

## Smart, sicher, komfortabel

Intelligente Hausautomatisierung mit Centero Home

**BRANCHE:** Synergien in Sachen Sonnenschutz

**OBJEKT:** Panoramaaussicht inklusive

**TECHNIK:** Behangtypen optimal motorisieren



Neue Wege in der  
**betrieblichen**  
Altersversorgung

Für Sie wird es einfacher.  
Für Ihre Mitarbeiter **einfach besser.**

Die betriebliche Altersvorsorge geht neue Wege – und wir gehen mit! Im Rahmen des neuen Betriebsrentenstärkungsgesetzes haben wir unsere Vorsorgeprodukte für Sie noch besser gemacht. Die neue bAV der SIGNAL IDUNA bietet Ihnen ein umfassendes Leistungspaket, mit neuen passenden Produktlösungen und innovativen Prozessen. Jetzt mehr erfahren unter:

[www.die-neue-bav.de](http://www.die-neue-bav.de)

**SIGNAL IDUNA**   
gut zu wissen

# Damit alles seine Ordnung hat

Ich mag meinen Job. Einer der Gründe dafür ist neben der natürlich absolut fantastischen Thematik sowie des Leser- und Kundenstamms des RTS Magazins sicherlich auch, dass nur in Maßen reglementiert wird. Und wenn doch, hat man zumindest Einfluss auf das, was einem da blüht.

Vom Freundes- und Familienkreis weiß ich, dass das nicht selbstverständlich ist. So manch einer ist an oftmals sich unsinnig auswirkenden Hürden verzweifelt. Und wenn die Vorgaben nicht unsinnig sind, dann sind sie wenigstens so kompliziert, dass man kaum folgen kann. Einem schönen Beispiel hierfür durfte ich vor Kurzem beiwohnen und mich sogar aktiv einbringen: Meine Freundin arbeitet in einer Behörde und hat sich dort intern für eine neue Stelle beworben.

Grundsätzlich werden meine Schreibkünste in meinem Umfeld gerne für Bewerbungen u. ä. in Anspruch genommen. Auch wenn Schreibstil immer höchst subjektiv ist, so kriege ich das zumindest mit der Rechtschreibung und Grammatik einigermaßen hin. Ich helfe natürlich gerne! Gesagt, getan: Es soll in der Behörde also ein Treppchen nach oben gehen. Hierzu reicht es nicht, dass sich die Vorgesetzten diejenigen in puncto Qualifikation genauer ansehen, die für die Position in Frage kommen und ihnen häufig schon seit Jahren bestens bekannt sind. Nein, nein! Ein sehr aufwendiges Bewerbungsverfahren muss her. Und zu diesem kann nur eine außerordentlich ansprechende Bewerbung die Eintrittskarte sein.



Wer nun meint: „Na ja, das muss halt gut geschrieben sein“, der täuscht sich genauso wie ich. Das muss nicht gut, sondern regelkonform geschrieben sein! Ganz weit oben in der Liste der

möglichen Fallstricke stehen aktuell die Gendersterne. Natürlich habe ich da schon von gehört, aber mich noch nicht wirklich damit beschäftigt. Das änderte sich an diesem Nachmittag nun schlagartig. Während wir gemeinsam in Höchstgeschwindigkeit zusammentragen konnten, was meine Freundin insgesamt ausmacht und sie für diese Position befähigt, haben wir gefühlte zwanzig Stunden damit zugebracht, diese Sterne richtig zu setzen.

Grundsätzlich ist es natürlich gut, dass die Gleichbehandlung der Geschlechter auch sprachlich erfolgt – da sind sich sicher alle einig. Und es ist auch nicht besonders schwer, das in Texten durch entsprechende Formulierungen umzusetzen. Aber Sterne setzen nach Regeln? Gut gemeint ist ja nicht automatisch auch gut gemacht. Muss meine Freundin durch die Sterne wirklich belegen, dass sie in puncto Geschlechter und Gleichberechtigung absolut im Bilde ist? Anscheinend schon. Also schreiben wir von Lehrer\*innen, Veranstalter\*innen und auch über Bürger\*innen. Kompliziert wurde es für mich, wenn man den Stern beim gedanklichen Lesen nicht einfach weglassen konnte. Zum Beispiel: Die Ansprache an mehrere Freunde\*innen oder Freund\*innen? Freundeinnen zu sagen wäre ja falsch, viele Freund gibt es aber auch nicht.

Wie Sie sicher merken, lieber Leser\*innen, hat mich das etwas überfordert. Ich habe keine wirklich eindeutige Regelung finden können und deshalb die brisanten Fälle einfach umformuliert. Das Resultat? Sie hat den Job! Natürlich aber erst nach nicht enden wollenden Rollenspielen und allerhand anderem Gedöns. Sie hat vollumfänglich bewiesen, dass sie den Vorgaben der Behörde Folge leisten kann – Gendersterne inklusive. Ich freue mich für sie und hoffe, dass das in meinem Job auch zukünftig nach wie vor nicht allzu eng gesehen wird!

Beste Grüße  
Maren Meyerling  
rts@verlagsanstalt-handwerk.de

# GEIGER

PARTNER DER SONNE



## Einfach besser leben

**Das Leben ist kompliziert genug. Wie wäre es, ein paar Aufgaben abzugeben? Zum Beispiel an den automatisierten Sonnenschutz mit Geiger AIR-Antrieben, der mitdenkt.**

Mit unseren innovativen AIR-Produkten wird der Sonnenschutz ganz einfach Smart Home Ready - bis hin zur vollständigen Integration in die Smart-Home-Automatation von Loxone.

Neuester Zuwachs der AIR-Produktfamilie ist der Zip AIR mit seiner außerordentlich zuverlässigen Hinderniserkennung. Sie spürt jeden Widerstand an jeder Stelle im gesamten Laufweg. Egal ob eine Windböe den Behang erfasst oder ein Gartenstuhl im Weg steht - Zip AIR erkennt die Gefahr sofort und sorgt für einen herausragenden Schutz der Anlage.

**Nie wieder Gedanken, Zeit und Mühe für Rollläden, Raffstoren, Markisen und Zip-Anlagen verschwenden. Machen Sie es sich leicht. Mit Geiger AIR.**



Gerhard Geiger GmbH & Co. KG  
Schleifmühle 6 | D-74321 Bietigheim-Bissingen  
E-Mail: info@geiger.de | Internet: www.geiger.de



Seite 18



Seite 22

## ■ Editorial

Damit alles seine Ordnung hat .....3

## ■ Titelstory

Komplett vernetzt mit Centro Home.....6

## ■ Branche

Neue Herausforderungen .....8

Synergien in Sachen Sonnenschutz .....10

100-prozentige Übernahme .....11

Deutschland GmbH gegründet .....11

Nähe zum Kunden .....12

Neuer technischer Leiter .....12

Führungswechsel .....13

Neues Amt .....13

Trauer um Firmengründer .....14

Ein guter Tipp .....14

Start in eine glänzende Zukunft .....15

Unsichtbare Rundbogenmarkise für den Denkmalschutz .....16

## ■ Objekte

Sportresidenz, Uderns:  
Panoramaaussicht auf die Zillertaler Alpen .....18

Schulungszentrum, Sinn:  
Mit SMI zum Erfolgsprojekt .....20

Hotel, Kapstadt/Südafrika:  
Trotz exponierter Hafenanlage Ruhe auf dem Zimmer .....22

Grand Hotel Baglioni, Florenz:  
Schattenspender auf historischer Terrasse .....24

Wohnbau, München:  
Trickreiche Tore für sinnvolle Raumnutzung .....25

## ■ Technik

Harmonische Ansicht .....26

Beschuss mit Eiskugel getrotzt .....27

Alle Behangtypen optimal motorisieren .....28

Einsparpotentiale ohne Komfort-Einbußen .....30

Steuerung ganz nach Wunsch .....31  
 Energie sparen und Wohlbefinden steigern .....32  
 Schutz und Geborgenheit dank Hausautomation .....33

**Produkte**

Aktuelle Produktneuheiten ..... 34-39

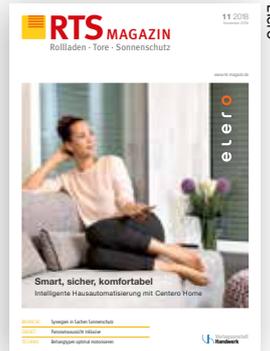
**Markt**

Wenn der Komfort bereits bei der Installation beginnt .....40  
 25 Jahre Kompetenz rund um den Sonnenschutz .....42  
 „Mehr als ein Fenster“ .....43  
 Die perfekte Weihnachtsfeier .....44  
 POS Paket für verkaufsstarken Herbst .....45  
 Anwenderfreundlich und informativ .....45

■ Messen und Veranstaltungen ..... 46  
 ■ Inserenten- und Unternehmensverzeichnis ..... 56  
 ■ Rückblick..... 58  
 ■ Impressum ..... 58

