eine große Auswahl an hochwertigen Tüchern in vier unterschiedlichen Ausführungen bereithält, darunter auch besonders strapazierfähige Glasfaserscreens. Je nach Tuchart wird ein stetiger Luftaustausch mit der Umgebung gewährleistet und ein übermäßiges Aufheizen der Räumlichkeiten verhindert.

Optimierte Montage und Wartung

VertiTex II punktet zudem mit einer einfachen Kassettenfixierung, bei der die Kassette in die Wandkonsole eingehängt und

durch die Führungsschiene gesichert wird. Ab einer Breite von über 2,6 Metern ist die Mittelkonsole über eine Schraube justierbar, um einem Durchbiegen der Kassette und Montagetoleranzen auszugleichen. Die seitlichen Abdeckkappen der Kassette sind bündig und können ganz einfach per Druckknopf verschlossen werden. Hinter diesen Abdeckkappen kann auch das Stromkabel verdeckt montiert werden.

Dies sichert eine schnelle Montage, da keine Verschraubung notwendig ist.

www.weinor.de



Das Ausfallprofil der Zip- und Schienenvariante ist drehbar gelagert und über Rollen in der Führungsschiene eingebunden.

SIMU AUTOSUN 2

ROLLADENANTRIEB

MIT DER KRAFT DER SONNE



simu-Hz[®]
technology

Autosun 2 ist das clevere solare Motorisierungssystem für senkrechte Rollläden und Dachfensterrollläden. Energie durch die Kraft der Sonne: Die einfache Installation und die optimierte Akkuleistung werden Ihre Kunden begeistern. Für noch mehr Wohnkomfort lässt sich Autosun 2 problemlos in die Smart Home-Steuerung Leveln 2 integrieren.

**FENSTERBAU
FRONTALE**
Besuchen Sie uns in Halle 7, Stand 624



www.simu-antriebe.de

Der Wetter-Allrounder



Weinor (4)

4 Grad Neigung erreicht – und durch die zusätzliche Absenkung des Teleskoppfostens. Mit einer Kurbel lässt er sich nach unten bewegen, so dass die notwendige Neigung entsteht.

Plaza Viva gibt es zudem jetzt auch als OptiStretch-Ausführung. Dabei wird das Tuch fest im Transportprofil geführt. Das bewirkt eine besonders hohe Windstabilität bis Windstärke

6 und zusätzlich mehr Regenschutz. Außerdem wird der Tuchdurchhang reduziert, und es gibt keine seitlich hängenden Kanten. Die optionale LED-Beleuchtung ist unauffällig in die Kassette integriert und sorgt für angenehm warmweißes Licht. Plaza Viva lässt sich zudem mit einem kurbelbetriebenen Volant Plus ausstatten, der auch bei tiefstehender Sonne von vorne

Die neue Pergola-Markise bietet zuverlässigen Wetterschutz.

Die neue Pergola-Markise Plaza Viva von Weinor bietet zuverlässigen Wetterschutz. Sie ist windstabil und regenfest. Ein dreiteiliges Regenschutz-System gewährleistet, dass Regenwasser sicher abgeleitet und die Markisenkonstruktion entlastet wird.

Viele Terrassennutzer wünschen sich für Ihren Außenbereich nicht nur reinen Sonnenschutz, sondern möchten auch bei kurzen Regenschauern das Draußensein genießen, ohne nass zu werden. Diesem Be-

dürfnis kommt Weinor nun mit Plaza Viva nach. Die neue Pergola-Markise überzeugt durch viele technische Neuerungen, die einen klaren Nutzen bringen.

Cleverer Regenschutz, hohe Windstabilität

Damit Regenwasser zuverlässig abläuft, ist bei Markisen eine Mindestneigung erforderlich. Bei Plaza Viva wird der zuverlässige Regenablauf bereits ab



Mit dem optionalen Teleskop-Pfosten lässt sich die Markise absenken, um Regenwasser zuverlässig abzuleiten.



Ein Ausgleichsgelenk entlastet die Anlage, wenn sich der Pfosten nach unten senkt.



Auch die lose gelagerte Wandkonsole sorgt dafür, dass die Markisenkonstruktion bei der Abwärtsbewegung entlastet wird.

zuverlässigen Sicht- und Blendenschutz ermöglicht.

Makellose Optik

Plaza Viva ist so konstruiert, dass von außen fast keine Verschraubungen zu sehen sind. Dadurch wirkt das Markisen-Design schlank, modern und elegant. Über 150 Tuchvarianten und mehr als 200 Gestellfarben geben dem Terrassennutzer die Möglichkeit, die Markise nach seinem individuellen Geschmack und passend zu seiner Hausfassade zu gestalten.

www.weinor.de

Terrassenverglasung individuell gestalten

Mit neuen Markisenmodellen, einem erweiterten Programm an Profilen und Verglasungen sowie neuen Optionen lassen sich Terrassenverglasungen mit Lewens Murano Glasdachsystemen noch individueller an die Gegebenheiten vor Ort und die Ansprüche der Kunden anpassen.

Neben dem bereits 2012 eingeführten Glasdach Murano Integrale mit integrierter, außenliegender Markise bietet Lewens jetzt das neue Modell Murano Integrale Z mit seitlich geschlossener Zip-Tuchführung an. Die geschlossene Tuchführung nach dem Reißverschlussprinzip sorgt für erhöhte Tuchspannung und Windsicherheit. Im Unterschied zur offenen Tuchführung entfallen die seitlichen Lichtschlitze. Die Technik für die Tuchführung ist unsichtbar in die Außensparren des Glasdachs integriert.

Auch zur Glasdachmarkise Ancona Typ Unterglas bringt Lewens 2018 eine neue Modellvariante mit seitlicher Zip-Tuchführung und somit höherer Windsicherheit auf den Markt. Als Option gibt es außerdem ein Deckelprofil, welches das



Die Technik für die Tuchführung ist unsichtbar in die Außensparren des Glasdachs integriert.

Ausfahrprofil der Markise verlängert. Baubedingte Lichtschlitze an Vorderkante und Seiten der Markise werden dadurch komplett geschlossen. Für zusätzlichen Licht- und Blendschutz ist optional ein Vario-Volant erhältlich, der am vorderen Ausfallende sitzt. Als Senkrechtmakise kann der Vario-Volant separat von der Unterdachmarkise aus- und eingefahren werden.

Mehr Möglichkeiten

Mit unterschiedlichen Dreiecksverglasungen lässt sich der Zwischenraum zwischen Glasdächern und Seitenverglasungen maßgenau verschließen. Damit bietet Lewens weitere Möglichkeiten, die Murano-Modelle von der Terrasseüberdachung bis zum komplett geschlossenen Kalt-Wintergarten auszubauen. Für die Verglasung bis zum Bo-

den stehen filigrane Systeme aus Glasrahmenprofilen zur Verfügung. Sie stellen eine durchgängige Festverglasung bis zum Boden her. Wenn die Rundumverglasung im Sommer leicht zu öffnen sein soll, dann bieten sich alternativ Schienensysteme für Glasschiebeelemente an, die sich mit den neuen Dreiecksverglasungen kombinieren lassen.

www.lewens-markisen.de



WIŚNIOWSKI

TORE | TÜREN | ZAUNSYSTEME

**ZUVERLÄSSIGKEIT
UND SICHERHEIT FÜR JAHRE**

LÖSUNGEN FÜR DIE INDUSTRIE

www.wisniowski.pl/de/vertrieb

Flexible Wintergarten-Markise



Weinor | 41

Dabei dienen die flexiblen Stützfüße als wichtiger Baustein. Sie sind als feste oder verstellbare Ausführungen verfügbar. Auch Sonderanfertigungen lassen sich realisieren. Dadurch kann die Höhe der Markise den individuellen Gegebenheiten problemlos angepasst werden – für nahezu alle Bausituationen.

Hausfassade integriert. Die aufgesetzte Markise gibt es auch als OptiStretch-Ausführung. Dabei wird das Tuch an beiden Seiten fest im Transportprofil geführt. Der Vorteil: ein straffer Tuchstand und kein Lichteinfall an den Rändern. Außerdem sind die seitlichen Kanten gleitend geführt, so dass sie nicht

Die Wintergartenmarkise überzeugt durch schlankes, modernes Design und passt sich Hausfassade und Wintergarten oder Terrassendach optisch harmonisch an.



Die hochwertigen Tücher vermitteln ein wohnliches Flair auf der Terrasse.

Wer seinen Wintergarten oder den Platz unterm Terrassendach auch bei hohen Temperaturen genießen will, sollte auf einen zuverlässigen Blend- und Sonnenschutz von oben setzen.

Neben dem zuverlässigen Sonnenschutz gehört Flexibilität zu den wichtigsten Eigenschaften einer aufgesetzten Wintergartenmarkise. Denn wer schon einen Wintergarten oder ein Ter-

rassendach besitzt, möchte häufig die Markise nachrüsten. Oder für einen neuen Wetterschutz wird ein Schattenspender benötigt, der sich problemlos damit kombinieren lässt. Hier kommt die WGM Top des Herstellers Weinor ins Spiel. Egal ob Warm- oder Kaltwintergarten, Terrassendach aus Holz oder Aluminium – die neue Wintergartenmarkise ist universell einsetzbar.

Elegante Optik und hohe Windstabilität

Die WGM Top überzeugt durch schlankes, modernes Design. Damit werden Wintergarten oder Terrassendach durch ein stilvolles Element ergänzt, das sich optisch bestens in die

durchhängen können. Beide Versionen der WGM Top können bis Windstärke 6 ausgefahren bleiben. Auch bei stärkerem Wind ist der Sonnenschutz für Terrassennutzer also länger verwendbar und muss nicht bei der kleinsten Brise sofort eingefahren werden.



Auch für ins Haus integrierte Wintergärten ist sie einsetzbar.



Mit unterschiedlichen Stützfüßen lässt sich die Höhe zwischen Dach und Markise individuell anpassen – je nach bautechnischen Erfordernissen.

Exklusive Tuchqualität und Farbvielfalt

Wer sich die Terrasse verschönert, möchte, dass alles zusammenpasst und wie aus einem Guss wirkt. Das gilt natürlich auch für farbliche Elemente. Bei der WGM Top sind über 150 Tuchvarianten wählbar, so dass jeder das Dessin findet, das zu seiner Hausfassade passt. Modernste Nanotechnologie lässt den Schmutz am Tuch einfach abperlen. Und die innovative Technik der Spinddüsenfärbung bringt dauerhafte Farbbrillanz.

www.weinor.de

Aus demselben Holz geschnitzt

„Zurück zur Natur“ wird immer mehr zum Motto vieler Bauherren und Architekten. Passend dazu stellt Solarlux auf der Fensterbau Frontale in Nürnberg (Halle 7A, Stand 524) die Holz- bzw. Holz/Aluminiumvariante der neuen Glas-Faltwand vor: Für ihre Kanten werden ausschließlich Premiumhölzer verwendet, die aus nachhaltiger Forstwirtschaft stammen. Mit einer aufwändigen Oberflächenbehandlung sowie einer umweltschonenden Lasur auf Wasserbasis „atmet“ das Holz und ist viele Jahre resistent gegen Umwelteinflüsse. Das Ergebnis: eine Glas-Faltwand in höchster Möbelqualität.

Seit ihrem Launch im April 2017 fand die neue Glas-Faltwand mit ihrem transparenten Design großen Anklang bei Architekten und Händlern. Ihr hoher Individualisierungsgrad wurde jetzt mit der Holz- bzw. Holz/Aluminium-Ausführung erweitert und wird nun erstmals dem Fachpublikum vorgestellt. Auf seinem Messestand stellt Solarlux alle drei Profilvarianten der Glas-Faltwand-Familie vor und zeigt, wie sie sich in unterschiedlichste Fassadenkonzepte einfügen.

Die neue Holz-Ausführung Woodline vereint das Design der neuen Glas-Faltwand mit einer Optik, die sich für viele Raumkonzepte, ob privat oder gewerblich, anbietet. Je nach gewählter Wärmedämmung ist sie als



Die neue Glas-Faltwand aus Holz punktet durch ihre einzigartige Oberflächenbehandlung in Möbelqualität.

Fassadenelement oder als Raumteiler ausführbar.

Die Ausführung Hybridline zeigt die Vorzüge der Holz/Aluminium-Konstruktion: So realisieren die Holzprofile auf der Innenseite eine natürliche Optik, während die Außenseite in wetterfestem Aluminium ausgeführt wird. Abgerundet wird die Familie mit der passivhaustauglichen Aluminiumvariante, die bereits seit April 2017 auf dem Markt ist.

Für jede Fassade

An den Exponaten wird der Einbau der Glas-Faltwände in unterschiedlichsten Fassadensituationen demonstriert: als Integration

in eine Pfosten-Riegel-Fassade, als Balkonverglasung mit Brüstungselement, in Verbindung mit Oberlichtern sowie als raumhohe Ausführung mit einer Flügelhöhe von drei Metern. Je nach Anspruch an Wärmedämmung können bei den Glas-Faltwänden Zwei- oder Dreifachverglasungen eingesetzt werden.

Kubistische Transparenz

Als zweites Highlight präsentiert Solarlux das nahezu rahmenlose Schiebefenster Cero. Das kubistische Cero-Exponat beeindruckt nicht nur mit einer Ganzglasecke, sondern setzt auch neue Impulse in der Wohnraumgestaltung: So

können Cero-Profile nun innen-seitig mit einem Echtholz furnier ausgestattet werden, abgestimmt auf die Raumgestaltung, etwa in Verbindung mit einem Eichenparkett. Ergänzt wird die harmonische Optik durch komfortable Ausstattungsdetails, wie der motorische Antrieb via Gruppensteuergerät oder dem seitlichen Insektenschutz. Dieser befindet sich im schlanken senkrechten Rahmenprofil und gleitet in der Spur des Schiebe-Elements. Nahezu unsichtbar füllt die transparente Gaze die Öffnung flächendeckend aus – bis zu einer Höhe von 3,50 Meter.

www.solarlux.de

KRAFTMESSGERÄT FÜR NORMENGERECHTE CE AUTOMATISCHE SCHLISSYSTEME

EN12453:2017 EN16005:2013 EN60335-2-95:2015



GATE
SAFETY
BECOMES
SMART



www.microtronics.it

Made in Italy

5.000 verkauften
BlueForce

eine ganze Welt
von sicheren
Schließsystemen!