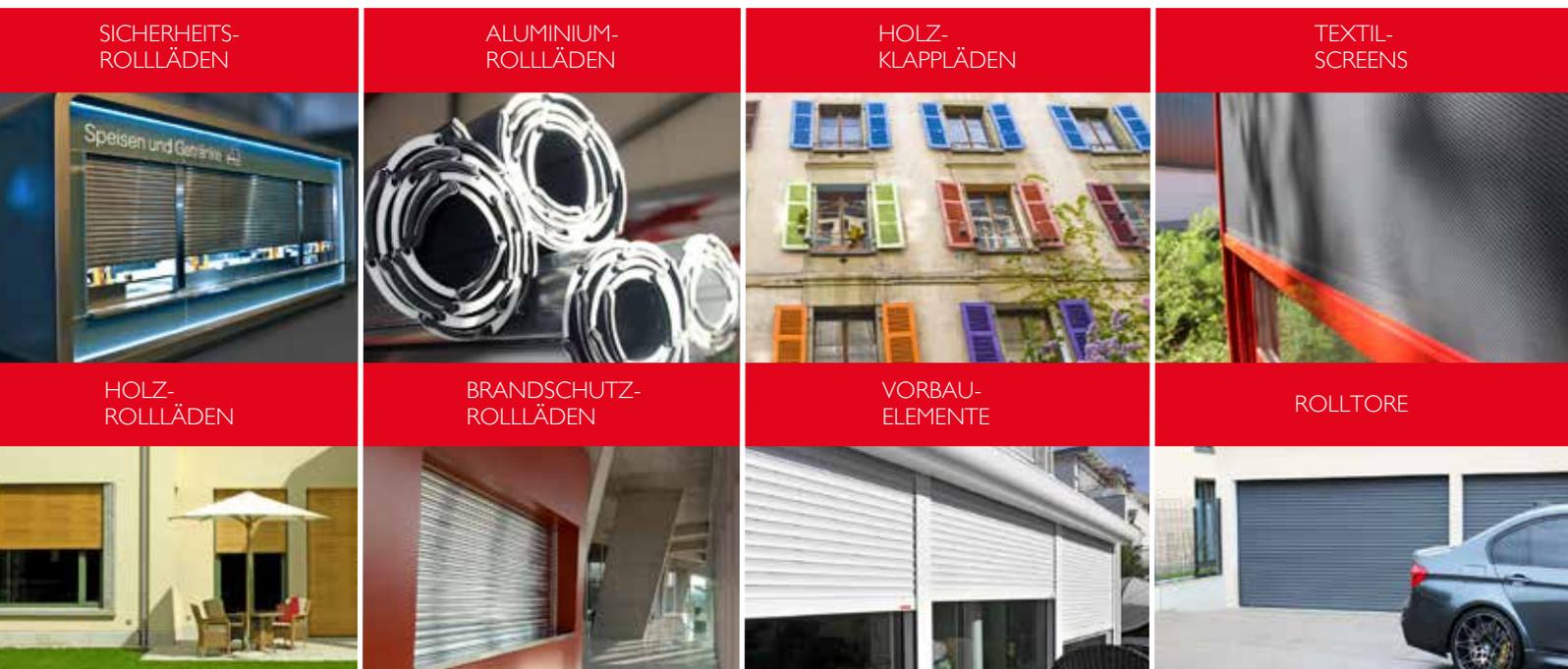


Seite 53



**Zum Titel**

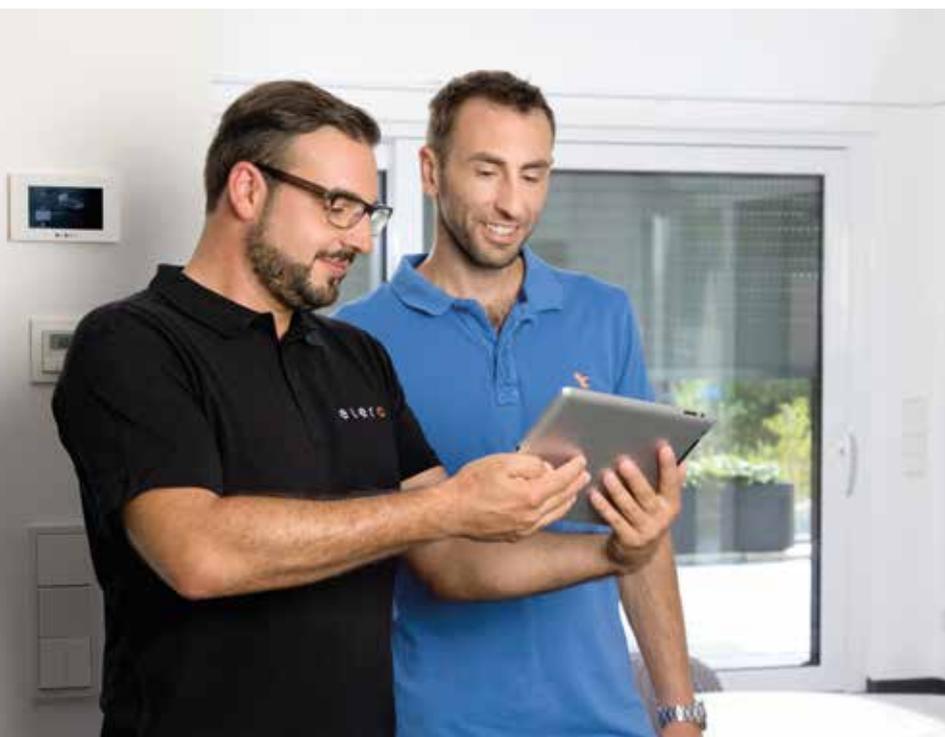
Centro Home ist die offene, modulare und flexible Hausautomation von Elero. Das Smart Home System bietet Bauherren ein echtes Plus an Wohnkomfort und Sicherheit.



Einfamilienhaus, Heinsheim:

# Komplett vernetzt mit Centro Home

*Außenraffstores, Pergolabeschattung, Rollläden – in diesem Eigenheim ist alles miteinander verbunden. Möglich ist das durch das neue Elero Centro Home-System. Mit ihm lässt sich nach Wunsch die ganze Haustechnik einfach mit dem Tablet oder Smartphone steuern.*



Benjamin Wilke vom technischen Support bei Elero hat Centro Home gemeinsam mit Tobias Klauzar in Betrieb genommen.

Offenes, helles Wohnen und viel Licht im Haus – das wünschten sich die Bauherren Marion und Tobias Klauzar für ihr neues Zuhause in Heinsheim. Der Ortsteil Bad Rappenau liegt im idyllischen Kraichgau in Baden-Württemberg. Um ihre Ansprüche an das neue Haus zu erfüllen, überließen sie nichts dem Zufall, sondern gestalteten bereits in der Entwurfsplanung aktiv mit. Familie Klauzar hat ihre Ideen gesammelt und immer weiter verfeinert. So ist das Haus nach den Vorstellungen der Bauherren entstanden. Dabei hat Tobias Klauzar seine ganz eigenen Ideen verwirklicht: Die Leuchten im Gebäude und die illuminierte Glastreppe fertigte er selbst an. Das Treppenlicht lässt sich dank Centro Home einfach mit dem Smartphone bedienen.

## Viel Licht, viel Schatten

Schon von Weitem überzeugt das Haus durch seine schlichte, klare Linienführung. Zur Gartenseite hin dominieren die großen Fensterflächen. Hinter ihnen erhebt sich eine Galerie über dem Wohnraum, die

einen Blick ins Obergeschoss ermöglicht und sehr viel Licht in den zentralen Teil des Hauses lässt. Da viel Licht im Sommer auch viel Wärme bedeutet, war an diesem Teil des Hauses eine optimale Sonnenschutzlösung essentiell. Diesbezüglich sitzen die Bauherren sozusagen an der Quelle.

Die Klauzars betreiben als eines der Geschäftsführerpaare gleich neben dem neuen Heim den Fensterbau-Familienbetrieb „Fensterbau Abel“, der bereits seit 28 Jahren in Herstellung, Beratung, Verkauf und Montage von Fenstern, Türen sowie Sicht- und Sonnenschutz tätig ist. Seit 2017 zählt Abel zu den Elero ProPartnern. Und wenn der Fensterbauer sein Eigenheim plant, liegt der Fokus natürlich auf der Fenster- und Beschattungstechnik. So kam bei diesem Objekt das gesamte Fensterbauer-Know-how zum Einsatz.

## Automatisierter Sicht- und Sonnenschutz

Der verbaute Sicht- und Sonnenschutz entspricht den modernsten Entwicklungen der

Branche. Die Rollläden an den Fenstern im Untergeschoss haben eine einbruchhemmende Wirkung und bieten so ein Plus an Sicherheit. Die großen Glasfronten im Obergeschoss sind mit Außenjalousien versehen. Je nach Stellung der Lamellen bleibt die Sonne draußen, während das Tageslicht und die Sicht nach draußen weiterhin gegeben sind. Doch nicht nur innerhalb des Wohnhauses, sondern auch im Außenbereich möchten sich die Bauherren vor zu starker Sonneneinstrahlung schützen. Für die perfekte Terrassenbeschattung sorgen gleich mehrere Pergolamarkisen. Versehen mit dem Funksensor Sensero bringt sich die hochwertige Pergola bei Wind und Regen automatisch in Sicherheit.

So viel Technik von Hand zu bedienen ist natürlich mühsam und nicht zeitgemäß. Darum wurde Wert auf Automatisierung und die Bedienung per Funk über Handsender und Smartphones gelegt. Um dies zu realisieren wurden die Außenraffstores und die Pergolabeschattung mit Antrieben und den Funkempfängern Combo ausgestattet. Zur Motorisierung der Rollläden wurden



Die moderne Treppenbeleuchtung wird mit Elero Centro Home gesteuert.



**Klare Linien, klare Vorstellungen: Die Bauherren haben viele eigene Ideen mit in den Entwurf eingebracht.**

RolTop D+ 868 Antriebe eingesetzt. Das elektrische Dachfenster sowie das Dachfensterrollo sind über Revio-Funkempfänger in das System eingebunden. Diese steuern außerdem mehrere Leuchten. Dank der Funkschaltsteckdosen Unio-868 können sowohl die Stehlampe als auch die Kaffeemaschine ebenfalls per Funk gesteuert werden. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, die Sonos Lautsprecher oder beispielsweise Philips Hue Leuchten zu integrieren.

## Übersichtliche und komfortable Bedienung

Um all das optimal steuern zu können, nutzte Familie Klauzar von Anfang an verschiedene Elero-Funksteuerungen, wie die TempoTel 2 Handsender sowie die Mehrka-



**Centero Home eignet sich als ideale Einstiegs-lösung in die Smart-Home-Welt. Es kommuniziert über Funk, Infrarot oder IP.**

nal-Funkwandsender MultiTec Touch-868. Darüber hinaus bestand der Wunsch, alle Anwendungen übersichtlich über ein Smart-Home-System per Handy bedienen zu können. Hierzu eignet sich Centero Home als ideale Einstiegs-lösung in die Smart-Home-Welt.

Das System kommuniziert über Funk (433 MHz und 868 MHz), Infrarot oder IP. Die eingebundenen Geräte lassen sich intuitiv bedienen und per Fernzugriff über Smartphones und Tablets auf Basis von iOS und Android steuern.

Die in Kürze über den Fachhandel erhältliche Smart-Home-Lösung kann in der Cloud ebenso wie lokal im WLAN genutzt werden. Ergänzend zum motorbetriebenen Sonnenschutz ist es möglich, weitere Haustechnikprodukte wie Bewegungsmelder, Rauchmelder, Fensterkontakte, Heizkörper-Thermostate oder Temperatursensoren einzubinden und über Wenn/Dann-Funktionen miteinander zu verknüpfen. „Das System passt einfach perfekt zu unserem Haus. Nun können wir alle Geräte ganz einfach, übersichtlich und sehr komfortabel bedienen, vernetzen und für uns arbeiten lassen“, sagt der Bauherr Tobias Klauzar.

## Einfache Installation

Das Einrichten der Antriebe und Funkempfänger übernimmt der Fachbetrieb. Anschließend kann der Endkunde weitere Komponenten selbst über die App in das System einbinden und einlernen. Benjamin Wilke vom technischen Support bei Elero war

persönlich vor Ort, um Centero Home gemeinsam mit Tobias Klauzar in Betrieb zu nehmen. Bei der Box handelte es sich um ein Feldtestgerät, das nun im Objekt mit den Funkanwendungen verbunden werden konnte. Die Aktivierung erfolgte sehr einfach in mehreren Schritten: Zunächst wurde Centero Home mit dem Router verbunden und die Centero Connect App auf das Tablet ge-



**Alles auf Knopfdruck: Familie Klauzar bedient die Haustechnik per Smartphone oder Tablet.**

laden. Nach und nach wurden nun Jalousien, Rollläden, Pergolen, alle anderen Antriebe sowie Funkempfänger mithilfe der App eingelernt. Das Einlernen funktioniert dabei genauso einfach, wie mit einem Montagekabel oder Handsender. Abschließend wurde die Centero Home App auf den Smartphones der Bauherren installiert. Seitdem lassen sich die Anwendungen aus sämtlichen Räumen des Gebäudes, im Außenbereich und auch von unterwegs steuern.

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

# Neue Herausforderungen

Auf der Haupttagung des BVRS – Bundesverband Rollläden und Sonnenschutz e. V., die vom 5.-7. Oktober 2018 in Magdeburg stattfand, wurde eine Änderung an der Führungsspitze des Verbandes bekannt gegeben: Der langjährige Geschäftsführer Christoph Silber-Bonz verlässt zum 31. Dezember 2018 auf eigenen Wunsch den Verband, sein Nachfolger wird Ingo Plück, der seit Mitte dieses Jahres bereits als stellvertretender Geschäftsführer fungiert. Wir sprachen mit Christoph Silber-Bonz über seine Beweggründe sowie die Zukunft des Verbandes und ließen es uns nicht nehmen, gemeinsam auf seine langjährige Tätigkeit zurückzublicken.

## **RTS: Wie lange waren Sie als Geschäftsführer des Verbandes tätig und was ist Ihnen von Ihren Anfängen besonders genau im Gedächtnis geblieben?**

Christoph Silber-Bonz: Angefangen habe ich im Januar 2007, somit werde ich letztlich ziemlich genau 12 Jahre für den BVRS tätig gewesen sein.

Mein vertraglich vereinbarter Arbeitsbeginn war damals der 10. Januar. Dann wurde mir jedoch signalisiert, dass es drin-

gend erforderlich sei, dass ich bereits am Vortag nach Stuttgart fahre, um dort am Neujahrsempfang der Landesmesse Stuttgart teilzunehmen. Am Folgetag, also meinem ersten „offiziellen“ Arbeitstag, haben dann der damalige Präsident Wolfgang Cossmann und ich den damaligen württemberger Obermeister Manfred Lutz in seinem Betrieb in Urbach besucht. Bevor ich also überhaupt das erste Mal an meinem neuen Schreibtisch in Bonn gesessen habe, ist mir vor Augen geführt worden, dass zwei Dinge für meine künftige Tätigkeit von besonderer Bedeutung sind: Ein enges Verhältnis zur Stuttgarter Messegesellschaft als unser Partner bei der R+T und ein direkter, persönlicher Draht zu unseren Mitgliedern.

## **RTS: Wo sehen Sie Meilensteine in der Produktentwicklung?**

Christoph Silber-Bonz: Insgesamt habe ich in meiner Amtszeit vier Ausgaben der R+T mitgemacht – 2009, 2012, 2015 und 2018. Insofern habe ich eine ganze Menge hochinteressante Innovationen gesehen, die mich stark beeindruckt haben. Eine herausragende Bedeutung kommt dabei sicherlich der Au-



Fotos (2): © BVRS

**Christoph Silber-Bonz war 12 Jahre lang der Hauptgeschäftsführer des Verbandes.**

tomatisierung, insbesondere der Integration unserer Branchenprodukte in die Gebäudeautomation zu. Es ist schon spannend zu sehen, was da heute alles möglich ist. An Produkten finde ich außerdem z. B. den Zip-Screen eine attraktive Innovation aus den letzten Jahren. Außerdem beeindruckt mich immer wieder das hohe Maß an Kreativität beim Design. Unsere Branchenprodukte sind nicht nur praktisch, sondern ganz einfach auch schön anzusehen und somit auch optisch eine echte Bereicherung für jede Fassade oder Terrasse.

## **RTS: Was schätzen Sie an der Branche besonders?**

Christoph Silber-Bonz: Die R+S-Branche hat es sich insgesamt zur Aufgabe gemacht, den Menschen das Leben schöner, komfortabler und sicherer zu machen. Das ist schon mal eine Sache, die mir sehr gut gefällt. Und dann ist es einfach eine ausgesprochen sympathische Branche. Sie ist relativ überschaubar – man kennt sich, man schätzt sich. Das Verhältnis zwischen den unterschiedlichen Akteuren ist gut, oftmals sogar freundschaftlich. Das gilt für Unternehmen – etwa im Verhältnis zwischen Handwerk

und Zulieferindustrie – ebenso wie für die hier tätigen Verbände und ganz besonders natürlich für die agierenden Personen. Hier habe ich viele interessante Kontakte geknüpft, von denen ich hoffe, dass die meisten davon auch nach meinem Ausscheiden erhalten bleiben.

## **RTS: Wie sehen Sie die Branche für die Zukunft aufgestellt?**

Christoph Silber-Bonz: Oh, da bin ich ausgesprochen optimistisch. Die Branche ist modern, innovativ, kann auf die wichtigsten Bedürfnisse unserer Gesellschaft immer geeignete Antworten geben. Und für das Handwerk, für das wir ja in erster Linie stehen, gilt: Eine Nachfrage nach qualifizierten Fachbetriebe, die ihr Geschäft verstehen, hochwertige Produkte und verlässliche Dienstleistungen anbieten, wird es immer geben. Und wenn es uns tatsächlich gelingen sollte, dass das R+S-Handwerk zurückgeholt wird in die Anlage A der Handwerksordnung und damit in die Meisterpflicht, dann bin ich noch viel zuversichtlicher.

Verhehlen möchte ich nicht, dass es auch Risiken und Herausforderungen gibt. Der drohende Fachkräftemangel steht da sicherlich ganz oben auf der



**Ingo Plück (l.) wird zum 1. Januar 2019 die Nachfolge von Christoph Silber-Bonz antreten.**

# #KOMFORT

Der Funkhandsender comemo Multi Send ist eine komplette Haussteuerung mit nahezu grenzenloser Funktionsvielfalt.



Liste. Aber ich bin zuversichtlich, dass die Betriebe mit intensiver Unterstützung von Verband und Innungen auch dies erfolgreich meistern werden.

## **RTS: Ingo Plück wird ab dem 1. Januar 2019 der Geschäftsführer des Verbandes sein. Wie ist es zu dieser Entscheidung gekommen?**

Christoph Silber-Bonz: Ingo Plück ist bereits seit vielen Jahren für den BVRS tätig, kennt die Themen und Akteure ganz ausgezeichnet. Außerdem hat er sich einen hervorragenden Ruf in der Branche erworben. Da war es für das Präsidium und mich nur naheliegend, zunächst ihm meine Nachfolge anzubieten. Wir haben uns dann sehr gefreut, dass er nach kurzer Bedenkzeit auch angenommen hat.

## **RTS: Werden sich die Aufgabengebiete bzw. Schwerpunkte von Ingo Plück von Ihren differenzieren? Ihre Fachgebiete unterscheiden sich schließlich voneinander.**

Christoph Silber-Bonz: Menschen sind immer unterschiedlich. Bei Ingo Plück und mir fängt das schon bei der Ausbildung an – er ist Jurist, ich bin ursprünglich Politologe. Da ist es ganz natürlich, dass jeder andere Schwerpunkte setzt, anders an so eine Aufgabe wie die hauptamtliche Führung eines Verbandes herangeht.

Ich glaube schon, in den letzten 12 Jahren den Verband in wichtigen Dingen vorangebracht zu haben. Ingo Plück wird vieles davon fortsetzen, sicherlich auch noch andere Themen aufgreifen, auf alle Fälle andere Schwerpunkte setzen. Und das ist auch gut so und wird dem Verband guttun. Frischer Wind kann nie schaden.

Aber eines wird sich nicht ändern: Wichtigste Aufgabe des Hauptgeschäftsführers und seines Teams in der Geschäftsstelle ist es, das R+S-Handwerk sowie die Branche insgesamt voranzubringen, unsere Mitglieder mit Rat und Tat zu unterstützen, in Politik und Öffentlichkeit für uns und unsere Anliegen zu werben. Das habe ich so gese-

hen und das sieht Ingo Plück ganz genauso.

## **RTS: Wird die Stelle von Ingo Plück neu besetzt?**

Seine bisherigen Arbeitsgebiete Recht und Berufsbildung sind so wichtig für die Arbeit des BVRS, dass sie ganz unmöglich „mit der linken Hand“ vom Hauptgeschäftsführer miterledigt werden können. Insofern brauchen wir selbstverständlich künftig wieder einen Justiziar, der die meisten der Aufgaben, die Ingo Plück bisher erledigt hat, übernimmt. Die Stellenausschreibung läuft, ich bin zuversichtlich, dass wir bald einen geeigneten neuen Stelleninhaber vorstellen können.

## **RTS: Verraten Sie uns, welchen neuen Herausforderungen Sie sich ab dem kommenden Jahr widmen werden?**

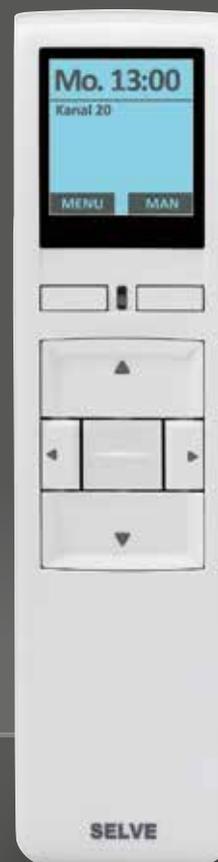
Christoph Silber-Bonz: Sehr gerne doch. Bereits seit drei Jahren bin ich gemeinsam mit meiner Frau Pächter eines Hotels garni in Troisdorf zwischen Köln und Bonn. Bisher kümmert sich meine Frau um das Tagesgeschäft, ich schaue als „mit-helfender Familienangehöriger“ manchmal am Wochenende vorbei. Mittlerweile läuft das Hotel so gut und macht so viel Freude, dass ich mich entscheiden habe, dort ab kommendem Jahr hauptberuflich einzusteigen.

Ich bin seit 20 Jahren für unterschiedliche Arbeitgeberverbände tätig und habe so immer wieder hautnah miterlebt, wie spannend und befriedigend es ist, ein eigenes Unternehmen zu führen. Insofern hat es mich ge- reizt, auch einmal selbst unternehmerisch tätig zu sein. Und diesen Traum erfülle ich mir nun künftig als Hotelier.

**RTS: Lieber Herr Silber-Bonz, vielen Dank für das nette Gespräch! Wir danken Ihnen herzlich für die partnerschaftliche Zusammenarbeit der letzten 12 Jahre und wünschen Ihnen sowohl beruflich als auch privat alles erdenklich Gute!**

[www.rs-fachverband.de](http://www.rs-fachverband.de)

- ▶ 20 Kanäle und 10 Gruppen mit Zeitschaltuhren und Astrofunktion
- ▶ Individuelle Benennung der Kanäle, Gruppen und Empfänger
- ▶ Sicherheit durch textliche Rückmeldung
- ▶ Kostenloses PC-Konfigurationstool zur komfortablen Einrichtung
- ▶ Großes, beleuchtetes Display
- ▶ Hochmodernes, bidirektionales Funken



comemo Multi Send

# SELVE

Technik, die bewegt

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

# Synergien in Sachen Sonnenschutz

Zwei Partner auf Augenhöhe: Der Markisenhersteller aus Ostwestfalen – Erwilo Markisen – und der ostfriesische Systemgeber für Wintergärten und Terrassendächer – TS Aluminium – haben eine Kooperation vereinbart, die am 1. Oktober 2018 gestartet ist. Gegenstand der Kooperation ist der gemeinsame Vertrieb von Terrassendächern mit einem dazu passenden Beschattungssystem. Für den Anfang sollen die Terrassendach-Typen der Serie Veranda in Kombination mit der Wintergartenmarkise Modell 520 und der Unterglasvariante Modell 525 und optionalen Zip-Senkrechtmarkisen angeboten werden.

Die wesentliche Motivation für die Kooperation besteht in einer Vereinfachung der Abläufe für Kundenbetriebe und Endkunden. Wer einen Wintergarten oder ein Terrassendach kauft, benötigt dazu meist auch die passende Markise. Beides technisch und farblich aufeinander abzustimmen, sowie Liefer- und Montagetermine zu koordinieren, gestaltet sich oft sehr aufwändig für den Fachhandel.

Für den Fachhändler liegt der größte Vorteil in einer Vereinfachung



Rainer Trauernicht (l., Geschäftsführer TS Aluminium) und Ulf Kattelmann (Geschäftsführer Erwilo) haben einen gemeinsamen Vertrieb von Terrassendächern und Beschattungssystemen vereinbart.

Foto: © TS Aluminium

der Abläufe und Prozesse. Dies beginnt mit der Preisermittlung, bei der der Fachhändler zukünftig nicht mehr in zwei separaten Listen suchen muss. Die Preise für die Erwilo Wintergarten-/Unterglasmarkisen werden übersichtlich in die Preismatrix von TS Aluminium integriert, so dass auf einen Blick er-



Die Systeme sind optimal aufeinander abgestimmt.