Available on the
App Store

ANDROID APP ON
Google play

Mehr Struktur und neue Farben für Schirmbezüge

Der Schweizer Schirmhersteller Glatz hat seine Stoffkollektion mit 16 einzigartigen Dessins erweitert, die stark in der Stoffstruktur und besonders gegen wetter- und witterungsbedingte Verschmutzung gewappnet sind. Verteilt auf fünf Glatz-Farbwelten, spiegeln sich in den neuen Farben der urbane Lifestyle gepaart mit der Sehnsucht nach Wärme, Licht und Geborgenheit wider.

Ein Sonnenschirm ist mehr als ein Dach über dem Kopf. Ob auf der Terrasse, im Garten oder auf dem Balkon – nicht nur das Schirmmodell als solches wirkt in seiner Funktionalität und im Design, sondern gleichermaßen der Schirmbezug in seiner Stoffstruktur und Farbe. Während die Bestseller allesamt weiterhin in den fünf Glatz Farbwelten Stone & Metal, Earth & Wood, Fire & Sun, Water & Sky und Fresh & Fruity erhältlich sind, bekennt der Hersteller einmal mehr Farbe und Mut zu einer neuen lebendigen Vielfalt und bietet ab der kommenden Saison 16 neue, ausdrucksstarke Dessins.

Fügen sich im Outdoor-Bereich die neuen Stoffbezüge in



Die Stoffkollektion wurde um 16 Dessins erweitert, die stark in der Stoffstruktur und besonders gegen witterungsbedingte Verschmutzung gewappnet sind.

den Tönen Granite, Thunder, Titanium, Bamboo, Umbra und Urban Chrome dezent in ihre Umgebung ein und wirken beruhigend auf das Gemüt, werden mit den Farben Pepper, Coriander, Outback und Canyon die Geister belebt. Versprühen die erfrischenden Nuancen wie Carribean, Sunglow

und Mandarin einen Hauch von Fernweh, sind die Töne Cloud, Seaweed und Lava der Natur entlehnt und zwischen Himmel und Erde zu finden.

Die 16 neuen Dessins in faszinierenden Farben wirken auf den ersten Blick und aus der Ferne unifarben, zeigen aber bei näherer Betrachtung einzig-

artige Farb- und Lichtspiele unter dem Einfluss von Sonne, Wolken und Schatten. Robust und strapazierfähig gefertigt, halten die neuen Schirmstoffbezüge widrigen Witterungsbedingungen stand und sind auf ihre Lichtechtheit geprüft.

Damit die Freude an der Farbe und Stoffstruktur ein Sonnenschirmleben lang anhält, empfiehlt es sich, abgefallene Blätter, Insektenexkrememente und Vogelkot baldmöglichst mit einer weichen Bürste trocken zu entfernen. Am besten vermeidet man auch, dass der Schirmbezug über einen längeren Zeitraum im nassen oder feuchten Zustand aufgerollt oder zusammengefaltet wird. Wird das Schirmdach einmal nass, sollte es bei der nächsten Gelegenheit zum Trocknen wieder geöff-

net werden. Ist eine Überwinterung im Freien angedacht, empfiehlt sich die Verwendung einer Schutzhülle. Sämtliche Stoffbezüge sind mit dem Glatz Prüfsiegel „UV Protection“ versehen und bieten einen UV-Strahlenschutz von über 98 Prozent.

www.glatz.ch

ak-technik
Ihr zuverlässiger Partner
für Insektenschutz, Raffstore,
Textiler Sonnenschutz u.v.m.
www.ak-technik.de

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

Markisen, Zip- und Sondertücher aus:
Acryl / Acryl wasserdicht PVC-Markisenstoff, PVC-Folien
Lumera / Lumera 3D 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

Terrassendachsystem der Zukunft



Ob an einem modernen Neubau, einem traditionellem Haus oder einem charakteristischen Entwurf – die Designs des Terrassendachsystems passen sich perfekt jedem Baustil an.

Das Pallazzo XI Aventa Terrassendach sorgt national und international für Aufsehen. Die Terrassenüberdachung des niederländischen Unternehmens Pallazzo Outdoor Living mit integrierter Schiebeanlage hat ein exklusives und außergewöhnliches Design. Diese innovative Neuentwicklung passt nicht nur zu moderner Architektur, sondern passt sich ebenfalls perfekt traditionellen Bauformen an.

Dank der integrierten Schiebeanlage ist die obere Laufschiene nicht sichtbar. Diese ist in die Dachrinne eingearbeitet, wodurch eine gerade und einzigartige Konstruktionslinie ohne Versprung durch die obere Laufschiene der Schiebeanlage entsteht. Das XL Aventa bietet eine Vielzahl an Möglichkeiten, um Häuser mit einem zweiten Wohnzimmer mitten im Grünen zu erweitern.

Stilvoll wohnen

Pallazzo XL Aventa ist in zwei Designs lieferbar. Eine abgerundete und eine gerade Rinne sorgen für eine geradlinige und zeitgemäße Ausstrahlung. Ob an einem modernen Neubau, einem traditionellem Haus oder einem charakteristischen Entwurf, diese Designs passen sich

perfekt jedem Baustil an. Die innenliegende Rinnenverstärkung ermöglicht eine große freitragende Überspannung zwischen den Pfosten.

Einfachheit und Transparenz

Die Pallazzo XL Aventa ist problemlos mit der Pallazzo Invigo zu kombinieren. Diese Schiebeanlage ermöglicht das Öffnen mit nur einem Handgriff. Die Glaselemente bieten ein Maximum an Transparenz und ermöglichen einen unverstellten Blick nach draußen. Zudem bieten die Glaselemente einen extra großen Komfort wegen des guten Schutzes gegen Wind und Regen.

Alle Terrassenüberdachungen von Pallazzo sind mit der erforderlichen CE 9010-10 Norm zertifiziert und werden mit nicht sichtbarer Entwässerungsvorrichtung und ohne Schrauben im Sichtfeld entworfen. Darüber hinaus wird viel Aufmerksamkeit auf die Beschichtung der Produkte gelegt. Alle Produkte von Pallazzo sind von Qualicoat zertifiziert, somit kann Pallazzo zehn Jahre Garantie auf die Beschichtung gewähren.

www.pallazzooveranda.nl/de



Elektrorollos von Neher

Insektenschutz für höchste Ansprüche

- Maximale Durchsicht mit Transpatec®
- Schnell dank Spezialmotoren (bis 2 m in 4 Sek.)
- Größen bis 5 x 4 Meter (mit 100er Kasten)
- Windstabil dank Zip-Führung
- Innovatives Solarpanel integrierbar (ideal bei Nachrüstung)



Tel. 07426/52820 | www.neher.de

Die Nr. 1 im Insektenschutz.



In Design und Funktionalität überzeugt



Der quadratische Großschirm überzeugt durch seine innovativen technischen Attribute wie Kompaktheit, Haltbarkeit und Windstabilität, aber auch durch ästhetische Komponenten wie Form- und Materialschönheit.

Bahama hat den diesjährigen iF Design Award gewonnen und zählt somit zu den Preisträgern des weltweit renommierten Design-Labels. Prämiert wurde der Bahama Jumbrella 4 x 4 Meter in der Disziplin „Product“, Kategorie „Garden“. Der iF Design Award wird einmal im Jahr von der weltweit ältesten unabhängigen Designinstitution, der iF International Forum Design GmbH in Hannover, vergeben. Mit dem begehrten Gütesiegel zeichnet die 63-köpfige, unabhängige, internationale Expertenjury das hochwertige Design und die langlebige Funktionalität des Bahama Jumbrella aus. Der quadratische Großschirm überzeugte durch seine innovativen technischen Attribute wie Kompaktheit, Haltbarkeit und Windstabilität, aber auch durch ästhetische Komponenten wie Form- und Materialschönheit.

Der iF Design Award zählt zu den begehrtesten Auszeichnungen für designorientierte Produkte weltweit und zeichnet besondere Produkt- und Dienstleistungsqualität aus. Mit mehr als 6400 Einreichungen aus 54 Ländern erreichte der seit 65 Jahren etablierte Wettbewerb in diesem Jahr einen neuen Rekord. „Wir haben im vergangenen Jahr hart gearbeitet, viele

technische Verbesserungen und Erweiterungen in allen Produktlinien auf den Weg gebracht. Die

überraschende Nachricht, dass wir zu den diesjährigen Preisträgern des iF Design Award zäh-



Dezent passt sich der Großschirm in die Außengestaltung historischer Gebäude ein.



Das hochwertige Design und die langlebige Funktionalität überzeugte die Expertenjury.

len, macht uns unglaublich stolz und spornt uns weiter an“, freut sich Bahama-Geschäftsführer Volker Schröder und unterstreicht: „Das ist nur mit einem engagierten Team zu erreichen. Daher möchte ich auch auf diesem Wege noch einmal unseren Mitarbeitern Danke sagen!“

Aktueller Outdoor-Trend

Ungetrübter Outdoor-Genuss auch an unbeständigen Tagen – das wünschen sich Gastronomen, Hoteliers und vor allem ihre Gäste. Gefragt sind mobile, flexible Wetterschutzsysteme, die keine Befestigungen an der Gebäudefassade erfordern. Vor diesem Hintergrund verzeichnet Bahama bereits seit längerem eine wachsende Nachfrage nach der Modellreihe Jumbrella in ihren vielfältigen quadratischen und rechteckigen Formaten von 2 x 4 Meter bis 5 x 5 Meter. Dank der großen Farbpalette setzt der Großschirm gezielt Akzente in der modernen Außengestaltung oder passt sich dezent in die Atmosphäre historischer Gebäude ein. Nah am Gebäude platziert und untereinander verbunden, schützen die windstabilen und wasserdichten Allwetterschirme die gastronomischen Terrassen flächendeckend vor Sonne, aber auch vor Wind und Regen. „Um unseren Kunden die nötige Windstabilität und Wasserdichtigkeit garantieren zu können, setzen wir auf hochwertigste kedergeführte Textilmembrane“, erklärt Volker Schröder. Der frisch prämierte Jumbrella 4x4 Meter trotzt auf diese Weise Windstärken bis zu 88 km/h. Die hohe Design-Qualität „Made in Germany“, die die iF-Jury überzeugte, zeigt sich in den vielen durchdachten Details des Bahama-Schirms. Ein Beispiel ist die patentierte, wartungsfreie Servo-Mechanik. Sie ermöglicht, dass der Großschirm ohne Kraftaufwand schnell und einfach mit einem Hebelsystem geöffnet werden kann.

www.bahama.de

Hightech-Innovation Balkonvorhänge

Balkonvorhänge sind die luftige Alternative zu den klassischen Sonnenstoren. Das neu entwickelte Material der Outdoorvorhänge ist eine Hightech-Innovation der Renova Roll AG aus der Schweiz und zeichnet sich durch seine vielseitige Funktionsweisen aus.

Neue Perspektiven entdecken

„Ästhetik steht bei uns im Vordergrund – vielfältig und kreativ interpretiert“, betont der Geschäftsführer der Renova Roll AG, Klaus-Peter Wenzel. Der halbtransparente Stoff, welcher



Renova

Das neu entwickelte Material der Balkonvorhänge ist eine Hightech-Innovation aus der Schweiz.

Vorhänge sind im Innenbereich als Dekoration oder Sichtschutz bestens bekannt. Neu sind sie auch im Außenbereich auf spielerische Weise einsetzbar und erweitern damit den Wohnraum nach draußen. Das neu entwickelte Material der Balkonvorhänge ist eine Hightech-Innovation aus der Schweiz und die neuartige Alternative zu herkömmlichen Beschattungssystemen. Die Outdoor-Vorhänge zeichnen sich vor allem durch ihren flexiblen Einsatz und ihre spezielle Materialbeschaffenheit aus.

von der Texcon Fabrics AG geliefert wird, bietet von außen einen optimalen Sicht- und Blendschutz und sorgt von innen für einen angenehmen Blick nach draußen. So lassen sich individuelle Außenräume gestalten – ganz nach den eigenen Bedürfnissen. Die Outdoorvorhänge schützen auch gegen Wind und Wetter, sind pflegeleicht, flammhemmend und bei 30 Grad waschbar.

www.renova-roll.ch

Somfy macht das Zuhause smart



TaHoma®

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

www.somfy.de



**FENSTERBAU
FRONTALE**

Besuchen Sie uns in
Halle 4A, Stand 306

somfy Building
happiness.

Neuheiten zur Messe

Auch 2018 ist MHZ vom 21. bis zum 24. März auf der Fensterbau Frontale, der Weltleitmesse für Fenster, Türen und Fassaden, in Nürnberg vertreten. Messebesucher aus aller Welt dürfen auf ausgewählte und hochwertige Sonnenschutzsysteme und Innovationen vorwiegend aus dem außenliegenden Sonnenschutzbereich gespannt sein.

Innovationen für besondere Ansprüche

Am Stand 4A-506 Halle 4A stellt der Hersteller aus Leinfelden-Echterdingen mit dem Universalkasten Flexi All In One ein neues Highlight vor. In den flexiblen Mauer-Aufsatzkasten können das klassische Sonnenschutzsystem eines herkömmlichen Rollladens, ein moderner Sonnenschutzrollladen S_onro, ein Außenraffstore oder ein ZIP-Textilscreen direkt oder nachträglich eingebaut oder ausgetauscht werden. Damit lassen sich Planungsfehler vermeiden und Planungsänderungen bezüglich der Behangauswahl einfach ändern. Auch noch Jahre später ist ein Wechsel des Behangs ohne bauliche Maßnahmen möglich.

Eine neue Generation der Textilmarkisen zeigt MHZ mit Zip_2.0. Die verstellbaren Führungsschienen gleichen dabei bau- und montageseitige Ungenauigkeiten aus und sorgen zusammen mit der justierbaren Tuchspannung am Fallprofil für dauerhafte Tuchspannung und hohe Windstabilität. Ein eigenentwickeltes Gleitersystem garantiert zudem das sichere und gleichmäßige Auf- und Abwickeln des Behangs.

Auch im Bereich der Gelenkarmmarkisen stellt MHZ mit der Kassettenmarkise Art_02 eine Produktneuheit vor. Mit sieben Metern Breite und einer Ausladung von vier Metern mit nur zwei Gelenkarmen beschattet diese jetzt noch größere Flächen. Das Design setzt die moderne klare Formensprache und



Die Behänge zeichnen sich durch ihre Windstabilität und filigrane Ästhetik aus.

die harmonischen Kanten der kleinen Schwester Art_01 fort.

Mit der Gegenzuganlage K_oax bietet MHZ ein System des innen- und außenliegenden Blendschutzes für auße-

wöhnliche Glasarchitektur. Ein Koaxialwellensystem sorgt dabei für optimale Tuchspannung der waagrecht, senkrecht oder geneigt an jede Gebäudeform anpassbaren textilen Behänge.



Die Funktion eines Sonnenschutzsystems wird mit der eines Rollladens vereint.

Einzigartige Metallbehänge

Mit S_enn, S_onro und S_enro zeigt MHZ seine einzigartigen Metallbehänge, die sich durch ihre Windstabilität und filigrane Ästhetik auszeichnen. Der rollbare Behang S_enn aus matten Edeldahl-Mikrolamellen bietet einen ästhetischen und transparenten Sonnenschutz. Durch die Anordnung der Mikroprofile ist er für besonders für windreiche Regionen geeignet. Der Aluminiumbehang S_onro vereint die Funktion eines Sonnenschutzsystems mit der eines Rollladens. Die einzelnen Mikroprofile können dabei farblich gestaltet und so auf die Fassade abgestimmt werden. Im Aluminiumbehang S_enro verbindet sich ein transparenter Sonnenschutz aus Metall mit der Möglichkeit, die einzelnen Aluminium-Mikroprofile farblich an das Gebäude anzupassen. Zusätzlich präsentiert MHZ ein Kooperationsprojekt mit der Firma Raico. S_Therm+ heißt der fassadenintegrierte Sonnenschutz, für den der MHZ Edeldahl-Behang S_enn optisch flachbündig in das Pfosten-Riegel-Fassadensystem der Firma Raico integriert ist. Die beiden aufeinander abgestimmten Systeme zeichnen sich durch ihre extreme Windstabilität aus.

Das Rollo neu erleben

Neben den Sonnenschutzsystemen für den außenliegenden Bereich präsentiert MHZ auch eine Neuheit im innenliegenden Sonnenschutzbereich. Mit dem neuen Rollo R_03 startet der Hersteller in ein übersichtliches System, das alle gängigen Montage- und Bedienvarianten abdeckt. Dabei folgt es einer durchgängigen Designlinie und einer klaren Formensprache. Mit technischen Neuerungen, großer Farbvielfalt und einem besonderen Augenmerk auf die Kindersicherheit rückt R_03 das Rollo in ein neues Licht.

www.mhz.de

Faszinierende Falten für große Glasflächen

Das Erfal Plisseesortiment wird seit Herbst 2017 um eine weitere Variante ergänzt, dem Maxi Plisseese. Statt mit herkömmlichen 25 Millimetern begeistert das Maxi Plisseese mit besonders großen Stofffalten von 32- bzw. 42 Millimeter Breite. Diese große Variante eignet sich besonders gut, um weitläufige Fensterflächen dekorativ zu beschatten.

flammparkeit (B1) oder wasser- und schmutzabweisende sowie Perlex-Beschichtungen wurden bei der Zusammenstellung der Kollektion berücksichtigt.

Maxi Plisseese werden von Erfal für alle rechteckigen Fenstertypen maßgefertigt. Dabei lassen sich mit dieser Plisseevariante besonders große Anlagen herstellen – bis zu 3 x 3 Meter



Erfal (2)

Optisch überzeugt die Doppelwabe durch ein apartes Faltenbild.

Die Kollektion besteht aus 84 Stoffen sowohl in hellen, dezenteren Tönen als auch farbenfrohen Qualitäten. Insbesondere 24 Wabenplisseestoffe stehen zur Auswahl, die als Single- und Doppelwabe eine höhere Energieeffizienz bieten und zugleich eine positive Wirkung hinsichtlich Schallschutz und Raumakustik haben. Die pflegeleichten Polyester- oder Trevira CS-Gewebe begeistern als Vlies-, Crash-, Krepp- und Screen. Unterschiedliche Zusatznutzen wie Bildschirmpflegeplatz- oder Feuchtraumeignung, Schwerent-

bzw. bis zu 4 x 3 Meter (B x H) mit Wabenplisseestoffen. Die Maxi Plisseese-Technik zeichnet sich durch ein modernes, geradliniges Design aus. Dank verschiedener komfortabler Bedienmöglichkeiten, wie Schnurzug, Kette oder Motor, lassen sich Maxi Plisseese ganz leicht öffnen und schließen. Ob freihängend mit festem Oberprofil und beweglichem Unterprofil oder als Top-Down-Modell mit verstellbarem Mittel- und Unterprofil – das Maxi Plisseese lässt sich per Schnur einfach auf die gewünschte Höhe positionieren.



Das Plisseese ist eine elegante Sonnenschutz-Lösung für mittelgroße bis große Fenster, weitläufige Glasfronten und Schiebetüren.

Als Tag-Nacht-Modell mit zwei unterschiedlich transparenten Stoffbehängen kann wahlweise das gesamte Fenster oder einen

Teil davon beschattet bzw. abgedunkelt werden.

www.erfal.de



Hausautomatisierung schnell und einfach einrichten

Antriebe und Steuerungen für den Rollladen- und Sonnenschutzbereich von Becker erleichtern Ihnen die Arbeit. Mehr Komfort für Ihre Kunden bietet die komplette Hausautomatisierung auf KNX-RF Basis - zentral steuerbar über Smartphone oder Tablet, auch von unterwegs.

Erleben Sie unsere Produktvielfalt zum Anfassen auf der **Fensterbau Frontale in Nürnberg!**

www.becker-antriebe.de
facebook.com/Becker.Antriebe

**FENSTERBAU
FRONTALE**

Besuchen Sie uns auf der Fensterbau
Halle 7, Stand 7-411

21. - 24.3.2018 | Messe Nürnberg



BECKER
Gemeinsam einfacher.

Innovatives Lamellensystem

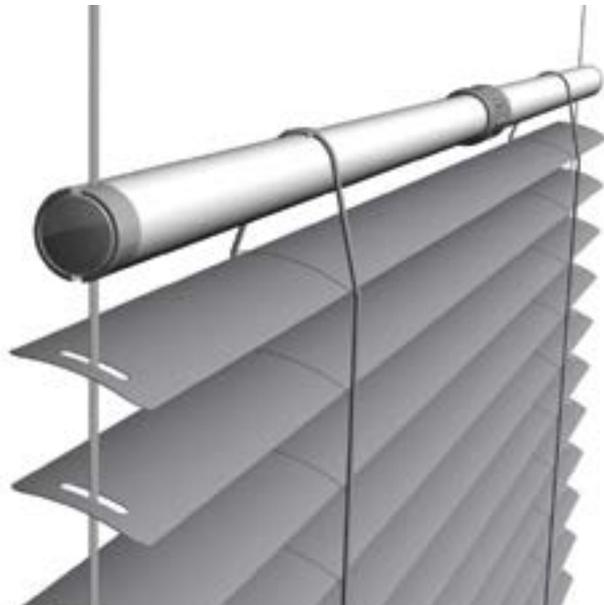
Die Firma Umbratec stellte auf der R + T 2018 erstmalig ihre Horizontal-Jalousie Juun25 vor.

Das innovative Lamellensystem, das wie ein Plissee bedient wird, ermöglicht individuell definier-

ten Sicht- und Sonnenschutz. Dank der neu entwickelten Neigungsverstellung können die Lamellen durch einfache Drehung optimal angepasst werden.

Freunde von Plisseesystemen ärgern sich häufig, dass der helle Stoff eines Plissees noch so viel Licht durchlässt, dass eine Blendung speziell am Bildschirmarbeitsplatz nicht vermieden werden kann. Auch die fehlende Transparenz verhindert den spannenden Blick in die Ferne.

Umbratec bietet eine Horizontal-Jalousie an, die die jeweiligen Vorteile von Plissees und Jalousien verbindet: Juun25, die smarte Jalousie für Individualisten mit Durchblick. Besucher der R+T konnten sich erstmals von den Vorteilen überzeugen: Juun25 kann wie ein Plissee frei verschiebbar von oben oder unten in jede gewünschte Höhe im



Umbratec (2)

Die Horizontal-Jalousie verbindet die jeweiligen Vorteile von Plissees und Jalousien miteinander.



Das System ist von oben oder unten frei verschiebbar, der Lamellenwendewinkel lässt sich individuell einstellen.

Fenster positioniert und zusätzlich der Lamellenwendewinkel individuell eingestellt werden. Hierfür wurde die Lamellenverstellung mittels einer Tragwelle realisiert, die ohne die sonst übliche Verstellmechanik auskommt. Dadurch ist das Design des Produktes auf das Wesentliche reduziert. Es ist einfach und intuitiv bedienbar.

Gleich ob im Büro, in Praxen, im Wintergarten oder Wohnzimmer – der Nutzer von Juun25 kann den Sonnenschutz seinen individuellen Bedürfnissen optimal anpassen. Durch die Verschiebung wie bei einem Plissee ist der Verschattungsbereich frei wählbar. Die Lamellenneigungsverstellung ermöglicht, Durchsicht und Lichtdurchlass individuell einzustellen. So wird bei optimalem Blend- und Sichtschutz der Raum trotzdem nicht abgedunkelt. Durch den Oberlichteffekt gelangt Tageslicht in die Raumtiefe. Damit erfüllt diese smarte Jalousie alle Anforderungen der Arbeitsstättenrichtlinie optimal.

Die Entwickler von Juun25 haben besonderen Wert auf Nachhaltigkeit gelegt. Das System kommt ohne Energie aus. Es besteht aus nur drei verschiedenen Materialien, die bei der Entsorgung leicht separiert werden können und bis zu 98 Prozent in den Wertstoffkreislauf zurückgeführt werden können. Durch konsequente Gewichtsreduzierung sind große Behangmaße realisierbar.

Upcycling: PET-Flaschen am Fenster

Stylische Möbel, sportliche Kleidung und jetzt auch moderne Plissees: Dem Upcycling von gebrauchten PET-Flaschen sind keine Grenzen gesetzt. Weil Polyethylenterephthalat zu 100 Prozent recycelbar ist, bildet es eine gute Grundlage für die Weiterverarbeitung. Alugard bringt die Flaschen jetzt ans Fenster und zeigt damit Flagge für einen bewussten Umgang mit den Ressourcen. Der Plisseestoff „Planet“ besteht zu 100 Prozent aus recycelten PET-Flaschen. Für einen Quadratmeter Stoff werden sechs Flaschen verarbeitet.

Ob für bodentiefe Fensterfronten, dreieckige Fenster, schräge Fenster oder Bullaugen: Der Kunde gibt im Fachhandel oder beim Raumausstatter seine individuelle Bestellung auf und Alugard fertigt das Plissee nach seinen Wünschen.



Gardinia

Der Plisseestoff besteht zu 100 Prozent aus recycelten PET-Flaschen.

Rollo neu erleben

Mit dem neuen Rollosystem R_03 hat MHZ erneut eine Eigenentwicklung Made in Germany präsentiert. Damit ist der Hersteller in ein Sonnenschutzsystem gestartet, das sich durch Variantenreichtum, komfortable Bedienung sowie eine durchgängige Designlinie mit großer Farbvielfalt auszeichnet. Für die Entwicklung des neuen Rollos zeichnen sich erfahrene und kompetente MHZ-Expertenteams verantwortlich. Diese fertigen das neue Rollosystem in sorgfältiger Handarbeit komplett in Deutschland.

Kassettenvarianten des Rollos fertigt MHZ im hauseigenen Spritzgusswerk mit eigens dafür konstruierten Werkzeugen. Sowohl für die Träger- als auch für die runden und eckigen Kassettenvarianten hat MHZ hochwertige Seitendeckel entwickelt, die in den sechs Farben jeweils in Matt und Hochglanz verfügbar sind. Die Farbe der Rollotechnik und die der Seitendeckel kann der Kunde dabei beliebig kombinieren, was die Individualisierung des Rollos und das Anpassen an die vorherrschende Einbausituation wie etwa die Farbe der

MHZ



Das System überzeugt durch Variantenreichtum, eine komfortable Bedienung sowie eine durchgängige Designlinie mit großer Farbvielfalt.