Fotos (2): © Erwilo



Für die Fachhändler liegt der größte Vorteil in einer Vereinfachung der Abläufe und Prozesse.

sichtlich ist, wie viel das vorkonfektionierte Terrassendach inklusive der maßgefertigten Markise kostet. Auch der Bestellprozess wird bequemer, indem die Produktkombination aus einer Hand bestellt werden kann, wodurch der Fachhändler nur noch einen Ansprechpartner hat und die Koordination der Liefertermine entfällt. Schließlich liegt noch ein wesentlicher Vorteil in der vereinfachten Montage der Markisen: TS und Erwilo haben einen Halter entwickelt, der bereits fertig auf das Terrassendach-Profil montiert ist. Die Möglichkeit der Integration einer LED-Beleuchtung oder auch

die spätere Erweiterung des Kaldachs mit Glas-Seitenelementen bleibt hierbei erhalten.

Neben Marketingaktionen, die die Partner gemeinsam planen, haben sie sich auch auf 18 Trendfarben für Profile geeinigt, die genauestens aufeinander abgestimmt sind und dem Kunden ohne Mehrpreis angeboten werden. Im Rahmen des geplanten Ausbaus der Kooperation findet darüber hinaus eine enge Abstimmung im Hinblick auf technische Weiterentwicklungen statt.

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

## 100-prozentige Übernahme

Anfang September 2018 hat der Rollladenhersteller DuoTherm die Geschäftsanteile seines bisherigen Geschäftspartners Inno- roll zu 100 Prozent übernommen. „Damit können wir die Synergieeffekte unserer wechselseitigen Lieferanten-Kunden-Beziehung weiter ausbauen und noch effizienter nutzen“, so André Barth, geschäftsführender Gesellschafter bei DuoTherm.

Die Innoroll GmbH wurde 2003 von Stephan Thielmann, Andreas Neeb, Arno Pfeifer und Hansjörg Schneider gegründet und hat seinen Produktions- und Verwaltungssitz im hessischen Herborn. Das kontinuierlich gewachsene Unternehmen ist mit derzeit 35 Mitarbeitern auf die Herstellung und den Vertrieb von Rollläden, Rollladenelementen sowie auf den kompletten Sonnenschutz zur In-

nen- und Außenmontage spezialisiert. Der Produktschwerpunkt von DuoTherm liegt seit 20 Jahren ebenfalls auf den Warengruppen Rollladenelemente, Raffstore und Tuchverschattung zur Außenmontage. Während DuoTherm im gesamten deutschsprachigen Raum tätig sind, konzentriert sich Innoroll vor allem auf Hessen und die angrenzenden Regionen.

Stephan Thielmann, Geschäftsführer bei Innoroll: „Unsere gemeinsame Schnittmenge war schon immer groß – genauso wie das eigene Potenzial, den Ergänzungsbedarf des jeweils anderen abzudecken. Da lag es nahe, sich zusammenzutun, um künftig Produktionsprozesse zu optimieren und weiter zu spezifizieren.“

[www.duotherm-rollladen.de](http://www.duotherm-rollladen.de)



Foto: © DuoTherm

Der Rollladenhersteller hat die Geschäftsanteile seines bisherigen Geschäftspartners zu 100 Prozent übernommen.

## Deutschland GmbH gegründet



Foto: [2] © Wisniewski

Zeichen gesetzt: Nach der Schlüsselübergabe in Hagen beginnen die Aktivitäten mit einem kleinen Namensschild.

Mit der Schlüsselübernahme für ein Verwaltungs- und Ausstellungsgebäude in einem Industriegebiet in Hagen startet die Wisniewski Deutschland GmbH ihre Aktivitäten. Am 1. Oktober 2018 bezogen Michael Drag, Geschäftsführer der Deutschland GmbH und Nicolas Asbeck, Prokurist, das neue Domizil. Ab 2019 wird das Team von Hagen aus aktiv werden.

Kurz nach der Schlüsselübernahme begannen bereits die IT-Dienstleister ihre Arbeit. In den nächsten Wochen wird das Gebäude komplett neu eingerichtet und umgebaut. Bis zum Frühjahr 2019 sollen alle Verwaltungs-, Ausstellungs- und Schulungsräume voll funktionstüchtig sein. Ebenfalls bis Frühjahr 2019 soll die 2000 Quadratmeter große Außenausstellung (Zaun-

systeme, Pforten, Toranlagen) stehen. Zurzeit stellt Wisniewski noch Personal ein. Auch das Marketing für Deutschland soll in Zukunft von Hagen aus arbeiten.

Leiter des Standortes Hagen ist Prokurist Nicolas Asbeck. Der Kaufmann blickt auf über 10 Jahre Erfahrung in der Zaun- und Torbranche zurück. Er kennt und schätzt Wisniewski als Produzenten von innovativen Premiumprodukten. Design, Qualität

und Vielfalt, so Nicolas Asbecks Überzeugung, sind die Schlüssel zum Erfolg des Unternehmens. Wisniewski beschäftigt heute rund 1800 Mitarbeiter und ist mit etwa 100 Zaunmustern einer der größten Zaunhersteller Europas. Mit hochwertigen Türen und Toren bietet das Unternehmen als erstes der Branche hochwertige designgleiche Elemente für das gesamte Anwesen.

[www.wisniewski.pl/de](http://www.wisniewski.pl/de)



Michael Drag (l.) und Nicolas Asbeck führen gemeinsam die neu gegründete Deutschland GmbH in Hagen.

## Nähe zum Kunden



**Dirk Bargmann betreut Kunden im Großraum Bremen/Hannover persönlich vor Ort.**

Mit dem steten Ausbau seiner Niederlassungen will Käuferle, Spezialist für Tore, Trennwände, Fenster und Türen, vor allem das Betreuungsangebot für seine Kunden sowie seine Serviceleistungen erweitern. Zu diesem Zweck hat das Unternehmen jetzt zwei Standorte verlagert und vergrößert.

In Nordrhein-Westfalen zog die Niederlassung von Mülheim an der Ruhr in das benachbarte



**Im Gebiet Hamburg ist weiterhin Lars Wettern für die Kundenbetreuung verantwortlich.**

Oberhausen. Dort betreuen nun Käuferle-Mitarbeiter aus den Bereichen Vertrieb, Kundenservice und Montage die Kunden und begleiten sie bei verschiedensten Projekten. „Durch die Vergrößerung können wir unsere Pläne für die Zukunft noch besser umsetzen“, erklärt Daniela Tiller, Vertriebsleiterin bei Käuferle. „Wir wollen langfristig unsere Präsenz an allen Standorten ausbauen und unsere

Kunden so zukünftig noch besser bedienen.“

### Vertriebsstruktur angepasst

Auch in Hamburg gab es einen Ortswechsel. Um die Vor-Ort-Betreuung noch weiter zu verbessern, hat Käuferle zusätzlich die Struktur im Vertrieb angepasst und seine Kundenpräsenz durch einen neuen Mitarbeiter verstärkt: Dirk Bargmann betreut seine Kunden im Großraum Bremen/Hannover persönlich vor Ort. Für das Gebiet Hamburg ist weiterhin Lars Wettern zuständig.

Wichtig für den reibungslosen und sicheren Betrieb von Toren ist deren regelmäßige Prüfung durch sachkundiges Personal. Die jährliche Prüfung und Wartung nach der europäischen Norm EN 12635 gewährleistet den verschleißarmen sowie sicheren Betrieb der Toranlage. Außerdem werden Störungen rechtzeitig erkannt und können einfach und schnell behoben

werden. Durch das flächendeckende Kundendienstnetz von Käuferle sind ausgebildete und geschulte Fachkräfte schnell an den jeweiligen Einsatzorten und führen Reparaturen zeitnah und kurzfristig durch.

### Termintreue und Flexibilität

Auch die Nähe zum Kunden, insbesondere in der Beratungsphase, ist eine wichtige Voraussetzung für guten Service. Deswegen finden Kunden über die gesamte Bundesrepublik verteilt Vertriebsbüros mit geschulten Mitarbeitern. „Bei uns haben Termintreue und Flexibilität neben den hohen Qualitätsansprüchen einen großen Stellenwert“, erklärt Sebastian Käuferle, Geschäftsführer des Herstellers. „Uns ist wichtig, unseren Kunden Komplettleistungen aus einer Hand anzubieten. Dies gelingt uns durch die neue Struktur noch besser.“

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

## Neuer technischer Leiter

Vor etwas mehr als einem Jahr hat Lakal, Spezialist für Rollläden und Tore sowie Sonnen- und Insektenschutz, seine neue Produktionsstätte bezogen. Das erklärte Ziel dabei ist ein deutliches Wachstum gegenüber den beengten Verhältnissen am alten Standort. Mit Nicolas Spino hat das Unternehmen vor einem halben Jahr einen technischen Leiter gewonnen, der in der Produktion systematisch den Weg vom Handwerksunternehmen zum Industriebetrieb gestalten soll.

Der studierte Maschinenbauingenieur verantwortet den gesamten Produktionsprozess des Unternehmens – von der Arbeitsvorbereitung und Disposition bis hin zur Qualitätssicherung. Mit diesem ganzheitlichen

Blick auf die Produktion ist es seine Aufgabe, möglichst effizient und schnell zu produzieren, denn die Kunden erwarten neben einer hohen Qualität auch kurze Lieferfristen.

„Bereits im ersten halben Jahr konnte Nicolas Spino erste Akzente setzen“, freut sich Yannick Gross, Geschäftsführer von Lakal. „Das gilt sowohl in Bezug auf die Optimierung und Weiterentwicklung unserer Produktion, als auch in Hinblick auf die Teamarbeit.“ Nicolas Spino selbst ist begeistert von den Möglichkeiten bei Lakal: „Der neue Produktionsstandort ist die optimale Voraussetzung, um unsere Wachstumspläne umzusetzen.“

Wie in anderen Industriebereichen auch, steht neben der Automatisierung von Produkti-



**Nicolas Spino verantwortet den gesamten Produktionsprozess des Unternehmens.**

onsprozessen ebenfalls die Digitalisierung der gesamten Wertschöpfungskette auf der Agenda. Yannick Gross: „Auch hier profitieren wir von der Industrieführung von Nicolas Spino, der

in seinen früheren beruflichen Stationen stets an der Schnittstelle zwischen Effizienz und Qualität tätig war.“

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

## Führungswechsel

Ab Januar 2019 wird Andrea Horsthemke die Leitung des Prüfinstitut Schlösser und Beschläge Velbert (PIV) übernehmen. Oliver Troska, der seit Mai 2015 die Leitung des zur Gütegemeinschaft Schlösser und Beschläge gehörenden PIV hatte, verlässt das Institut zum Jahresende auf eigenen Wunsch.

Andrea Horsthemke ist seit April 2017 als stellvertretende Institutsleiterin im PIV tätig. In dieser Zeit konnte sich die 33-Jährige aufgrund ihrer ausgesprochen hohen fachlichen Kompetenz und ihrer beruflichen Erfahrung im Prüfinstitut



Foto: © FVSB

Andrea Horsthemke wird ab Januar die Leitung des PIV übernehmen.

bestens bewähren. Beim PIV war sie insbesondere für die Einteilung und Koordination aller anfallenden Tätigkeiten zuständig. Vor ihrer Beschäftigung im PIV war Andrea Horsthemke beim Materialprüfungsamt Nordrhein-Westfalen (MPA NRW) tätig und zudem im Normenausschuss „Schlösser und Baubeschläge“ aktiv. Beim MPA NRW war sie die stellvertretende Leiterin der Prüfstelle für den Bereich Bauproduktenverordnung (BauPVO) und für das operative Geschäft verantwortlich. Davor studierte die ausgebildete Energieelektronikerin

Fachrichtung Betriebstechnik an der Technischen Fachhochschule Georg Agricola zu Bochum Verfahrenstechnik und war dort wissenschaftliche Mitarbeiterin.