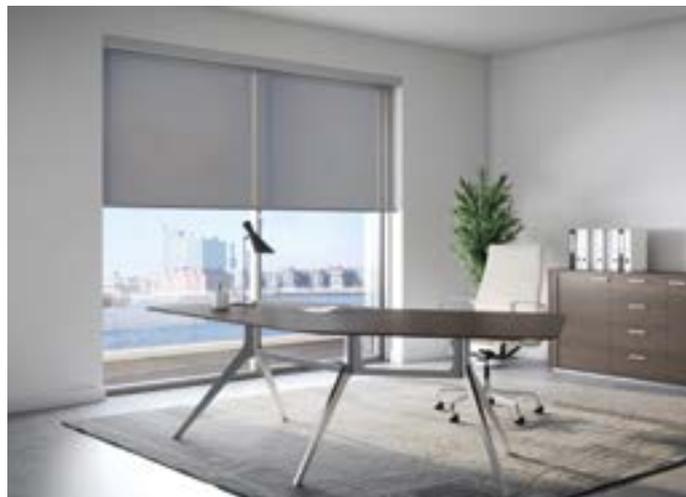
Durchgängiges Design

Mit R_03 präsentiert das Unternehmen aus Leinfelden-Echterdingen ein übersichtliches, modulares Rollosystem, das alle gängigen Montage- und Antriebsvarianten abdeckt. Die Trägermodelle können per Direktmontage, Befestigungsschiene oder Nischenträger montiert und mit Kette, Soft, Elektro 24 oder 230 Volt und Akku-Funk-Antrieb 12 Volt bedient werden. Die runden oder eckigen Kassettenmodelle können zusätzlich mit Kurbel bedient werden und sind außerdem mit Seitenführungs- und Abschlusschienen oder als aufgeständerte Version erhältlich.

Der Vorteil des Systems: Trotz unterschiedlicher Bedienvarianten wie Soft-, Ketten- und Elektrobedienung, sieht das Rollo in jeder Variante nahezu identisch aus. Es ist also durchaus möglich, Modelle mit unterschiedlichen Bedienvarianten in einem Raum zu installieren und trotzdem ein einheitliches Gesamtbild zu erhalten.

Sechs Technikfarben

In den sechs Technikfarben Silber, Weiß, Graualuminium, Anthrazitgrau, Anthrazit und Schwarz ist das System erhältlich. Alle Kunststoffteile für die verschiedenen Träger- und



Die Einsatztiefe des Keders sowie die doppelte Umlenkung des Stoffs innerhalb des Fallstabs verhindern Nahtfalten gänzlich und sorgen so für ein besonders gleichmäßiges Tuchbild.

Fensterrahmen oder die gewählte Farbe des Behangs ermöglicht.

Kindersicherheit inklusive

R_03 überzeugt durch einfache und komfortable Bedienung in jeder Variante. Einen besonderen Vorteil bietet dabei die Variante mit Kettenbedienung. Abhängig vom Behanggewicht werden Federmotor und Getriebe in das Rollo integriert. Dadurch wird der Einsatz der patentierten Bedienkette mit Abreißsystem ermöglicht. Die Bedienkraft des Rollos fällt so gering aus, dass sich das Abreißsystem in der Bedienkette bei der alltäglichen Bedienung

nicht aktiviert. Durch diese kindersichere Bedienkette muss keine Spannvorrichtung für die

Kette mehr angebracht werden, was zusammen mit den komfortablen Bedienlängen neue Möglichkeiten im privaten und öffentlichen Raum bietet.

Runder Fallstab

Für R_03 hat MHZ einen runden außenliegenden Fallstab entwickelt. Die Einsatztiefe des Keders sowie die doppelte Umlenkung des Stoffs innerhalb des Fallstabs verhindern Nahtfalten gänzlich und sorgen so für ein besonders gleichmäßiges Tuchbild. Der Fallstab ist ebenfalls in den sechs Technikfarben erhältlich und passt sich perfekt in die klare Formensprache der Rollotechnik ein.

www.mhz.de

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

Innen- u. Außenjalousien · Außenraffstore · Z-Lamelle · Vertikal-Jalousien
 Holzjalousien · Maß- u. Serienrollos · Markisen · Rolladen-Fenster
 Gardinen u. Winkeleisen · Serienstanzartikel

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

Kundenbefragung zu Service-Qualität und Digitalisierung



Für die Teilnehmer der Kundenbefragung waren im Rahmen eines Gewinnspiels iPads und Warengutscheine ausgelobt worden: Christian Pfeffer (l.), Jenny Dombrowsky sowie Marc Weronek bei der Ziehung der Gewinner.

Hohe Zufriedenheitswerte für den Kunden-Service und die Beratung von Selve: Das ist das Ergebnis einer Befragung von Fachkunden. Über 200 Kunden des Lüdenscheider Unternehmens hatten sich ab Oktober vergangenen Jahres an der Umfrage beteiligt. Dabei wurde zudem auch das Interesse an einer Digitalisierung des Bestellprozesses abgefragt. Auch hierbei waren die Antworten eindeutig – 60 Prozent der Befragten sprachen sich für Online-Bestellungen aus. Die Konsequenz: Bei Selve ist im Januar das Projekt „Kundenportal“ gestartet, im Laufe dieses Jahres soll ein B2B-Onlineshop mit Kundenlogin für Fachbetriebe und Fachhandwerker aufgebaut werden.

Wer die Bedürfnisse und Wünsche seiner Fachkunden genau kennt, kann sich stetig weiter verbessern: Das steht für Selve nicht nur bei neuen Produktentwicklungen im Mittelpunkt. In vielen anderen Unternehmensbereichen – von der Produktion bis hin zur schnellen Auslieferung im Versand – gilt es, sich konsequent an Kundenbedürfnissen auszurichten. Gleiches trifft natürlich auf den Kunden-Service zu.

Wie wird der Service und die Beratung von Selve bewertet, welche Kontaktwege bevorzugen die Kunden und welche Bedeutung haben für sie zum Beispiel auch Online-Bestellungen? Antworten hierauf liefert die Kundenbefragung. Die Idee dazu hatte Selve-Mitarbeiterin Jenny Dombrowsky. Am Ende ihrer Ausbildung nahm die ange-

hende Industriekauffrau sich dieses Themas an – und machte es zum Inhalt ihrer Facharbeit und mündlichen Abschlussprüfung. „Keine Frage, dieses Vorhaben wurde von uns tatkräftig unterstützt, denn uns war es wichtig, eine aktuelle Einschätzung unserer Kunden zu bekommen: Wo stehen wir – und was können wir eventuell künftig anders, besser machen?“, erläutert Marc Weronek, Leiter des Servicezentrums. Als zusätzlicher Aspekt für die Umfrage wurde auf Vorschlag des Vertriebs auch das Thema Digitalisierung aufgenommen.

Gute Noten gab es für die Befragung dann gleich in doppelter Hinsicht: bei der Abschlussprüfung für Jenny Dombrowsky, die mit ihrem Thema die Prüfer zu überzeugen wusste – und ebenso für die Service-Qualität des Selve-Servicezentrums, die von den befragten Fachkunden positiv bewertet wurde. Per E-Mail war der umfangreiche Fragenkatalog zum Bereich Service/Beratung sowie zum Interesse an der Digitalisierung von Bestellprozessen im Herbst vergangenen Jahres an deutsche Kunden verschickt worden: Über 200 nahmen teil – die Resonanz war sehr gut. Rund um das Thema Service wurde beispielsweise die Zufriedenheit mit der fachlichen Kompetenz und Freundlichkeit der Mitarbeiter erfragt, ebenso die Zufriedenheit mit der Hilfestellung und der zeitlichen Abwicklung von Bestellungen und Anfragen sowie zur telefonischen Erreichbarkeit. „Wir haben bei

unserer Servicequalität in allen Kategorien durchweg tolle Ergebnisse erzielt“, berichtet Marc Weronek. Mehr als 90 Prozent der befragten Kunden waren insgesamt mit dem Kunden-Service und der Beratung zufrieden oder sehr zufrieden.

Digitaler Bestellprozess

Keine Frage, das Thema Digitalisierung gewinnt in unserer Gesellschaft und in unserer Arbeitswelt immer mehr an Bedeutung: Deshalb wurde dies ebenso bei der Kundenbefragung berücksichtigt – und in einem zusätzlichen Abschnitt der Umfrage nach der heutigen Bestellpraxis der Kunden und ihrem Interesse an einer Digitalisierung des Selve-Bestellprozesses gefragt. Das Gros der Fachkunden – insgesamt waren es 70 Prozent der Befragten – wählt derzeit die klassischen Kontaktwege wie Telefon oder Fax für ihre Bestellungen, zeigt sich aber an Online-Bestellungen sehr interessiert. „Dass bedeutend mehr Kunden als zunächst von uns erwartet – nämlich 60 Prozent der Befragten – gerne ihre Bestellungen über einen eigenen Selve-Onlineshop vornehmen würden, war für uns ein eindeutiges Signal, hier aktiv zu werden“, sagt Christian Pfeffer, Gesamtvertriebsleiter von Selve. Zudem gab rund die Hälfte der Fachkunden an, bereits Online-Bestellangebote anderer Lieferanten zu nutzen. Darauf hat das Unternehmen reagiert und wird hier künftig sein Serviceangebot ausweiten, um Kundenbedürfnissen gerecht zu werden: Für den Aufbau eines B2B-Onlineshops ging im Januar das Projekt „Kundenportal“ an den Start. Bis Dezember 2018 soll das neue Selve-Portal stehen und online gehen, in dem sich Fachkunden dann einloggen und direkt im Shop ihre Bestellungen abschicken können.

Die Kundenbefragung hat sich in vielerlei Hinsicht gelohnt: für Jenny Dombrowsky, die nach ihrer Ausbildung und erfolgreichen Abschlussprüfung von Selve übernommen wurde, für das Lüdenscheider Unternehmen, das sich im Sinne seiner Kunden gezielt weiterentwickelt, und auch für die teilnehmenden Fachkunden. Denn unter ihnen wurden fünf interessante Preise ausgelobt: Zu gewinnen gab es zwei iPads von Apple sowie drei Warengutscheine im Wert von 300, 200 sowie 100 Euro. Darüber hinaus bekam jeder Teilnehmer als Dankeschön einen praktischen Selve-Regenschirm.

www.selve.de

Trendprodukt des Jahres 2017/18

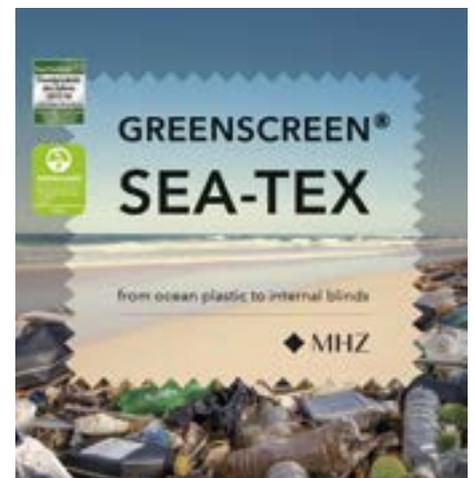


Mit der Trendkarte bietet das Unternehmen eine nachhaltige Qualität für Rollos und Flächenvorhänge an.

MHZ verbindet, etwas für die Welt von morgen zu tun.

Den Home & Trend Award in der Kategorie nachhaltige Herstellung vergibt die Initiative an Produkte, die mit einer überdurchschnittlichen Leistung überzeugen. Neben den Aspekten Design, Qualität und Nutzen dient dabei besonders die ökologische, soziale und faire Herstellung der Jury zur Entscheidung. Diese setzt sich aus renommierten Experten verschiedener Fachbereiche unter dem Vorsitz der Europaabgeordneten Eva Maydell zusammen.

www.mhz.de



Für die Herstellung wird am Strand angeschwemmter und gesammelter Plastikabfall in Recyclingfirmen zu einem sortenreinen Granulat verarbeitet.

Das MHZ Rollo Sea-TEX ist mit dem Home & Trend Award 2017 als „Trendprodukt des Jahres 2017/18 – nachhaltige Herstellung“ ausgezeichnet worden. Die unabhängige Initiative LifeCare prämierte das zu 50 Prozent aus Ozeanplastik hergestellte Gewebe Greenscreen Sea-TEX im September 2017 als herausragendes Produkt aus nachhaltiger Produktion.

Mit der Trendkarte Greenscreen Sea-TEX bietet MHZ seit 2017 eine nachhaltige

Qualität für Rollos und Flächenvorhänge an, die zu 50 Prozent aus Ozeanplastik besteht. Für die Herstellung wird am Strand angeschwemmter und gesammelter Plastikabfall in Recyclingfirmen zu einem sortenreinen Granulat verarbeitet. Aus diesem wird dann ein Garn gefertigt, das zu 100 Prozent aus recyceltem Ozeanplastik besteht. Im Gewebe findet sich das Garn dann als Schussfaden wieder. Somit lässt sich maßgeschneiderter, funktionaler und



Alexander Fritz, Markisen-Fachmonteur

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

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

VARISOL
Wir sind Markisen.

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

Ein Minus beim Umsatz, ein Plus bei der Ausgangslage



Vor kurzem ist das Unternehmen umgezogen.

„Die eigenen Hausaufgaben erledigen“ – so könnte das Motto lauten, mit denen die „Muggergittermacher“ das Jahr 2017 absolviert haben. Eine Softwareumstellung, die Reibungsverlust erzeugte und viel Zeit in Anspruch nahm, hat man inzwischen abgeschlossen. Hinzu kam der Erwerb einer neuen Produktions- und Lagerhalle im Jahr 2016. Für Geschäftsführer Dr. Hans Mehringer waren diese Investitionen die großen „Baustellen“ des Jahres. Während die Spengler & Meyer GmbH das Jahr 2017 voraussichtlich mit einem Umsatzminus von fünf Prozent gegenüber dem Vorjahr beendet, geht Dr. Hans Mehringer umso zuversichtlicher ins neue Jahr 2018.