Oliver Troska war seit Juni 2014 im Institut beschäftigt und übernahm im Mai 2015 die Leitung. Er schätzt die Zeit im Prüfinstitut sehr, möchte nun jedoch einer neuen beruflichen Herausforderung nachgehen. Bis zu seinem Ausscheiden ist Oliver Troska weiterhin als Institutsleiter im PIV tätig.

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

## Neues Amt

Jörg Thiele, Vorsitzender der Geschäftsführung der Iproplan Planungsgesellschaft mbH Chemnitz, wurde am 12. September in Berlin zum neuen Präsidenten des Verbandes Beratender Ingenieure VBI gewählt. Der Diplom-Bauingenieur tritt damit die Nachfolge von Dr.-Ing. Volker Cornelius an, der nach 15 Jahren im Amt nicht wieder kandidiert hatte.

Jörg Thiele war vor seiner Wahl zum VBI-Präsident bereits seit 2009 Vizepräsident. Er vertritt darüber hinaus den VBI als Vorstandsmitglied im Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI), gehört dem Wirtschaftsbeirat der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) und dem Fachbeirat Außenwirtschaft der Germany Trade & Invest (GTAI) an. Als Mitglied des Hochschulrates der Technischen Universität Dresden engagiert sich der neue VBI-Präsident für

gut ausgebildeten Ingenieur-nachwuchs.

Der Verband Beratender Ingenieure VBI hat derzeit rund 2000 Mitglieder, die in ihren Unternehmen 40 000 Mitarbeiter beschäftigen. Sie sind als unabhängige Planer und Berater auf allen Gebieten des Bauens und des technisch-wirtschaftlichen Consultings national und international tätig.

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



Foto: © Ines Escherich

Vor seiner Wahl war Jörg Thiele bereits seit 2009 Vizepräsident.

## SOLAR FABRICS

Neue Kollektion UNI Farben

### Markisenstoffe

- ▶ Aktuelle Trends
- ▶ Harmonisch abgestimmte Töne
- ▶ Inspiriert von der Natur
- ▶ UV- und witterungsbeständig
- ▶ 100% spinndüsengefärbt

Weitere Informationen [www.sauleda.com](http://www.sauleda.com)



**Sauleda**  
fabrics are life



Delegation aus Deutschland

Tel: +49 (0) 171-6162000

[sauleda@sauleda.com](mailto:sauleda@sauleda.com)

## Trauer um Firmengründer

Heinrich Laumann, Gründer der Veka AG, ist am 03. September im Alter von 89 Jahren verstorben. Am Ende eines langen und erfüllten Lebens ist er friedlich im Kreise seiner Familie entschlafen. Mit ihm verliert die Fensterbranche einen ihrer profiliertesten Unternehmer der letzten 50 Jahre.

Als Heinrich Laumann 1969, damals 40-jährig, mit der Firma Vekaplast in Sendenhorst startete, konnte niemand vorhersehen, dass sich das Unternehmen in nur 50 Jahren zu einem der bedeutendsten und weltweit führenden Anbieter für Kunststoffprofilssysteme für Fenster, Türen und Rollläden sowie für Kunststoffplatten entwickeln würde.

Visionär, mutig und leidenschaftlich hat er das Unternehmen aufgebaut und gemeinsam mit seinen Mitarbeitern über die Jahre zu außerordentlichem nationalen und internationalen Erfolg und Wachstum geführt. Zeit seines Lebens wurde er für sein großes Verantwortungsbewusstsein, seine unternehmerische Weitsicht und sein feines Gespür für das Machbare geschätzt. Seine freundliche und



Mit Heinrich Laumann hat die Fensterbranche eine große Persönlichkeit verloren.

stets bodenständige Art, mit Menschen umzugehen, erfolgreich zu handeln und gleichzeitig das große Ganze im Blick zu behalten, haben ihn zu einer herausragenden Unternehmerpersönlichkeit gemacht.

Heinrich Laumann konnte Menschen motivieren und für seine Ideen gewinnen. Mit umsichtigen Entscheidungen und Innovationen hat er dabei eine ganze Branche geprägt. Der Bau eines eigenen Werkes für das Recycling von Kunststofffenstern ist nur ein Beleg dafür. Diese bereits 1993 begonnene

Pionierarbeit ist auch heute noch der Schlüssel zu einem nachhaltigen Umgang mit dem Produkt Kunststofffenster.

Heinrich Laumann hat sein Handeln stets an höchster Qualität orientiert und damit die Entwicklung des Kunststofffensters in Deutschland positiv beeinflusst. Seiner Weitsicht und seiner Beharrlichkeit verdanken heute weltweit über 5600 Mitarbeiter an 38 Standorten einen sicheren Arbeitsplatz.

Die hohe soziale Verantwortung, ein wichtiger Antrieb in der unternehmerischen Tätig-

keit von Heinrich Laumann, zeigt sich auch in seinem Engagement für karitative Zwecke. 2008 gründete er zusammen mit seiner Frau die „Heinrich und Rita Laumann Stiftung“, die sich für alte und kranke Menschen einsetzt.

Heinrich Laumann ist Ehrenbürger der Stadt Sendenhorst und Träger des Bundesverdienstkreuzes am Bande, das ihm für die großen Verdienste um den Auf- und Ausbau seines Unternehmens sowie um die Stadt Sendenhorst und für das unternehmerische und persönliche Engagement für Mensch und Natur verliehen wurde.

Im Namen der Familie sagt Andreas Hartleif, Vorstandsvorsitzender und Schwiegersohn von Heinrich Laumann: „Mit Dankbarkeit und Wehmut nehmen wir Abschied von einem großartigen Menschen und einer herausragenden Persönlichkeit mit einer bemerkenswerten Lebensleistung. Wir werden sein Lebenswerk mit dem gebührenden Respekt und ganz in seinem Sinne weiterführen.“

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

## Ein guter Tipp

Seine Geschäftspartner hatte Rollladen-Spezialist Duotherm vor der Fußball-WM 2018 zu einem Tipp-Gewinnspiel eingeladen. Ausgelobt wurden Tickets für verschiedene Freizeitattraktionen wie ein Musicalbesuch inklusive Übernachtung in Hamburg.

Gewinnvoraussetzung war der richtige Tipp auf mindestens eine Mannschaft des Endspiels, denn auf die Kombination Frankreich und Kroatien als diesjährige Finalisten hatte tatsächlich kein Teilnehmer gesetzt. Aus den zahlreichen Einsendungen wurden nun die Gewinner ermittelt.

Den ersten Platz belegt Carsten Biedermann, Geschäftsführer bei Söffge Bauelemente, mit einem Kulturbesuch an der Elbe. Tobias Voigt von Fenstertechnik Brand darf sich als Zweitplatzierte über Tickets für den Europapark Rust freuen. Zwei VIP-Karten für ein Spiel des 1. FC Köln im Rheinenergiestadion hat die Firma Lipi Bauelemente aus Bochum als Drittplatzierte gewonnen.

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



Carsten Biedermann (M.), hier mit den Duotherm-Mitarbeitern Roland Helmer (L.) und Vertriebsleiter Markus Bandt, hat das WM-Tippspiel gewonnen.

# Start in eine glänzende Zukunft



Die neuen Auszubildenden und dualen Studenten in Bad Mergentheim blicken in eine glänzende Zukunft.

Foto: © Roto Dach- und Solartechnologie

bis hin zu vergünstigten Tarifen für beispielsweise Fitnessstudios der Region wird alles getan, damit sich die künftigen Fachkräfte bei Roto wohlfühlen.

## Eigenverantwortung steht hoch im Kurs

Mitbestimmung und Eigeninitiative sind ebenfalls wichtige Aspekte dafür, so Sandra Braun: „Bei uns kann jeder Mitarbeiter Verbesserungsvorschläge für zum Beispiel interne Prozesse einreichen. Werden diese genehmigt und umgesetzt, erhält der Tipgeber eine Prämie.“ Auch die Auslandsaufenthalte, die bei Roto aufgrund internationaler Standorte möglich sind, sind heiß begehrt. Und: Die Auszubildenden werden direkt mit eigenen Projekten betraut, die sie in Eigenverantwortung übernehmen und damit den Erfolg des Unternehmens di-

tember ansteht. Kommenden Samstag ist es wieder so weit: „Dann können die neuen Azubis und Studenten auch ihren Eltern zeigen, wo sie künftig arbeiten werden“, berichtet Sandra Braun.

## Ausbildungs- und Studienangebote

Die angebotenen Ausbildungsberufe variieren jährlich. „Wir bilden den Nachwuchs bedarfsgerecht aus, um sicherzustellen, dass all unsere Unternehmensbereiche wachsen können“, erklärt Sandra Braun. So starten die jungen Erwachsenen zum Beispiel als Industriekaufmann, Mechatroniker oder als Fachkraft für Lagerlogistik durch. Auch die Studiengänge der DHBW teilen sich in einen kaufmännischen und einen technischen Bereich – vom Wirtschaftsingenieurwesen bis hin zum International Business. „In diesem Jahr haben wir auch eine junge Frau aus der Slowakei in den Reihen unserer DHBW-Studierenden, die wir im vergangenen Jahr bei ‚Sommer im Schloss‘ kennengelernt haben. Bei dieser Veranstaltung der DHBW, bei der wir schon von Anfang an dabei sind, bemühen wir uns um den Nachwuchs aus dem Ausland, damit wir auch an unseren internationalen Standorten weiterhin Nachwuchskräfte gewinnen.“

Wie gut das funktionieren kann, zeigt das Beispiel von Filip Wilczyński aus Polen. Der Student kam 2016 zu Roto und wurde jüngst mit dem DAAD-Förderpreis ausgezeichnet. Der Deutsche Akademische Austauschdienst zeichnet damit Studierende mit guten Studienleistungen aus, die äußerst motiviert im Studium sind und herausragendes gesellschaftliches und soziales Engagement zeigen.

Welchen Weg einschlagen, wenn die Schule beendet ist? Vor dieser Frage stehen zahlreiche junge Menschen auch in diesem Sommer wieder. Als einer der größten Arbeitgeber der Region bildet Roto Dach- und Solartechnologie aus Bad Mergentheim jedes Jahr junge Erwachsene in Lehrberufen und in dualen Studiengängen aus – 63 von ihnen lernen bei Roto. Aktuell starteten wieder 23 Auszubildende und Studierende ins Arbeitsleben.