63 Mitarbeiter beschäftigte der Hersteller von Insektenschutz in der Spitze der Hochsaison 2017 – so viel wie noch nie. Elf neue Mitarbeiter wurden eingestellt. Geht es nach dem Chef, sollen die meisten Arbeitsplätze von Dauer sein. Ein paar neue Kunden gewann der Betrieb, während sich einige von den Muggergittermachern verabschiedeten. Für Dr. Hans Mehringer eine unmittelbare Folge der Softwareumstellung, die zu Verzögerungen bei der Auftragsbearbeitung führte.

„Diese Softwareumstellung ist nicht spurlos an uns vorbeigegangen, was sich auch im Umsatzrückgang von etwa fünf Prozent bemerkbar macht“, räumt der 57-Jährige ein. „Umso wichtiger ist es, dass wir nach dieser Herausforderung mit guten

Voraussetzungen ins nächste Jahr starten“. Die Hausaufgaben hat man also inzwischen erledigt – das war dem Ansbacher besonders wichtig. „Infolge der EDV-Modernisierung haben wir jetzt einen Digitalisierungszustand erreicht, der für einen handwerklichen Fertigungsbetrieb überdurchschnittlich ist“, sagt Dr. Hans Mehringer.



Dr. Hans Mehringer: „Das Minus aus dem Jahr 2017 wollen wir 2018 wettmachen und den bisherigen Höchststand aus dem Rekord von 2016 übertreffen.“

Das Systemprogramm von Neher möglichst selbst umsetzen – auch das hatten sich die Muggergittermacher 2017 auf die Fahnen geschrieben. „Ein paar neue Produkte von Neher, sogenannte Plissees, das sind Falzvorhänge, die man auf die Seite schieben kann, machen wir seit 2017 selbst“, bemerkt der Firmenchef. „Jetzt gibt es nur noch zwei Artikel, die wir nicht selber fertigen: Elektrorollos und rund gebogene Teile.“

Zugenommen hat die Zahl an Sonderwünschen der Kunden, etwa bei der Auswahl an Farben und Bauteilen. „Kürzlich wollte jemand eine Eingangsschleuse in Insektenschutzgitterform, die sicherstellt, dass durch das Öffnen einer Tür keine Insekten ins Gebäude kommen. Zudem haben wir eine Reihe von Geschäftskunden, bei denen solche oder ähnliche Anforderungen nicht nur dem Wunsch nach Komfort geschuldet sind. Auch deren Produktionsbedingungen erfordern viel Schutz vor allen Fremdkörpern.“

Die nächste Herausforderung wurde gerade angenommen. Anfang Dezember zogen die Muggergittermacher von der Grenzstraße in Ansbach in die etwa 500 Meter entfernte Gutenbergstraße um. Der Zeitpunkt des Ortswechsels war kein Zufall, da der Dezember gewöhnlich ein „ruhiger“ Monat in der Produktion ist.

Für 2018 plant Dr. Hans Mehringer weitere Investitionen am neuen Standort. Bereits jetzt werden die Vorbereitungen getroffen – für eine Fotovoltaikanlage. „Das wird vermutlich die größte innerstädtische Anlage auf einem Dach“, meint der Geschäftsführer. Die geplante Leistung liegt bei 450 KW.

Mehr Kapazitäten, mehr Wachstum

Derweil hat man bereits alle Hallenflächen, die man nicht selbst benötigt, am neuen Standort vermietet. „Nur eine Büroeinheit steht noch leer“, ergänzt der Geschäftsführer. Bereits ein Jahr nach dem Erwerb ist er überzeugt: „Dieses neue Areal ist eine sehr sinnvolle Investition.“

Und das ist noch nicht alles. Dr. Hans Mehringer plant beim Thema „Grüne Energie“, 2018 einen firmeneigenen Stromspeicher zu installieren. „Damit möchte ich den Selbstnutzungsgrad der neuen Fotovoltaikanlage erhöhen und hinsichtlich umweltfreundlicher Energiegewinnung weitere Er-



An dem neuen Standort steigen die Fertigungskapazitäten von bisher 40 000 Einheiten auf über 60 000 pro Jahr.

leisten. „Am besten legen wir noch eine Schippe drauf“, sagt er. Spätestens im Januar hat der Firmenlenker alle Hände frei: „2018 kann ich mich erstmals komplett auf Vertriebsaktivitäten konzentrieren. Bisher hatten wir weder organisatorisch noch räumlich die Voraussetzungen für ein größeres Wachstum.“ Den bisherigen Mangel an Lagerplatz und Fertigungsräumen also werden die Muggergittermacher infolge des Umzugs beseitigen. Soll heißen: An dem neuen Standort steigen die Fertigungskapazitäten von bisher 40 000 Einheiten auf über 60 000 pro Jahr.

„Das Minus aus dem Jahr 2017 wollen wir dann 2018 wettmachen und den bisherigen Höchststand aus dem Rekord von 2016 übertreffen“, so Dr. Hans Mehringer. Das Jahr 2017 wird das Erste sein, in dem die Ansbacher einen leichten Umsatzrückgang hinnehmen mussten – nach immer neuen Bestmarken in den letzten drei Jahren. Dass die Firma zuletzt an manchen Stellen aus allen Nähten platzte, gehört 2018 der Vergangenheit an. Dann ist auch der Mangel an Parkplätzen vor dem Gebäude in der Grenzstraße passé.

www.muggergittermacher.de

fahrungen sammeln.“ Die Sonnenenergie quasi als Sprungbrett, um eines Tages in die Elektromobilität einzusteigen. „Vielleicht haben wir in wenigen Jahren eine eigene Tankstelle für E-Autos.“

Seinen größten Wunsch für das Jahr 2018 formuliert Dr. Hans Mehringer so: Nach der Standortverlagerung will er möglichst schnell die gesamten Fertigungsprozesse und Logistik in gleicher Qualität gewähr-



Inspiration aus Mailand, Paris, New York.
Kollektion aus Deutschland. Exklusiv.

3D App

Wunschmarkise live
am Haus konfigurieren.
JETZT kostenlos
im App-Store.



visutex Markisentücher – exklusiv – Made in Germany

Erleben Sie die neue und einzigartige visutex Exklusivkollektion mit 50 atemberaubenden und innovativen Dessins. Finden Sie Ihren ganz persönlichen Markisenhimmel und überzeugen Sie sich selbst von der außergewöhnlichen und bewährten Qualität unserer Gewebe.

markilux visutex Kollektion – die Beste unter der Sonne. Für den schönsten Schatten der Welt. Fragen Sie uns oder informieren Sie sich vorab auf markilux.com

markilux

sicher zeitlos schön

„Wir haben uns für den Besten entschieden“

Die österreichische J. Meissl GmbH zählt zu den ersten Adressen, wenn es um innovative Sonnen- und Wetterschutzsysteme geht. Für den Zuschnitt der vielfältigen Bespannungsgewebe setzt das Familienunternehmen auf modernste Schneidtechnologie des Schweizer Herstellers Zünd. Der Zünd Cutter G3 3XL2500 hat den Zuschnitt automatisiert und die Produktionszeiten massiv reduziert.

Die Wertschöpfung bleibt in der Region

Geleitet wird das Unternehmen in zweiter Generation von Hermine Meissl: „Wir haben Kundschaft in 30 verschiedenen Ländern rund um den Globus“, berichtet sie und betont gleichzeitig, dass die Wertschöpfung zu 100 Prozent in der Region bleibt. Vom Schirmgerüst bis hin zur Bespannung,

schen Abrolleinheit kann Meissl nun auch drei Meter breite Materialrollen problemlos und effizient auf den Tisch aufziehen und verarbeiten. „Dank der Möglichkeit, Rollen bis zu einer Breite von drei Metern verarbeiten zu können, konnten wir die Bandbreite an Materialien deutlich vergrößern“, erklärt Manfred Deisl, Leiter Planung und Konstruktion. Zudem hat die Möglichkeit, große Rollenbreiten verarbeiten zu können,

den angenehmen Nebeneffekt, dass weniger Quernähte gesetzt werden müssen, was nicht nur rein optisch ein Vorteil ist. Eine große Erleichterung in Sachen Rollenhandling ist die automatische Abrolleinheit. Die Gewebe werden von den Herstellern in den unterschiedlichsten Rollenbreiten angeliefert, sind mit ihrem hohen Gewicht schlecht zu handhaben und werden täglich mehrmals gewechselt. Die Abrolleinheit vereinfacht das Rollenhandling enorm. Die Möglichkeit, größere Rollenbreiten verwenden zu können, war ein wichtiges Kriterium in einem längeren Evaluationsprozess. In dessen Verlauf unterschiedlichste Materialien getestet wurden.



Der Cutter schneidet auch dicke Materialien ohne Einbußen bei Qualität oder Geschwindigkeit.

Pfarrwerfen ist eine beschauliche 2200-Seelen-Gemeinde im österreichischen Salzburger Land. Hier produziert das Familienunternehmen Meissl seit über 40 Jahren Sonnenschutzlösungen für den Weltmarkt. Ein eigentlicher Verkaufs- und Exportschlagere von Meissl waren in den 90er-Jahren die sogenannten Schirmbars. Diese dürften die Après-Ski-Kultur nachhaltig beflügelt haben. In den letzten Jahren hat sich der Fokus verschoben. Meissl-Schirme kommen mittlerweile auf der ganzen Welt zum Einsatz und können auch mal eine Spannfläche von 200 Quadratmetern und einen Durchmesser von 16 Metern haben. Sie spenden Schatten auf Terrassen von Luxushotels in Kasachstan oder Japan, in lauschigen Biergärten von Wien bis München, an windigen Strandbars auf Sylt oder auf Golfplätzen in den USA. Meissl ist mittlerweile ein gefragter Spezialist, wenn es um maßgeschneiderte textile Outdoor-Spezialanfertigungen für Gastronomie und Hotellerie geht. Jede Schirmlösung, die die Produktion verlässt, ist ein Unikat, eine Einzellösung.

jeder Schirm wird vollständig in Pfarrwerfen hergestellt. Die lokale Verwurzelung in Kombination mit enormem technischem Know-how, einer sprichwörtlichen Flexibilität und einem außerordentlichen Individualisierungsgrad sind denn auch die wichtigsten Zutaten für das Erfolgsrezept. Was 1976 mit Hermine Meissls Vater Johann einst als Schlosserei begann, ist heute eine topmoderne Schirmfabrik mit 45 Angestellten und einem Exportanteil, der mittlerweile bei über 50 Prozent liegt.

Produktion modernisiert

2017 wurden rund zwei Millionen Euro in die Modernisierung und Optimierung investiert. Die Produktionsfläche wurde erweitert und in neuste Produktionstechnik investiert, unter anderem in einen hochmodernen Einzellagencutter G3 3XL-2500 von Zünd für den automatisierten Zuschnitt der Gewebe für die Schirmbespannungen. Mit einer Arbeitsfläche von 3,2 Meter Breite mal 2,5 Meter in der Tiefe und einer automati-

Viele Materialien, ein Cutter

So verschieden und individuell wie die Schirmsysteme sind auch die Stoffe, die für deren Herstellung zum Einsatz kommen. Die hochwertigen technischen Gewebe sind entweder

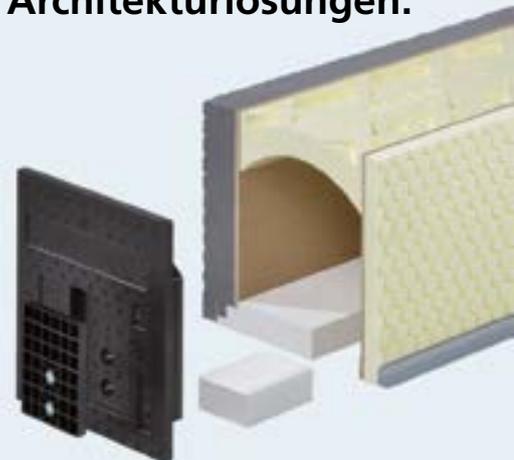
aus Acryl- oder vermehrt auch Polyesterfaser. „Unsere Schirme müssen auch unter extremen Bedingungen bestehen. Nässe und Temperaturschwankungen dürfen ihnen nichts anhaben. Darüber hinaus müssen sie hohe Isolierwerte erreichen, flammhemmend oder schallabsorbierend sein, oder alles zusammen“, erklärt Manfred Deisl. Das führt dazu, dass auch regelmäßig neue Materialien auf ihre Einsatzmöglichkeiten getestet werden müssen. Viele Gewebe sind ein- oder beidseitig beschichtet oder gummiert. Sie sind dadurch steifer, fester und anspruchsvoller im Zuschnitt. Der Zünd Cutter vermag all diese Gewebe mühelos zu verarbeiten und ist absolut zuverlässig im Dauereinsatz. „Wir bringen die unterschiedlichen Gewebe absolut verzugsfrei auf den Zünd Cutter auf. Die Präzisions-Schneidwerkzeuge von Zünd gewährleisten eine konstant hohe Schnittqualität ohne Wulstbildung. Wir können auf dem Zünd Cutter problemlos auch dicke Materialien ohne Einbußen bei der Qualität und der Geschwindigkeit zuschneiden. Im Zuge neuer

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



Für die Schirmsysteme werden je nach Anforderung unterschiedlichste technische Gewebe eingesetzt.