„Wir bieten sowohl die klassische Ausbildung als auch das duale Studium in Zusammenarbeit mit der DHBW in Mosbach an“, sagt Sandra Braun, Leiterin Human Resources bei Roto. Bisher wurden von dem Unternehmen schon über 250 junge Menschen ausgebildet, nahezu alle wurden im Anschluss übernommen und viele bekleiden heute Fach- und Führungspositionen. „Uns ist wichtig, nicht nur eine Durchgangsstation zu sein. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden bei uns zu echten Profis mit spezifischem Fachwissen ausgebildet. Daher sollen sie sich bei uns so gut aufgehoben fühlen, dass sie lange im Betrieb bleiben und ihre Kenntnisse und Fähigkeiten zum Nutzen unsere Kunden einsetzen.“

Dafür bietet das Unternehmen seinen Auszubildenden und Studierenden neben einem sicheren Job auch einige Zusatzleistungen. Von Weihnachts-

und Urlaubsgeld über Zeugnisprämien, die Bereitstellung moderner Laptops für das Studium, die Bezuschussung von Bücherkäufen und Kantinenbesuchen

**EXTE**  
PRODUKTE UND LÖSUNGEN  
RUND UM FENSTER UND TÜREN

## ROLLADENKASTEN-SYSTEME

**SICHER**  
**INTEGRIERTER INSEKTENSCHUTZ**

**WWW.EXTE.DE**

und Urlaubsgeld über Zeugnisprämien, die Bereitstellung moderner Laptops für das Studium, die Bezuschussung von Bücherkäufen und Kantinenbesuchen

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

# Unsichtbare Rundbogenmarkise für den Denkmalschutz

Sie sind alt, elegant, wertvoll und auch als Unternehmenssitz oder Gastronomiebetrieb sehr beliebt: historische Bauwerke wie Klöster, Fachwerkhäuser oder Gerichtsgebäude. Wer das Glück hat, dort zu arbeiten, bevorzugt aber ein Büro auf der Schattenseite. Denn Rollläden hatten diese Bauwerke früher noch nicht, und Markisen dürfen nicht einfach daran angebracht werden.

Im Gegenteil machen Behörden gerade bei denkmalgeschützten Gebäuden dazu einige strenge Auflagen. Abhilfe schaffen die FH Münster und das Unternehmen Haking Metallbau aus Ladbergen: Sie haben eine Markise für Rundbogenfenster entwickelt, die im eingefahrenen Zustand nicht sichtbar ist und somit die Optik des jeweiligen Gebäudes nicht stört. „So konnten wir ein weltweit einzigartiges Produkt auf den Markt bringen“, sagt Geschäftsführer Hubertus Haking.

## Ausgeklügeltes Seilführungssystem

Das Besondere an der Rundbogenmarkise: Sie hat ein ausgeklügeltes Seilführungssystem,



Hubertus Haking (l.) und Prof. Dr. Klaus Baalmann haben noch weitere Ideen, die Rundbogenmarkise zu perfektionieren.

von der im eingefahrenen Zustand der Markise nichts zu sehen ist. Schmale Schienen umranden das Fenster, in ihnen laufen Gleitstücke mit Seilen parallel zur Markise – von außen nicht sichtbar.

Angefragt hatte das Kloster Tutzingen in München. Das denkmalgeschützte Gebäude hat jetzt die Markisen bekom-

men, bei denen im eingefahrenen Zustand keine Zugstrebe und kein Seil quer durch das Fenster verläuft. Aber weil da auch Haking als Sondermarkisenhersteller zunächst nicht weiterhelfen konnte, er aber eine Idee hatte, für die er wissenschaftliche Expertise brauchte, wandte er sich an die Handwerkskammer Münster. Hans-Dieter Weniger stellte den Kontakt zur FH Münster her.

Genauer gesagt zu Prof. Dr. Klaus Baalmann vom Fachbereich Maschinenbau: „Für mich war das Thema vorher völlig fremd, aber die Idee der intelligenten Seilführung hat etwas. Sieht simpel aus, ist aber lange nicht so – das Anspruchsvolle ist verdeckt.“ So starteten Klaus Baalmann und Haking mit der Kooperation, sammelten Ideen und entwickelten sie weiter, bauten Modell und Muster. 10000 Mal fuhr die neue Muster-Markise hoch und runter.

„Nur so lassen sich zum Beispiel Verschleißteile beurteilen, deren Leistungsfähigkeit man vorher theoretisch mit Berechnungen nicht erfassen kann“, erklärt Klaus Baalmann. Ebenfalls konnten sie so die Frage klären, wie stark Motor und

Federn sein müssen, damit die Seile nicht durchhängen, nicht an Kraft verlieren, nicht aufreißen und gleichzeitig das Markisentuch stramm halten.

## Mit bundesweitem Preis ausgezeichnet

Auch bei der Bearbeitung der CE-Kennzeichnung hat Haking auf das Wissen des Professors zurückgegriffen, der bei diesem Schritt Studierende mit Abschlussarbeiten mit einbezog. „Wir haben uns zum Beispiel um Berechnungen zum Wärmedurchgang, zur Festigkeit oder zu Extrembelastungen bei hohen Windstärken gekümmert.“

Für die gelungene Zusammenarbeit und die entstandene Rundbogenmarkise haben Haking und Klaus Baalmann den Seifriz-Preis gewonnen, ein bundesweiter Transferpreis für besondere Zusammenarbeit zwischen Hochschulen und Handwerksbetrieben. Und die Kooperation geht weiter, das haben die zwei schon angedeutet – dieses Mal im Bereich der Terrassenüberdachung.



Der Clou an der Rundbogenmarkise ist die Seilführung: Ist die Markise komplett aus- oder eingefahren, sind die Seile nicht sichtbar.

Jetzt schon kostenlos  
registrieren und für den  
Newsletter anmelden:  
[handwerksblatt-auktion.de](http://handwerksblatt-auktion.de)

# Große Handwerksblatt- Auktion

Schnäppchenjäger aufgepasst:  
vom 06.11. bis 03.12.2018 mitbieten  
und bis zu **50%** sparen!

Unsere Partner



Eine Aktion von





Sportresidenz, Uderns:

## Panoramaaussicht auf die Zillertaler Alpen

*Die Gemeinde Uderns liegt inmitten der Zillertaler Alpen im österreichischen Tirol. Mit den nahe gelegenen Skigebieten und Wanderwegen ist der Ort besonders beliebt bei Naturliebhabern und Aktivurlaubern. Umso wichtiger ist es für Einheimische und Touristen, ein Gefühl von Massentourismus zu vermeiden – ebenso von Hotelanlagen, die die Sicht auf die weitläufige Landschaft verbauen. So legte man beim Bau der 2014 fertiggestellten Sportresidenz Zillertal viel Wert auf hochwertige Materialien und ein Design, das sich optimal in die Umgebung integrieren lässt. Grundgedanke für den architektonischen Entwurf der Hotelanlage war die Idee eines „überdachten“ Platzes im Grünen: ein künstlich geschaffener, in die Landschaft eingebetteter Platz, der Teil des umgebenden Grünraumes ist. Denn Anspruch an den Neubau war es, eine Panoramaaussicht auf die Zillertaler Alpen und das Areal des neu angelegten Golfplatz Uderns zu verwirklichen.*

### Höchste Ansprüche

Den besonderen Charakter des gehobenen Zillertaler Boutiquehotels perfekt zu unterstreichen, eine außergewöhnliche Atmosphäre zu schaffen und für ein modernes, harmonisches Gesamtbild in der Umgebung zu sorgen, war der Anspruch des Bauherren Heinz Schultz und des regionalen Architekturbüros „Die Wohnkultur“. Um diesem Anspruch gerecht zu werden, wurde die Gestaltung des Innenraums mit der Verwendung von naturbelassenen Materialien, wie Naturstein und Massivholz, und einer lockeren und stilvollen Möblierung sorgfältig ausgewählt. Auch auf die optimale Umsetzung der Gebäudehülle wurde Wert gelegt: „Heroal wurde mit seinem klaren, ausdrucksstarken

Design bewusst als Partner für die Realisierung des Hotels ausgewählt – besonders, weil kein anderes Unternehmen der Branche einen vergleichbaren Service im Bereich Beschichtung von Fenster- und Türsystemen aus Aluminium bietet“, so Daniel Maj, Direktor der Sportresidenz Zillertal. Die haus-eigene hochwetterresistente Oberflächenbeschichtung von Heroal bietet langfristig exzellente Farbtonstabilität, Glanzhaltung und Witterungsbeständigkeit – Ansprüche, die bei einer naturtouristisch geprägten Umgebung besonders wichtig sind.

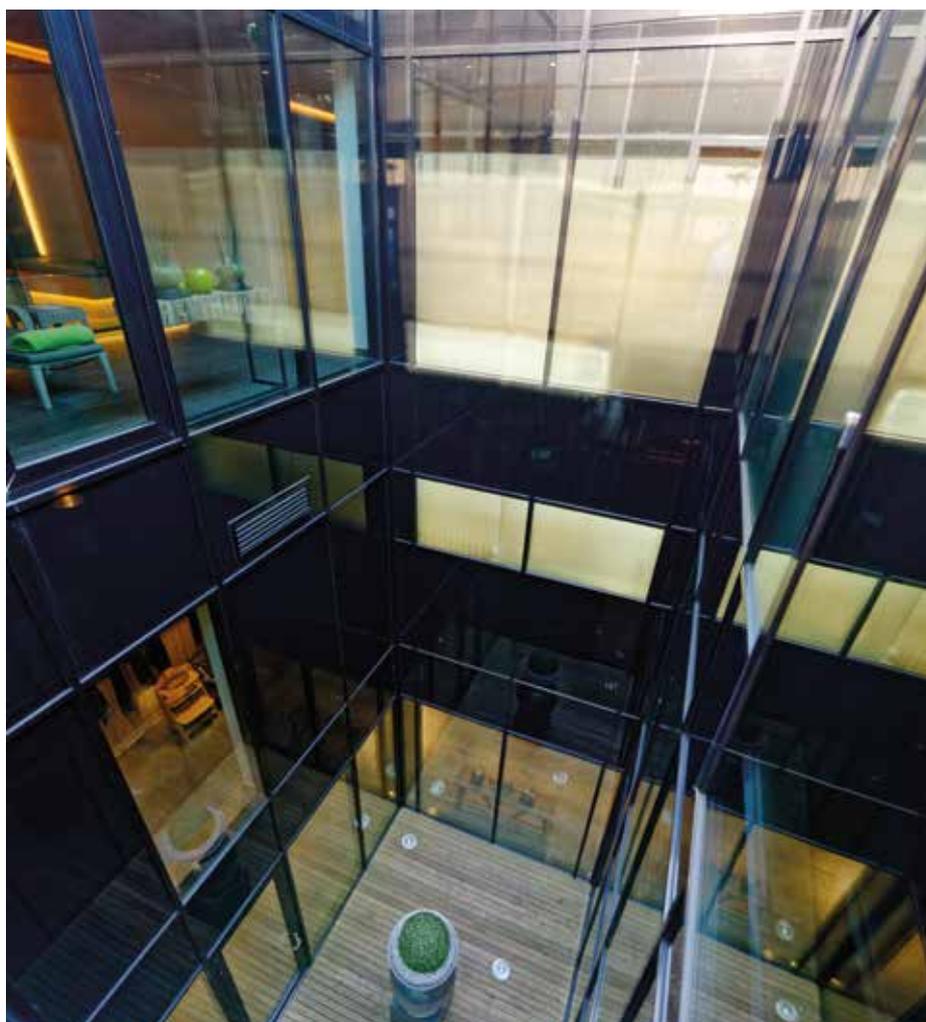
### Rundum ausgestattet

Um den einmaligen Blick auf die Zillertaler Bergwelt und das Grün der Golfanlage zu

ermöglichen, kamen große Glasflächen zum Einsatz: Rund 350 Quadratmeter Fassade und über 100 Fenster- und Türelemente sorgen neben den großflächigen Hebe-Schiebetüren für viel Ausblick. Besonderer Wert wurde auf die Systemkompatibilität gelegt, um alle benötigten Elemente miteinander kombinieren und der anspruchsvollen Planung gerecht werden zu können. So konnte das Fenstersystem Heroal W 72 problemlos in die Fassadenlösung C 50 in Pfosten-Riegel-Bauweise integriert werden. Beide Systeme erfüllen höchste Ansprüche an eine effektive Wärmedämmung – sommers wie winters ein wichtiger Aspekt für anspruchsvolle Hotelgäste. Eine Solarthermie, eine Photovoltaikanlage sowie begrünte Dächer bilden den ökologischen Standard ab. Die



Fassadenlösung entspricht mit ihrer filigranen Ansichtsbreite von nur 50 Millimetern zudem den hohen Anforderungen an das stilvolle Design. Auch im Innenbereich des Hotels wirkt das Atrium dadurch weitläufig und transparent – zusätzlich versorgt es die Gäste mit ausreichend Tageslicht. Die begrünten Innenhöfe bieten dank der großzügigen Fensterelemente ein mit der Landschaft verwobenes Raumgefühl mit einem fließenden Übergang zwischen Außen und Innen. Doch nicht allein die Fenster- und Fassadenelemente sorgen für den Panoramaausblick auf die einmalige Landschaft.



Durch die filigrane Ansichtsbreite von nur 50 Millimetern ist das stilvolle Design auch im Innenbereich des Hotels sichtbar.

Das Hebe-Schiebesystem Heroal S 77 SL ist ein nahezu unsichtbares Bindeglied zur Natur und verlängert den Wohnraum über seine realen Grenzen hinaus. Maximaler Weitblick, der für ein neues Raumgefühl sorgt und den Besuchern das Gefühl gibt, sich mitten in der Natur zu befinden.

### In jeder Hinsicht sicher

Die Panoramaaussicht wird den Gästen jedoch nicht nur bei schönstem Wetter geboten – auch bei Wind, Regen und starkem Schneefall soll sich jeder Besucher sicher und geborgen fühlen. Daher lagen auch die Anforderungen an die Schlagregendichtheit der Systemlösungen besonders hoch. So musste bei den Fensterelementen die Klasse 9A, bei den Hebe-Schiebesystemen die Klasse 7A erfüllt werden – für Heroal kein Problem: Beide Systeme sind mit einer Schlagregendichtheit der Klasse 9A zertifiziert. Auch Türen sind in einem Hotel von besonderem Interesse. Hier gilt nicht nur der optische Anspruch, auch die hohe Funktionalität steht dabei im Mittelpunkt. Das Türsystem Heroal D 72 ist für stark frequentierte Eingangsbereiche optimal geeignet, während die Brandschutzlösung D 82 FP für die notwendige Sicherheit sorgt. Daniel Maj erklärt, wie stolz er auf das Ergebnis der Zusammenarbeit mit Heroal ist: „Nicht nur die Funktionalität, sondern auch das stilvolle Design sind im ganzen Hotel, innen wie außen, spürbar.“



Um dem hohen Anspruch an ein Design, das im Einklang mit der Umgebung steht, zu erfüllen, wurde der Schwerpunkt nicht nur auf die Verwendung naturbelassener Materialien gelegt, sondern auch auf die optimale Umsetzung der Gebäudehülle.

[www.heroal.com](http://www.heroal.com) / [www.sportresidenz.at](http://www.sportresidenz.at)



Rund 70 Antriebe verschiedener Gewerke galt es intelligent zu steuern und untereinander zu verknüpfen.

Schulungszentrum, Sinn:

## Mit SMI zum Erfolgsprojekt

*Auch Experten lernen nie aus. Im Fall der Becker Academy gilt das sogar in zweierlei Hinsicht: Das Fachhandwerk kann hier in Schulungen und Seminaren sein Wissen rund um das Thema Hausautomatisierung vertiefen. Der Bauherr selbst wiederum nutzte als Spezialist für Antriebe und Steuerungen im Bereich Rollläden, Sonnenschutz und Tore die Gelegenheit, seine eigenen Lösungen einem kritischen Selbsttest zu unterziehen. Rund 70 Antriebe verschiedener Gewerke galt es intelligent zu steuern und untereinander zu verknüpfen. Um diese Herausforderung zu meistern, setzte Becker-Antriebe bewusst auf das Bussystem KNX. „Gerade im Bereich der komplexen Gebäudeautomatisierung bietet diese Lösung einfach entscheidende Vorteile“, so Maik Wiegelmann, der die Becker Academy leitet. „In Kombination mit unseren SMI-Antrieben konnten wir außerdem den üblicherweise hohen Verkabelungsaufwand deutlich reduzieren.“*

### Aus komplex wird einfach

Das Prinzip hinter der Standardschnittstelle SMI (Standard Motor Interface): Sie erlaubt das Parallelschalten von Antrieben und ist damit besonders wirtschaftlich. Bis zu 8 Antriebe konnte Becker beim Bau seines Schulungszentrums auf diese Weise bündeln. Bald sind sogar 16 möglich – den entsprechenden Aktor dafür haben die Experten aus Hessen bereits entwickelt und schaffen so für ihre Kunden noch mehr Platz im Schaltschrank. Dort sitzt der Aktor zentral und bequem zugänglich für die Analyse. Anstatt jeden Antrieb einzeln zu verkabeln, genügt eine einzige fünfadrigte Leitung – und schon sind 8 bzw. 16 Antriebe individuell oder als Gruppe ansteuerbar. „Die Leitung dient dabei sowohl der Span-



Intelligent gesteuert, sorgen Jalousien an den Fenstern der Seminarräume für optimale Bedingungen zum konzentrierten Arbeiten.

Fotos (4): © Becker-Antriebe

nungsversorgung als auch dem bidirektionalen Datenaustausch zwischen SMI-Aktor und SMI-Antrieben“, erläutert Norbert Huttel, Leiter des Schulungsbereichs der Becker Academy. Das bedeutet: Die Position des Antriebs wird mithilfe eines integrierten Encoders live an den Aktor übermittelt, was prozentgenaue Anfahrtswerte und eine Rückmeldung in Echtzeit ermöglicht.

Effizient und exakt steuert Becker so neben Rollläden und Screens auch sämtliche Jalousien im modernen Schulungszentrum. „Bei den Jalousieantrieben setzten wir auf unseren Kunden Warema, da wir selbst derzeit keine entwickeln. Auch diese herstellerunabhängige Flexibilität und leichte Integrierbarkeit von Lösungen spielte in unseren Planungen natürlich eine wesentliche Rolle“, unterstreicht Maik Wiegelmann.

## Stark im Einsatz

Seit gut zwei Jahren zeigt die SMI-Lösung bei Becker nun schon, was sie kann – zum Beispiel in Form eines intelligenten Blend- und Temperaturschutzes. Eine Wetterstation auf dem Dach der Becker Academy erfasst dazu kontinuierlich die Wetterdaten und leitet bei starker Sonneneinstrahlung ein entsprechendes Signal an die jeweiligen Jalousieantriebe weiter. Unmittelbar sorgen diese dann dafür, dass sich die Lamellen der Jalousien exakt ausrichten. Und zwar so, dass die Sonne nicht mehr blendet, aber trotzdem noch genügend Tageslicht in die Seminarräume gelangt – für konzentriertes Lernen und angenehmes Arbeiten.

Auch im Bistro legt Becker Wert auf eine entspannte Wohlfühl-Atmosphäre und nutzt dazu die Stärke seiner Antriebe, wie Maik Wiegelmann erklärt: „Im Bereich der Theke haben wir eine Schleusensteuerung integriert, die uns beim ungestörten Anrichten der Speisen unterstützt und gleichzeitig eine wichtige ästhetische Funktion erfüllt. Sie besteht aus zwei SMI-gesteuerten Rollläden, die sich in Abhängigkeit voneinander öffnen bzw. schließen. Sprich: Wird die Theke von der Küche aus befüllt, ist der vordere Rollladen zum Speiseraum hin geschlossen. Sobald unser Team fertig ist, schließt es den hinteren Rollladen und erst dann öffnet sich automatisch der vordere. Das schafft Ruhe – sowohl für unsere Mitarbeiter als auch für unsere Gäste. Allein rein optisch wirkt es ansprechender, wenn man nicht direkt in die Küche schaut.“ Weiterer Clou: Sobald das Essen fertig angerichtet und die Theke geöffnet ist, leuchtet im Schulungsraum ein Signal auf. Das macht es leicht, zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu sein.

Wird es am Ende eines intensiven Seminartags dunkel in Sinn, dem Firmensitz des Traditionsunternehmens, schließen sich



Viel Raum für die Praxis und den persönlichen Austausch – auch das war Maik Wiegelmann (r.) als Leiter des Schulungszentrums bei der Planung des Gebäudes wichtig.



Selbst im Bistro kommt SMI zum Einsatz und sorgt über eine durchdachte Schleusensteuerung für Momente der Ruhe.

sämtliche Rollläden der Becker Academy – auch das natürlich vollautomatisch gesteuert per SMI. Für zusätzliche Sicherheit sorgen die Antriebe mit ihrer integrierten Hochschiebesicherung.

## Aus Erfahrung besser

Allein im Jahr 2017 haben bereits 1500 Seminarteilnehmer den Weg zur Becker Academy gefunden – weitere 400 kommen im Ausland dazu. „Es freut uns sehr, dass unser modernes Gebäude und unser Schulungsprogramm im Markt so gut ankommen“, unterstreicht Maik Wiegelmann. „Für uns selbst war der Bau ein wichtiger Lerneffekt, schließlich haben wir die Gebäudeautomatisierung komplett in Eigenregie geplant und programmiert. Das lässt uns noch stärker auf Augenhöhe mit unseren Part-

nern kommunizieren und hilft uns dabei, Lösungen noch einfacher zu machen.“ So verfügt der neue SMI-Aktor beispielsweise über eine integrierte Bluetooth-Schnittstelle. Diese dient zusammen mit der eigens entwickelten App dazu, die angeschlossenen Antriebe drahtlos zu analysieren und zu verwalten. Sämtliche Informationen lassen sich dabei bequem als PDF-Protokoll speichern und versenden. Gemeinsam mit ihrem Team – übrigens alles ehemalige Becker-Azubis, die das Unternehmen und seine Lösungen von der Pike auf kennen – freuen sich Maik Wiegelmann und Norbert Huttel auf das, was die Zukunft noch alles bringt und auf viele weitere spannende Impulse für die Praxis.

[www.becker-antriebe.de](http://www.becker-antriebe.de)

Hotel, Kapstadt/Südafrika:

# Trotz exponierter Hafenanlage Ruhe auf dem Zimmer

*Der Tourismus boomt und an den Hotspots der Welt schießen neue Hotels überall aus der Erde. Dabei bedeutet ein Hotel eine Bauaufgabe mit erhöhten Anforderungen: Viele Menschen befinden sich dort auf engem Raum, die wollen versorgt werden und dennoch ihre Ruhe genießen, müssen aber das Gebäude im Katastrophenfall auch schnell verlassen können. In diesem vielschichtigen Anforderungsprofil kommt den Türen besondere Bedeutung zu.*

Das zeigt sich auch am anderen Ende der Welt: In Kapstadt (Südafrika) entstand jetzt mit dem „Radisson Red“ ein Hotel, zugeschnitten auf anspruchsvolle Gäste, mit fein abgestimmten Türlösungen. Aufgrund der exponierten Hafenanlage spielt hier der Schallschutz eine besondere Rolle. Die Hotelplaner wählten Teckentrup als Universal-Lieferanten für die Türen, da das Verler Unternehmen zum einen die gesamte geforderte Leistungspalette liefern und zum anderen technische Beratung vor Ort leisten konnte.