Bestimmungen in Lärm- und Schallschutz werden Vliese in die Gewebe eingearbeitet. Diese sind teilweise so dick, dass sie bis dahin aufwändig von Hand zugeschnitten werden mussten. Entsprechend hoch ist die Zeitersparnis heute. „Der neue Zünd Cutter erleichtert unsere Arbeit enorm“, so Manfred Deisl. Auch das Bedienpersonal war von Anfang an begeistert von der neuen Zuschnittlösung und ihren Möglichkeiten. „Die Einarbeitungszeit war dank der intuitiven Bedienung sehr kurz und die Bediener schon nach kurzer Zeit bestens vertraut mit dem neuen Zünd Cutter.“

Das Gesamtpaket passt

Permanenter Zeitdruck prägt das Tagesgeschäft bei Meissl, höchste Flexibilität ist

oberstes Gebot, auch bei den Produktionsmitteln. „Es ist ein absolutes Muss für uns, Produktionssysteme einzusetzen, die verlässlich arbeiten. Mit seinen minimalen Standzeiten hat der Zünd Cutter hier neue Maßstäbe gesetzt. Fällt trotzdem einmal etwas vor, können wir uns auf sehr kurze Reaktionszeiten beim Service verlassen“, so Manfred Deisl und meint abschließend: „Am Ende entschieden wir uns für Zünd, weil das Gesamtpaket einfach perfekt passte. Nicht nur die Technologie in Software, Zuschnitt und Rollenhandling selbst hat uns überzeugt, auch weiche Faktoren wie kompetente Betreuung und schneller sowie professioneller Service haben uns den Entscheid letztlich einfach gemacht.“

www.zund.com



Dank der intuitiven Bedienung war der Zeitaufwand für die Einarbeitung sehr kurz.

Ausrichtung auf die Zukunft



Dan Schmitz blickt nach der erfolgreichen Neuorganisation seiner Unternehmensgruppe positiv auf das Jahr 2018.

Das Jahr 2017 war ein bedeutendes Jahr für die Schmitz-Werke GmbH + Co. KG. Die Unternehmensgruppe wurde maßgeblich auf die Zukunft ausgerichtet. Mit dem klaren Bekenntnis des geschäftsführenden Gesellschafters Dan Schmitz und seinen Mitgesellschaftern, auch in Zukunft ein Familienunternehmen zu bleiben, wurden strukturelle Veränderungen im Inland auf den Weg gebracht.

Die beiden Geschäftsbereiche Sonnenschutz und Textil wurden zum Januar 2018 zu eigenständigen Unternehmen, der Markilux GmbH + Co. KG und der Schmitz Textiles GmbH + Co. KG. Die Schmitz-Werke GmbH + Co. KG fungiert nunmehr als Holding über den operativen Gesellschaftern. Das Jahr 2017 stand daher im Zeichen der Vorbereitung auf die neue Unternehmensstruktur.

„Die Flexibilität überschaubarer Unternehmenseinheiten mit direktem Bezug zum Markt, Kunden und Produkt werden sich im nationalen und internationalen Wettbewerb auszahlen“, zeigt sich Dan Schmitz überzeugt. In einer sich immer schneller verändernden Welt setzt man daher bewusst

nicht auf zentral gesteuerte Konzernstrukturen. Neben der Veränderung in der Gesellschaftsstruktur waren die großen Themen in 2017 die Einführung der neuen Markisenstoff-Kollektion und der Neubau des Markilux Bürogebäudes mit Schauraum und Schulungszentrum.

Operativ positiv war 2017 die Umsatzausweitung der Schmitz-Werke um 4,0 Prozent auf 107,3 Mio. Euro. Der Exportanteil lag bei 34,6 Prozent. Das Investitionsvolumen betrug 7,0 Mio. Euro und die Zahl der Mitarbeiter stieg leicht auf 690 Beschäftigte.

Fundamente für die Zukunft gelegt

2017 konnte Markilux nochmals beim Umsatz zulegen. Sonne war Mangelware, aber die immer mehr auch als Wetterschutz verwendbaren Produkte sind beim Endverbraucher gut angekommen. Somit ein weiteres Rekordjahr im Umsatz, aber auch ein rekordverdächtiges Jahr im Bereich der Projekte. Schnelle Entscheidungsstrukturen der Gesellschafter 2016 haben eine ebenso zügige Umsetzung des neuen Bürogebäu-

des mit Ausstellung und Trainingsbereichen nach sich gezogen: Baubeginn im Januar 2017, Fertigstellung und Bezug mit rund 115 Mitarbeitern im November 2017 – alles im Zeit- und Budgetrahmen. Eine neue Markisenstoff-Kollektion mit fünf Jahren Laufzeit wurde den Fachpartnern im Rahmen einer Roadshow an den Standorten der Markilux-Ausstellungszentren als eine von acht Neuheiten („The New Eight“) präsentiert. Markilux Markant, ein Markisendach, angesiedelt zwischen Lamellen- und Glasdach, aber Markilux-typisch, rundet das Angebot im Bereich größerer Beschattungsfächen weiter ab. Automatisierung und Digitalisierung waren die Schwerpunkt-Projekte in Produktion und Marketing. Große Aufmerksamkeit im Markt fand die neue Markilux App, die den Endverbraucher die Möglichkeit gibt, Ihre Wunschmarkise am eigenen Haus zu visualisieren. Markilux ist für die Zukunft gerüstet, sowohl als interessanter Arbeitgeber für Fachkräfte, aber vor allem als national und international führender Hersteller von textilem Sonnen- und Wetterschutz.

Erneutes Umsatzplus

Auch im zweiten Jahr in Folge konnte Drapilux, die Marke für Dekorationsstoffe mit intelligenten Funktionen, beim Umsatz wieder zulegen. Entgegen einem zweistelligen Umsatzrückgang der gesamten Branche konnte Drapilux den Umsatz im Vergleich zum Vorjahr zudem auch 2017 im Inland weiter steigern.

Ein wichtiger Meilenstein ist dabei immer die Teilnahme an der Heimtextil, der internationalen Leitmesse für Wohn- und Objekttextilien, die traditionell Anfang Januar das Branchenjahr in Frankfurt einläutet. Hier waren in 2017 und auch im Januar 2018 erneut deutlich mehr Besucher aus insgesamt 54 Ländern auf dem Drapilux-Stand zu verzeichnen.

Durch personelle Neubesetzungen im Vertriebsteam für Asien und Middle-East kam es auch in diesen wirtschaftlich starken Regionen zu einer spürbaren Belebung des Geschäftes. Insgesamt wird Drapilux nun wieder deutlicher vom Markt wahrgenommen – nicht zuletzt auch dank eines prägnanteren Marketings und interessanter Neuentwicklungen, wie Bicolor-Unis und strukturierte Dimouts. Der Artikel Drapilux 218, ein schneeweißer Verdunkelungsstoff, wurde zusätzlich Ende 2017 vom Rat für Formgebung mit einer Nominierung zum „German Innovation Award“ bedacht. Mit der Aufnahme von hochwertigen

Jacquard-Artikeln konnte man – insbesondere im Hotel- und Schiffsbereich – eine Sortimentslücke schließen.

Im Messebereich bestreitet Drapilux mit neuen Formaten wie „HiDesign“ und der Teilnahme an der „Seatrade“ neue Wege, um noch direkter internationale Architekten und Entscheider der Branche anzusprechen. Mit dem positiven Rückenwind der Heimtextil 2018 und gestärkt durch die strukturelle Neuorganisation des Gesamtunternehmens blickt Drapilux optimistisch in die Zukunft.

Weltweite Wertschätzung

Im Bereich Sonnenschutz war das Jahr 2017 für Swela, der Outdoorstoffmarke der Schmitz-Werke, ein Jahr des Übergangs: die neue „Rayos“-Kollektion löste mit ihrer Markteinführung Ende 2017 die nunmehr fünf Jahre alte Kollektion aus 2013 erfolgreich ab. Die Vermarktung erfolgte dabei in Richtung der Industriekunden auf bestehenden Märkten, aber auch neue, internationale Märkte kamen in den Fokus. Ein

Novum: marketingtechnisch wird „Rayos – Jedem seine Farbe“ vor allem auf dem niederländischen Markt erstmals bis zum Endverbraucher kommuniziert. Neben dem Arbeitsschwerpunkt Sonnenschutz konnten im abgelaufenen Jahr die PVC-freien Screen-Gewebe vor allem Architekten vorgestellt und bei ersten Projekten eingesetzt werden. Im Segment der Bootsverdeckstoffe stand zum Jahresende 2017 die Markteinführung der „Ocean“-Kollektion an, die nach intensiver Entwicklungsarbeit eine Antwort aus dem Hause Schmitz auf die Nachfrage seitens der maritimen Verarbeiter nach einem Polyester-Gewebe darstellt, das bisher am Markt verfügbaren Textilien technisch überlegen ist.

2018 geht die Vermarktung der Markisenstoff-Kollektion „Rayos“ und der maritimen Qualität „Ocean“ weiter, wobei nun der Eintritt in neue Märkte in Asien im Fokus steht und über lokale Vertretungen bereits realisiert wurde. Zudem erfolgt eine komplette Überarbeitung der „Cielo“-Kollektion für Outdoor Bezugstoffe, um pro-

duktseitig in allen Segmenten den Ansprüchen der internationalen Märkte begegnen zu können.

Gut gerüstet für 2018+

Eine neue Firmenstruktur und verbesserte Organisationsabläufe, unterstützt von Automation und Digitalisierung, sowie zukunftsweisende Projekte, die in 2017 zum Abschluss gekommen sind, werden für eine weiter positive Unternehmensentwicklung 2018 und darüber hinaus sorgen. Entsprechend optimistisch blickt Dan Schmitz auf seine neu aufgestellte Unternehmensgruppe: „Die Schmitz-Werke GmbH + Co. KG soll zukünftig Dienstleister für die ansonsten eigenständig operativ arbeitenden Geschäftseinheiten sein. Beteiligungen und weitere Kooperationen schließe ich für die Zukunft nicht aus, sofern diese die Unternehmensgruppe, die bereits heute aus 19 Firmen besteht, insgesamt nach vorne bringen.“

www.schmitz-werke.com

Fertigungsprozesse optimiert

Seit 40 Jahren produziert die TS-Aluminium GmbH & Co. KG Aluminiumprofilsysteme für Terrassendächer, Wintergärten oder Carports. Um künftig seinen Kunden eine schnellere Lieferung der Produkte zu bieten, hat der Systemhersteller seine Fertigungsprozesse mit Hilfe von Fischer Consulting um 20 Prozent optimiert.

Das Traditionsunternehmen TS-Aluminium in Großefehn blickt auf einen stabilen Entwicklungsweg: Was vor 40 Jahren als Zwei-Mann-Betrieb begann, hat sich inzwischen zu einem modernen Unternehmen mit mehr als 30 Millionen Euro Umsatz pro Jahr und 120 Mitarbeitern entwickelt. Erst 2017 vergrößerte das Systemhaus seine Produktions- und Büroflächen, die zwischenzeitlich über 20 000 Quadratmeter groß sind.

Stetes Wachstum und die Ausdehnung der Projekte auf das europäische Ausland erfordern Investitionen und Neustrukturierungen. Den Plan zur Anschaffung einer neuen Beschichtungsanlage nahmen Geschäftsführer Rainer Trauernicht und sein Team zum Anlass, das Fertigungslayout genau unter die Lupe zu nehmen. Sie zogen die Fischer Consulting zurate, ein Beratungsunternehmen aus der Unternehmensgruppe Fischer, zu der auch die Fischer Befestigungssysteme gehören.

Die Berater der Fischer Consulting optimieren seit Jahrzehnten Konzernintern und in Firmen, in Behörden und in Handwerks-



Auf inzwischen über 20 000 Quadratmeter belaufen sich die Büro- und Produktionsflächen des Unternehmens.

betrieben Prozesse anhand des firmeneigenen Fischer Prozess-Systems. Das Layout für den 3000 Quadratmeter großen Fertigungsbereich wurde im Zuge einiger Workshops auf Basis dieses Systems neu angeordnet. „Mit Unterstützung von der Fischer Consulting haben wir unsere Fertigungsprozesse deutlich verschlanken können. So beliefern wir unsere Kunden schneller und sparen gleichzeitig Kosten“, berichtet Geschäftsführer Rainer Trauernicht.

Auch künftig werden die Mitarbeiter von TS-Aluminium Optimierungsmaßnahmen vornehmen: Teil der Workshop-Reihe von Fischer Consulting waren auch eine detaillierte Schulung zu den Prinzipien des Fischer Prozess-Systems sowie Informationen zu gängigen Workshop-Methoden und zu den verschiedenen Verschwendungsarten.

www.ts-aluminium.de

Weiteres Wachstum



Schlotterer/Andreas Hauch

„Nach dem Erfolgjahr 2016 waren wir nicht sicher, ob der Bedarf so hoch bleibt und blieben bei unserer Planung für 2017 sehr zurückhaltend. Schlussendlich haben wir unsere Prognosen wieder übertroffen und konnten ein Umsatzwachstum um sechs Prozent auf 69,9 Millionen Euro verbuchen“, so die beiden Geschäftsführer Peter Gubisch (l.) und Wolfgang Neutzat.

Das Jahr 2017 verlief für die Schlotterer Sonnenschutz Systeme GmbH gewohnt erfolgreich: Mit einem Plus von sechs Prozent, konnte Österreichs Marktführer für außenliegenden Sonnenschutz den Gesamtumsatz auf 69,9 Millionen steigern (2016: 65,9 Millionen). Im Export verzeichnete das Salzburger Unternehmen einen überproportionalen Zuwachs, wodurch sich der Exportanteil von 20 auf 22 Prozent erhöhte. Rund 12 Prozent des Umsatzes investierte Schlotterer 2017 in den Ausbau hochtechnologisierter Produktionsabläufe und in die Aufstockung des Verwaltungsgebäudes. Für den nachhaltigen Unternehmenserfolg setzt Schlotterer 2018 auf einen weiteren Ausbau der Hightech-Produktion, wofür rund

5,5 Millionen Euro investiert werden sollen. Daneben ist die Einstellung von 45 neuen Mitarbeitern geplant.

Nach dem Rekordumsatz von 2016 setzte Schlotterer für das abgelaufene Geschäftsjahr 2017 auf eine bedachtsame Umsatzplanung. „2016 war ein besonders erfolgreiches Jahr. Wir konnten den Umsatz um beeindruckende 21 Prozent steigern und mit einem Gesamtumsatz von 65,9 Millionen Euro das erfolgreichste Geschäftsjahr seit Bestehen verzeichnen. Nach diesem Erfolgjahr waren wir nicht sicher, ob der Bedarf so hoch bleibt und blieben bei unserer Planung für 2017 sehr zurückhaltend. Schlussendlich haben wir unsere Prognosen wieder übertroffen und

konnten ein Umsatzwachstum um sechs Prozent auf 69,9 Millionen Euro verbuchen“, freut sich Schlotterer-Geschäftsführer DI Peter Gubisch. Im Export erzielte der Salzburger Sonnenschutzhersteller ein besonders starkes Wachstum von 15 Prozent, wodurch der Exportanteil von 20 auf 22 Prozent gesteigert werden konnte. Für den Erfolg zeichnet vor allem der Zuwachs auf den beiden Hauptexportmärkten Deutschland und Ungarn verantwortlich.

8,4 Millionen Euro für Standort-Ausbau

Rund 8,4 Millionen Euro investierte Schlotterer 2017 in den Ausbau des Standorts in Adnet, was einer Investitionssumme von 12 Prozent des Jahresumsatzes entspricht. Mit einem Betrag von vier Millionen Euro floss der Großteil in eine neue, volldigitalisierte und ergonomisch gestaltete Rollläden-Fertigung. Somit können nun alle drei Produktgruppen von Schlotterer – Raffstoren, Insektenschutz und Rollläden – auf vollständig digitalisierten, papierlosen Produktionsstraßen gefertigt werden. Auch in den Ausbau des Verwaltungsgebäudes wurde kräftig investiert: Nach einer kompletten Dachabtragung wurde ein zusätzliches Stockwerk in Form einer Pfosten-Riegel-Konstruktion aus Aluminium und Glas aufgebaut, Erdgeschoss und das erste Stockwerk wurden generalsaniert. In den Innenräumen wurden aktuelle Bürokonzepte umgesetzt – dazu zählen unter anderem Begegnungszonen in den Gängen, moderne Gemeinschaftsarbeitsplätze, höhenverstellbare Tische und die Installation eines Bistros für die Mitarbeiter. „Mit dem Ausbau des Verwaltungsgebäudes wollten wir ein ideales Arbeitsumfeld und gleichzeitig mehr Platz für den gestiegenen Personalbedarf schaffen. Durch die räumliche Erweiterung konnten wir außerdem Arbeitsplätze für weitere 40 Mitarbeiter einrichten“, erklärt Wolfgang Neutzat, Geschäftsführer von Schlotterer.

Schlotterer (3)



Seit 2011 wurden insgesamt 42 Millionen Euro in den Standort Adnet investiert.

Vom Produktionsbetrieb zum Hightech-Unternehmen

Österreichs führender Hersteller von außenliegenden Sonnenschutzlösungen setzt schon lange auf einen hohen Digitalisierungsgrad in der Produktion und die durchgängige Vernetzung des gesamten Unternehmens. Seit 2011 wurden insgesamt rund 42 Millionen Euro in den Standort in Adnet investiert, was 10 Prozent vom Umsatz in dieser Periode entspricht. „Durch



2017 wurde das Verwaltungsgebäude um ein zusätzliches Stockwerk in Form einer Pfosten-Riegel-Konstruktion aus Aluminium und Glas ergänzt.



Das Unternehmen bildet derzeit acht Jugendliche zu SonnenschutztechnikerInnen aus. 2018 sollen drei weitere Lehrlinge dazukommen.

diese Investitionen hat sich Schlotterer zu einem Hightech-Unternehmen mit modernsten Maschinen und Fertigungsstraßen und einer weit fortgeschrittenen Digitalisierung entwickelt“, erläutert Peter Gubisch den Entwicklungsweg des Unternehmens. „Sonnenschutz- und Insektenschutzsysteme sind mittlerweile hochkomplexe Produkte, sie werden in mehreren tausend Varianten in Losgröße ‚1‘ hergestellt. Für eine effiziente, fehlerfreie und konkurrenzfähige Produktion bedarf es einer Fertigung mit modernsten Abläufen und vollautomatischen Produktionsmaschinen – das ist nur mit einer durchgängigen Digitalisierung möglich.“

Bereits seit 2013 setzt das innovative Unternehmen auf eine ganzheitliche EDV-Lösung – die Vernetzung reicht von der Auftragerfassung über die Produktions- und Maschinensteuerung bis hin zum Versand. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde zudem ein hochmoderner Webshop für Händler eingeführt und nahtlos in das bestehende System integriert. Die Vernetzung beginnt seither bereits beim Kunden und bietet den Vertriebspartnern von Schlotterer einen übersichtlichen und fehlerfreien Konfigurations- und Bestellprozess. Produktvarianten können beliebig modifiziert und durchkalkuliert werden, auch wesentliche Informationen wie Bestellstatus und Lieferzeitpunkt sind im Webshop abrufbar. Damit bietet der Sonnenschutzspezialist seinen Fachhändlern höchste Flexibilität und Transparenz im Verkaufsprozess. Der Webshop selbst ist logisch und userfreundlich aufgebaut, ganz nach seinem Vorbild Zalando. Seit seiner Einführung im März 2017 wurde bereits ein

Fünftel aller Aufträge darüber bestellt – Tendenz steigend.

Instandhaltung 4.0.

Unter dem Stichwort „i-maintenance“ hat sich Schlotterer für 2018 die Digitalisierung der klassischen Instandhaltung auf die Fahnen geschrieben. „Mit Hilfe einer, mit unserem ERP-System verflochtenen, eigenen In-

standhaltungssoftware werden wir künftig verschiedenste Störfälle aber auch notwendige Wartungen, Reinigungsarbeiten und das Ersatzteilmanagement online einsehen und in Echtzeit digital abhandeln können“, beschreibt Wolfgang Neutatz die Vorteile der „Instandhaltung 4.0“.

Neueinstellung von 45 Mitarbeitern geplant

Dank der positiven Unternehmensentwicklung konnte der Mitarbeiterstand im Vergleich zu 2016 um durchschnittlich 30 Personen erhöht werden. Das Team um Schlotterer zählte zum Jahresende 2017 bereits 437 Mitarbeiter und macht den Sonnenschutzhersteller so zu einem der größten

Arbeitgeber im Salzburger Tennengau. 2018 plant Schlotterer das Unternehmen mit weiteren 45 Mitarbeitern zu verstärken. „Wie schon 2017 wollen wir den Produktionsbereich weiter ausbauen, zudem suchen wir Mitarbeiter für Technik und Vertrieb in Deutschland“, kündigt Wolfgang Neutatz an. Das Gewinnen und dauerhafte Halten von Mitarbeitern wird immer wichtiger: „Wir wollen weiterhin ein attraktiver Arbeitgeber sein und unseren Mitarbeitern das bestmögliche Arbeitsumfeld bieten. Dazu gehören moderne, ergonomische Arbeitsplätze, zahlreiche Benefits und die Beteiligung jedes einzelnen Mitarbeiters am Unternehmenserfolg.“

Derzeit bildet Schlotterer acht Jugendliche zu Sonnenschutztechnikern aus, 2018 sollen drei weitere Lehrlinge eingestellt werden. „Die Lehre zum Sonnenschutztechniker ist ebenso spannend wie abwechslungsreich und

alle Lehrlinge mit erfolgreichem Lehrabschluss wurden bisher von Schlotterer übernommen. Wir freuen uns sehr, dass sich auch immer mehr Mädchen für diesen Beruf interessieren“, betont Wolfgang Neutatz.

www.schlotterer.at



PRODUKTE UND LÖSUNGEN
RUND UM FENSTER UND TÜREN

FENSTERZUBEHÖR-SYSTEME

PRAKTISCH

FLACHLEISTEN UND KNICKWINKEL

WWW.EXTE.DE

Neues Vertriebszentrum bezogen



Nach nur zehn Monaten Bauzeit konnte das neue Gebäude bezogen werden.

Anfang 2017 hat Markisenproduzent Markilux mit dem Bau eines neuen Bürogebäudes für Vertrieb und Technik in Emsdetten begonnen. Bereits im November, nach nur zehn Monaten Bauzeit, war der Umzug geschafft. Damit fand auch die diesjährige Jahrestagung des Unternehmens in den neuen Räumen statt. Neben dem Rückblick auf die Saison war sie zugleich der Auftakt für einen neuen Unternehmensabschnitt.

2017 war für Klaus Wuchner, den Geschäftsführer für Vertrieb und Marketing von Markilux, ein Jahr mit strammem Programm. „In der vergange-

nen Saison mussten wir viele Bälle in der Luft halten. Wir haben unsere webbasierten Systeme und Informationstechnologie angepasst und erweitert. Außerdem mussten der Wechsel der Markisentuchkollektion und die Roadshows zur Präsentation der neuen Produkte für 2018 vorbereitet werden. Dass wir nach nur zehn Monaten in unser neues Gebäude einziehen konnten, war ein runder Abschluss des Geschäftsjahres“, sagt Klaus Wuchner. Der Zeitplan für Bau und Umzug hat wie geplant funktioniert und so ist der Standortwechsel reibungslos über die Bühne gegangen.

Stabwechsel in Geschäftsführung

Damit konnte die Jahrestagung des Unternehmens Mitte Dezember 2017 erstmals im neuen Schauraum des Gebäudes stattfinden. Für Michael Gerling, den Geschäftsführer für Technik und Produktion, war es der Schlusspunkt eines Jahres, in dem Markilux viel Neues angestoßen hat und gleichermaßen der Auftakt zu einem neuen Unternehmensabschnitt. So versammelten sich zu Beginn der Tagung alle 340 Mitarbeiter, um den Start von Markilux in das Jahr 2018 mit neuem Status als eigenständige GmbH & Co. KG zu begrüßen. Geschäftsführer Dan Schmitz von den Schmitz-Werken, der übergeordneten neuen Holding, übergab während der Veranstaltung die Geschäftsführung von Markilux offiziell an Klaus Wuchner und Michael Gerling, die früheren Prokuristen für Vertrieb und Marketing sowie Technik und Produktion. Das neue Vertriebszentrum steht somit auch für mehr Eigenständigkeit des Unternehmens. Die neue Geschäftsleitung ist sich zudem einig, dass der Neubau die Designmarke nach außen wesentlich wirkungsvoller repräsentiert und mit seiner modernen Ausstattung attraktive Arbeitsplätze bietet.

Raum für Austausch und neue Mitarbeiter

Markilux (2)

Die Resonanz der 115 Mitarbeiter, die in die Hansestraße 53 in Emsdetten wechselten, fiel demnach laut Klaus Wuchner und Michael Gerling durchweg positiv aus. Die Büros sind modern eingerichtet, mit Designmöbeln, höhenverstellbaren Schreibtischen, ergonomischen Bürostühlen und Doppelbildschirmen. Das sorgt für ein angenehmes, gesundes Arbeitsumfeld. „Die neuen Arbeitsplätze bieten zudem mehr Raum, sich zwischendurch schnell auszutauschen, ob an einem der Meetingpoints oder in den Teeküchen der Abteilungen“, betont Michael Gerling. Das spart übers Jahr gerechnet eine Menge Zeit und macht Entscheidungsprozesse schneller. Von Vorteil ist auch, dass Technik und Vertrieb, die mehrere Jahre lang räumlich getrennt waren, nun wieder vereint sind. Doch noch nicht alle Arbeitsplätze sind besetzt, denn das Unternehmen plant, weiter zu wachsen. „Auf zweieinhalb Etagen mit insgesamt rund 3900 Quadratmetern, mit Seminarräumen und einer eigenen Cafeteria haben wir noch genügend Platz für weitere 35 Mitarbeiter“, stellt Klaus Wuchner fest. Das Unternehmen ist mit seinen modernen Arbeitsplätzen und einer effizienten, immer mehr automatisierten Logistik und Produktion ein attraktiver und sicherer Arbeitgeber für qualifizierte Fachkräfte. Ob für feste Mitarbeiter, Werkstudenten oder saisonales Personal. „Wir haben in den vergangenen Jahren kontinuierlich in das Unternehmen investiert, in Technik, Kommunikation und Ausbildung. Nun auch in ein neues Bürogebäude, das viel Potenzial für die Zukunft bietet“, sagt Klaus Wuchner. Und so möchte er in den kommenden Jahren gemeinsam mit Michael Gerling im neuen Gebäude von Markilux weiterhin eine Menge bewegen.



Dan Schmitz (M.) übergab während der Eröffnungs-Veranstaltung die Geschäftsführung von Markilux offiziell an Klaus Wuchner (r.) und Michael Gerling.

www.markilux.com

Kommando Spezialkräfte bildet sich weiter

Soldaten des Kommandos Spezialkräfte (KSK) der Bundeswehr besuchten im Oktober des vergangenen Jahres bereits zum dritten Mal das ift Rosenheim. Das KSK trainiert innerhalb der Bundeswehr besondere Fähigkeiten, um in Notsituation schnell und effizient agieren zu können und bei riskanten Einsätzen erfolgreich zu sein. Hierzu zählt auch das Aufsprengen, Aufbrechen und Aushebeln von Türen. Daher nutzt die Bundeswehr die über 50 Jahre Erfahrung des ift, um ihren Soldaten tiefere Einblicke hinsichtlich Einbruchhemmung und Sicherheitskonzepten zu ermöglichen.

Im theoretischen Teil der Schulung ging es um einen Erfahrungsaustausch zu Einbruchhemmung und Sicherheitstechnik. Hier profitierten die 13 Soldaten und eine Soldatin von den langjährigen Erfahrungen des ift,



Prüfstellenleiter Dipl.-Ing. (FH) Konrad Querengässer (r.) mit den Soldaten und Soldatinnen bei der Schulung in Rosenheim.

beispielsweise beim Planen von Sicherheitskonzepten für Gefängnisse, Botschaften und Regierungsgebäuden.

Der praktische Teil verdeutlichte die Konstruktionsmerkmale von Fenstern und Türen. Hier wurden Ein- und Aufbruchversuche an Fenstern mit unterschiedlichen Widerstandsklassen der Einbruchhemmung durchgeführt. Die Soldaten legten dabei selbst Hand an. Die Versuche wurden durch das Experimen-

tieren mit einem „Spreizer“ ergänzt, der normalerweise von der Feuerwehr verwendet wird, um Autowrackteile aufzutrennen.

Normalerweise benutzen die Soldaten in ihren Einsätzen häufig Sprengstoff oder andere Hilfsmittel. Bei ihren Einbruchversuchen am ift wurde ihnen bewusst, wie anstrengend das händische Aufbrechen eines Fensters oder einer Tür sein kann. Besonders bei „stillen“

Einsätzen ist dies jedoch manchmal notwendig.

Ziel der Schulung war es, den Soldaten tiefere Einblicke zu geben und eigene praktische Erfahrungen zu ermöglichen. Das neu gewonnene Wissen zu Einbruchhemmung und Sicherheitskonzepten können die Soldaten nun auf ähnliche Situationen während ihrer Ausbildung und bei möglichen Einsatzszenarien beim KSK anwenden.

Beide Seiten profitierten von einem intensiven Erfahrungsaustausch. Denn nicht nur die Soldaten konnten ihren Horizont bei der Einbruchhemmung erweitern. Auch das ift lernte dabei sehr „brachiale“ Einbruchmethoden kennen, die in Zeiten von erhöhter Terrorgefahr vermehrt zum Einsatz kommen können.

www.ift-rosenheim.de

Seien Sie nicht falsch gewickelt!

Nichts geht über

Gurt- & Schnurwickler in original SIRAL-Qualität!



Qualität aus rein deutscher Fertigung

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

Ehemalige Mitarbeiter treffen sich



Becker Antriebe (2)

Die anwesenden Neu-Rentner bekamen ein kleines Dankeschön überreicht.

Am 2. Februar hatte die Becker-Antriebe GmbH aus dem hessischen Sinn erneut zum jährlichen Ehemaligen-Treffen geladen. Rund 40 Becker-Rentner konnten sich über schöne Erinnerungen aus Becker-Zeiten austauschen.

Gemäß langjähriger Tradition fanden die Feierlichkeiten im Herborner Schlosshotel statt, wo die Geschäftsführer Jürgen Timm und Hans-Joachim Wie-

gelmann die ehemaligen Kollegen herzlich begrüßten.

Anschließend wurden die Teilnehmer über die Unternehmensentwicklung, Neuheiten und aktuelle Themen informiert. Interessiert verfolgten die ehemaligen Mitarbeiter den Fortschritt des Unternehmens. Außerdem wurde eine Einladung zur diesjährigen Messe R+T in Stuttgart ausgesprochen: Auch interessierte Rentner konnten das Angebot einer Busfahrt in Anspruch nehmen und sich so anschauen, wie Becker sich auf der Leitmesse für den Rollladen-, Sonnenschutz- und Torbereich präsentierte.

Bei jedem Empfang werden auch die neu hinzugekommenen Rentner des vergangenen Jahres mit einem kleinen Dankeschön persönlich in der

Runde begrüßt. Bei fünf der insgesamt sieben Neu-Rentner konnte sich die Geschäftsführung persönlich bedanken.

Für das leibliche Wohl wurde ebenfalls gesorgt – ein ansprechender Rahmen, um sich in gemütlicher Runde zu unterhalten. Die Einladung zum jährlichen Ehemaligen-Treffen drückt ein weiteres Mal die Verbundenheit von Becker zu seinen Mitarbeitern aus, was auf großen Anklang stößt. Das unterstrich

auch noch mal der ehemalige Serviceleiter Jürgen Antl, der im Namen der gesamten Rentner einen Dank aussprach: „Es ist sicher nicht bei allen Unternehmen selbstverständlich, dass auch die ehemaligen Mitarbeiter eine solche Wertschätzung erhalten. Daher ein Dankeschön im Namen aller Rentner an die Firma Becker und seine Geschäftsleitung.“

www.becker-antriebe.de



Im festlichen Kristallsaal des Schlosshotels Herborn wurden die Rentner über die Neuigkeiten des Unternehmens informiert.

Inserentenverzeichnis

ak-technik25, 33, 44	GTE Industrieelektronik.....25	markilux.....55	Siral63
Becker Antriebe.....49	Hella11	Microtronics43	Somfy.....47
BFB.....44	heroal.....9	Neher.....45	System Elektronik65
Bühler Motor.....27	Heydebreck5	Nice.....4. US	Warema.....15
Dickson.....3	Hücking.....51	Reflexa Titeltitel + Titeltitel	Weinor Einkleber
elero2. US	Lämmermann23	Rödelbronn53	Wisniowski41
Eurosun31	Lehr.....57	Signal Iduna17	Zurflüh-Feller.....35
Exte13, 61	Lewens21	Simu.....39

Unternehmensverzeichnis

Bahama 46	Hörmann 16, 25	Renova47	System Electronic 26
Beck+Heun 31	Ift Rosenheim 63	Schlotterer 60	TS Aluminium 59
Becker Antriebe 64	Lakal 14, 27	Schmitz-Werke 58	Umbratec System 50
Dickson Constant 14	Lewens Markisen 41	Schüco 20	Warema 12, 36
Duette 18	Markilux 62	Schüt-Duis 13	Weinor 38, 40, 42
Efaflex 22	Messe Stuttgart 8	Selve 52	Wisniowski 24
Elero 10, 14	MHZ 16, 48, 51, 53	Solarlux 43	Zünd 56
Erfal 49	Mugger Gittermacher 54	Somfy 15
Erwilo 37	Nice 29
Gardinia 50	Nürnberg Messe 65
Glatz 44	Palazzo 45
Hella 28	Prix 33
Helmut Lehr 32	Profine Group 34
Heroal 30	Reflexa 6

Die nächste Ausgabe erscheint am 11. April 2018

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

Besser informiert und vernetzt!



NürnbergMesse

In diesem Jahr feiert die Weltleitmesse ihr 30-jähriges Jubiläum am Standort Nürnberg.

Mit weltweiten Innovationen rund um Fenster, Türen und Fassaden in der Angebotspalette von rund 800 ausstellenden Unternehmen sorgt die Fensterbau Frontale auch vom 21. bis 24. März 2018 wieder für einen einzigartigen Marktüberblick. Zusätzlich bietet ein interessantes Fachprogramm, erstmalig mit einem Vortragsforum in der Halle 3A, zahlreiche Informations- und Weiterbildungsmöglichkeiten zu Trendthemen der Branche.

Alle zwei Jahre informieren sich in Nürnberg Fensterbauer, Fassadenbauer, Schreiner, Architekten sowie der Handel über die neuesten Profilsysteme, Bauelemente, Glas in der Architektur, Befestigungstechnik, Sicher-

heitstechnik, Maschinen, Anlagen und vieles mehr. Für das Who-is-who der Branche ist die Fensterbau Frontale alle zwei Jahre der Termin, um Neuheiten dem internationalen Fachpublikum vorzustellen. 2018 feiert die Weltleitmesse 30-jähriges Jubiläum am Standort Nürnberg.

Nicht nur an den großen Messeständen finden die Fachbesucher interessante Innovationen – gerade auch verschiedene Programmformate bringen spannende Erkenntnisse. So lohnt sich zum Beispiel der Besuch des neuen Fensterbau Frontale Forum mit Lounge und JobBoard. Auf der Vortragsplattform in der Halle 3A bilden aktuelle Branchenthemen wie die Digitalisierung im Handwerk,

Gebäudeautomation, Sicherheit und praxisorientierte Tipps für den Handwerker Schwerpunkte und werden von Experten während der gesamten Messelaufzeit in Impulsvorträgen erörtert. Die angrenzende Lounge bietet die Möglichkeit zum Netzwerken und Durchatmen, und am JobBoard kommen Arbeitgeber und -nehmer zusammen. Zudem finden erstmalig Guided Tours zu bestimmten Fokusthemen, wie Gebäudeautomation oder Einbruchschutz, statt.

Intelligente Steuerung

„Smart Home ... mit Fenstern und Türen“ lautet das Motto der diesjährigen Sonderschau, die gemeinsam vom ift Rosen-

heim und der NürnbergMesse veranstaltet wird. Auf der Ausstellungsfläche 1-515 in Halle 1 erfahren Besucher am Beispiel von Tür, Fenster, Fassade und Sonnenschutz, wie einfach moderne Smart Home Technik heute eingesetzt und einzelne Bauelemente miteinander vernetzt werden können. In Aktionszonen wird vorgeführt, wie Antriebe und Sensoren montiert, verkabelt, an die Steuerung angeschlossen und in einem zentralen System integriert werden. Darüber hinaus gibt es eine Übersicht zu den aktuell verfügbaren technischen Möglichkeiten und deren Vor- und Nachteilen.

www.frontale.de



EXTREME LINE

Dunkelstrahler - Carbonstrahler - LED Leuchten

www.ExtremeLine.de

Frontale Nürnberg
Stand 7AF106 21 - 24 März



Sichern Sie sich Ihre Eintrittskarte.
Solange Vorrat reicht!

Marktführende Infrarotheizstrahler

Was vor 45 Jahren aktuell war ...



Außen-Raffstores

Außen-Raffstores sind ein außenliegender Sonnen- und Wetterschutz, der auch starken Witterungseinflüssen trotz.

Sie bestehen aus folgenden Bauteilen:

Kopfprofil aus Aluminium, eingebrannt lackiert.
Einbauteile nichtrostend aus witterungsbeständigem, abriebfestem Polyamid, schraublos eingerastet.
Spezial-Lamellen aus einer kupferarmen Aluminium-Legierung, doppelt eingebrannt lackiert, 80 mm breit, 0,5 mm dick, durch beiderseitige Vollbördelung besonders breiten- und längenstabil.

Tex-Aufzugsband, temperatur- und witterungsbeständig,bruch- und knickfrei, geräuscharm.

Doppelsteg-Leiterkordel aus unverwüßlichem TREVIRA-hochfest.

Klappbare Kasten-Unterleiste aus eloxiertem Aluminium,



nicht abkippend, nach unten zu öffnen, deshalb alle Einbauteile leicht zugänglich.

Seitliche Führungsschienen aus eloxiertem Aluminium mit Kunststoffeinlage sorgen für reibungsloses Gleiten des Behanges.

Führungsnippel aus Aluminium, kunststoffumspritzt, absolut fest mit der stabilen Breitlamelle verbunden.

Außen-Raffstores sind wesentlich stabiler als Sonnenschutzanlagen mit herkömmlichen Lamellen und können trotzdem in den üblichen Sturzaussparungen untergebracht werden. Der Außen-Raffstore benötigt eine Einlaufbreite von nur 120 mm bei glatter Einlauffläche, z. B. Aluminium-Schutzkästen, sonst 130 mm, um ein Scheuern der Leiterschneüre zu verhindern.

Die 80 mm breiten Lamellen und der dadurch gegebene große Stegabstand, ca. 70 mm, gewähren auch bei schräggelagerten Lamellenbehang noch einen guten Durchblick und bei vollkommen gewendetem Behang einen einwandfreien Lamellenschluß.

Ganz gleich, in welchem Winkel die Sonne auf das Fenster fällt, Außen-Raffstores blenden ab, denn sie lassen sich um ca. 180° nach beiden Seiten wenden, unabhängig davon, ob der Behang ganz oder nur teilweise herabgelassen ist.

Außen-Raffstores klappern nicht; durch die schweren Lamellen läuft ein geräuschfreies Texband und die kunststoffüberzogenen Nippel gleiten in Aluminiumschienen, die mit Kunststoffprofil ausgelegt sind.

Weil jede Lamelle wechselseitig einen Führungsnippel erhält, kann der Behang auch bei Wind nicht pendeln.

Die Außen-Raffstores können wahlweise mit Gelenkkurbel zur Bedienung von Hand oder mit im Kopfkanal eingebautem Elektromotor, also vollautomatischer Bedienung, ausgestattet werden. Lieferbare Farben in Porzellanweiß oder in Perlgrau.

(Hüppe)

RTS MAGAZIN

Rollladen · Tore · Sonnenschutz

53. 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

Dr. Rüdiger Gottschalk (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 Wirtschaftswerbegeellschaft mbH
Anzeigenleitung: Michael Jansen
(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. 53 vom 1. Januar 2018

Wir sind Mitglied in folgenden Verbänden



Leser-Service und Abonnentenbetreuung

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

Erscheinungsweise

12 Ausgaben pro Jahr

Bezugspreis

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

Grafik-Design

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

Druck

D+L Printpartner GmbH, Schlavenhorst 10, 46395 Bocholt

Erfüllungsort und Gerichtsstand: Düsseldorf

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

(ISSN 2199-6644)



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

www.die-fassade.de

verbreitete Auflage: 5.598
IVW IV/17



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

www.glas-rahmen.de

verbreitete Auflage: 9.228
IVW IV/17

Umfassendes Know-how rund um die Gebäudehülle



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

www.rts-magazin.de

verbreitete Auflage: 11.727
IVW IV/17



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

www.forum-wintergaerten.de

verbreitete Auflage: 4.577
IVW IV/17

Looking for ways that don't exist (not yet)

We are 25 Years Young,
we try alternative ways with the aim of simplifying
everyday's movements and create a more sustainable future
for homes and buildings.



Nice is the natural interaction
between person and technology.
We control gates, garage doors,
alarm systems, blinds and shutters
with automated solutions,
to design your Nice world.