## Schallschutz spielt wesentliche Rolle

Unter dem Label „Radisson Red“ entwickelt die Rezidor Hotel Group einen neuen Hotel-Typus: anspruchsvolles 4-Sterne-Niveau mit jungem Interieur. Eines der ersten dieser Hotels eröffnete jetzt in Kapstadt, der Hafenmetropole zu Füßen des Tafelbergs an der Südwestspitze Afrikas. Die spektakuläre Lage im Viertel der alten Getreidesilos – hier entsteht ein neues, urbanes Umfeld in direkter Hafennähe – hat als Kehrseite einen hohen Lärmpegel, tagsüber genauso wie auch nachts. Daher spielt der Schallschutz eine wesentliche Rolle.



Die absenkbare Bodendichtung bietet Rauchschutz und verbessert den Schallschutz.



Die zweiflügelige Brandschutztür fügt sich unauffällig in den Flur ein.

Fotos (4): © Teckentrup

# Da geht die Sonne auf



**Lewens**  
MARKISEN



**01.11.18 bis 20.03.19:  
Aktionsmarkisen zu Winterpreisen**



**Sonnige Zeiten für alle,  
die schon jetzt den nächsten Sommer planen**

Wer jetzt an die nächste Outdoor-Saison denkt, kann richtig sparen. Denn bei Lewens gibt es viele Markisenmodelle zu günstigen Winterpreisen.

**Fragen Sie nach unserer Winteraktion!**

[www.lewens-markisen.de](http://www.lewens-markisen.de)



Auch als Anschlagtafel werden die Türen genutzt.

Nico Louw, Teckentrup-Ansprechpartner vor Ort für die Kunden in Südafrika: „Türen mit einem hohen Schallschutz von 42 bis 44 dB sorgen für ruhige Zimmer trotz der lauten Umgebung. Das war den Planern und Investoren extrem wichtig.“ In manchen Suiten steigt der Anspruch sogar noch: Hier halten zwei Türen, die als Durchgangstüren hintereinander montiert sind, jeglichen Lärm draußen.

## Fachkundig und umfassend vor Ort beraten

Bei einem Gesamtvolumen von 567 Türen wird schnell klar, dass weitere Kriterien variabel hinzukamen. So galt es, für die unterschiedlichen Anforderungen optimale Lösungen parat zu haben. Export-Vertriebsleiter Pascal Seliger macht deutlich, worauf es den Partnern in Südafrika ankam: „Trotz der vielen zum Teil sehr unterschiedlichen Türen wollten die Planer mit nur einem Anbieter zusammenarbeiten. Hier hat sich Teckentrup bewährt: Neben der notwendigen Programmbreite konnten wir mit fachkundiger und umfassender Beratung vor Ort punkten.“

Im „Radisson Red“ kommen die Teckentrup-Serien 42 und 62 (u.a. T30-1/2 FSA 62, DW42-1/2, DW62-2, Objektinnentüren und Pendeltüren) zum Einsatz, je nachdem, wie hoch beispielsweise der Feuerschutz auszurichten war. Praktische Vorteile wie eine einfache Höhenverstellung, waren weitere Faktoren bei der Türenwahl. Die 252 Zimmertüren sind generell als Apartment-Tür mit Spion und absenkbarer Bodendichtung in Eck-Zargen montiert, basierend auf der Plattform FSA 62 mit 60 Minuten Feuerschutz nach lokaler Norm. „Schutz auf Vier-Sterne-Niveau: Diese Türen setzen Rauch, Lärm und Feuer ordentlich was entgegen“, meint Nico Louw.



Die Außentüren sind zum Teil mit Bullaugen ausgestattet.

[www.teckentrup.biz](http://www.teckentrup.biz)



Foto: © KE Outdoordesign

Die schattenspendenden Segel fügen sich harmonisch in die Gesamtoptik der Terrasse ein.

Grand Hotel Baglioni, Florenz:

## Schattenspender auf historischer Terrasse

*Das Grand Hotel Baglioni befindet sich in einem Gebäude aus dem 19. Jahrhundert, das Teil der Geschichte von Florenz ist. Seit der offiziellen Eröffnung am 12. August 1903 hat das Hotel Monarchen, Staatsoberhäupter und Intellektuelle beherbergt und wurde so zu einem festen Bezugspunkt des kulturellen Lebens von Florenz.*

Vor Kurzem wurde der Restaurantbereich renoviert und B-Roof wurde eröffnet: ein modernes Lokal im fünften Stock des geschichtsträchtigen Hotels, das einen einzigartigen, atemberaubenden Blick auf die Skyline von Florenz bietet. Auf der Terrasse des B-Roof entstand ein offener Restaurantbereich für Gäste, die das Panorama bei einem Aperitif oder beim Abendessen genießen wollen.

### Besondere Note

Um für die richtige Kulisse und gleichzeitig genügend Schatten zu sorgen, hat sich

die Designerin für zwei schattenspendende Kolibrie-Strukturen aus Dacron-Stoff in einem raffinierten Bordeaux-Farbtönen entschieden: Die Grundlinien und die nautische Endbearbeitung dieses Segels, ein echtes Designerstück, haben den Geschmack des Auftraggebers auf Anhieb getroffen. Die zwei schattenspendenden Segel wurden im mittleren Bereich der Terrasse platziert und schenken der üppig begrünten Dachterrasse im Florentiner Stil eine moderne Note.

Die schattenspendenden Segel Kolibrie von KE Outdoordesign gibt es in den Maßen 320 x 320 oder 380 x 380 Zentimetern.

Der Segelstoff aus nautischem Dacron ist in Weiß, Sandfarben oder Bordeaux erhältlich. Dabei kann der Kunde zwischen einer manuellen oder motorisierten Ausführung wählen. Die motorisierte Lösung ist nicht nur mit einem Windmesser ausgestattet, sie verfügt auch über eine Notfallsicherung.

[www.keoutdoor-design.com](http://www.keoutdoor-design.com)

Wohnbau, München:

# Trickreiche Tore für sinnvolle Raumnutzung

*Es ist eng in den Ballungsräumen und auch im Umland großer Städte. Die Grundstücke werden intensiver genutzt, die Zaunanlagen sind entsprechend kleiner und komplexer. Vor diesem Hintergrund kam jetzt bei einem Bauvorhaben im Großraum München eine Zaunanlage von Wiśniowski zum Einsatz.*



Die Zufahrt zum Stellplatz wird frei, wenn das linke Tor vor das rechte fährt.



Die Zufahrt zur Garage wird frei, wenn das rechte Tor hinter das linke fährt.

Fotos [2] © Wiśniowski

Aus dem rund 100 Zaunmuster umfassenden Angebot entschieden sich die Bauherren für das Muster AW.10.111, das zum Zaunsystem Modern gehört. Es ist geprägt von einem kleinteilig quadratisch gelochten Blech, das vollflächig einen Rohrrahmen abdeckt. Feuerverzinkt und anthrazit pulverbeschichtet präsentiert sich die Einfriedung mit reduzierter Transparenz edel und funktionell zugleich.

Die maßgefertigte Anlage besteht aus nur einem Zaunfeld. Die Pforte daneben grenzt bereits an die zwei gegenläufigen Schiebe-

tore. Weil kein Platz für die Ausleger freitragender Tore war, kamen hier Schiebetore auf Rollen zum Einsatz. Und weil es auch keinen Platz für einen freistehenden Torantrieb gab, fiel die Entscheidung zugunsten des patentierten Torpfostens AWso-2000 von Wiśniowski.

Mit einem Querschnitt von nur 120 x 120 Millimetern passt der schlanke Pfosten zu den Pfosten der übrigen Zaunanlage, enthält aber die gesamte Antriebstechnik für die Schiebetore. So können die Tore beliebig bewegt werden und die Durchfahrt ist stets

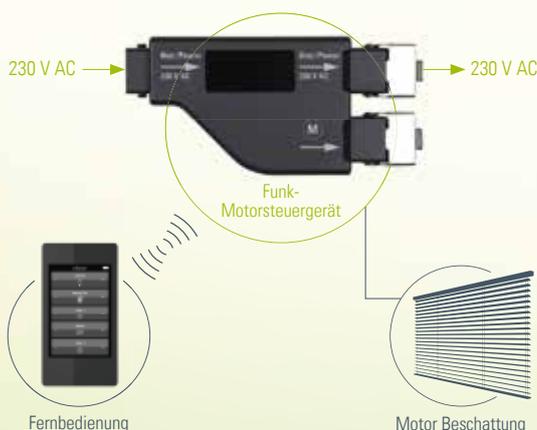
frei von platzraubender Antriebstechnik.

Der Bauherr, selbst Ingenieur, hat seine Freude an den trickreichen Toren. Soll der Stellplatz angefahren werden, fährt das linke Tor vor das rechte. Wird die Garage angesteuert fährt das rechte Tor hinter das linke. So gelingt auf kleinstem Raum eine sinnvolle Nutzung der teuren Flächen.

[www.wisniowski.pl/de](http://www.wisniowski.pl/de)

F-Con®

## FAST CONNECT by Elsner Elektronik



**REDUZIEREN SIE IHREN AUFWAND für die Elektroinstallation von Sonnenschutzanlagen!**

Funk-Motorsteuergeräte und vorkonfektionierte Leitungen zusammenstecken und starten!  
Für alle 230 V-Motoren mit Standard-4-Leiter-Anschluss.



Jetzt F-Con-Programm anschauen

**elsner®**  
elektronik

intelligente gebäudetechnik  
Online-Shop: [www.elsner-elektronik.de](http://www.elsner-elektronik.de)  
Jetzt für Händler-Konditionen registrieren!



# Harmonische Ansicht

Wärmedämmung ist ein wichtiger Baustein der Energieeffizienz, die aus ökonomischen und ökologischen Gründen immer bedeutender wird. Das gilt nicht nur für Fassaden, auch für Torlösungen fordern Bauherren daher eine bessere Wärmedämmung. Dieser Anforderung entsprechend bietet Hörmann das Industrie-Sectionaltor SPU 67 Thermo an, das den Temperaturverlust an Toröffnungen minimiert.

Dieses Tor besitzt eine bis zu 84 Prozent bessere Wärmedämmung als Tore mit 42 Millimeter starken Lamellen und ist damit nicht nur für den Einsatz in der Lebensmittel- und Kühllogistik geeignet, sondern auch als energieeffizienter Abschluss für andere Gewerbeobjekte. Insbesondere Tore in der Außenfassade müssen über eine gute Wärmedämmung verfügen, damit im geschlossenen Zustand keine wertvolle Energie verloren geht. Das Industrie-Sectionaltor SPU 67 Thermo stellt einen Abschluss dar, der genau solche Temperaturverluste minimiert.

## Thermische Trennung

Das Tor verfügt über PU-ausgeschäumte Stahl-Lamellen mit einer Bautiefe von 67 Millimetern. Dadurch sowie durch die serienmäßige thermische Trennung der Lamellen wird eine sehr gute Wärmedämmung erzielt. So erreicht beispielsweise bei einer Torgröße von 5000 x 5000 Millimetern und optionalem ThermoFrame – ein Kunststoffprofil, das die Zarge und das Mauerwerk thermisch trennt – das SPU 67 Thermo Tor einen U-Wert von bis zu 0,51 W/(m<sup>2</sup>·K). Zusätzlich minimiert die thermische Trennung der Außen- und Innenseite der Stahl-Lamellen die Bildung von Kondenswasser an der Torinnenseite.



Der optionale Zargenanschluss trennt Zarge und Mauerwerk thermisch, so dass die bereits sehr gute Wärmedämmung um weitere 21 Prozent gesteigert werden kann.



Foto 2: © Hörmann

Die ebenfalls gedämmte Schlupftür für den Personendurchgang erfüllt unter bestimmten Voraussetzungen Fluchtweganforderungen. So muss kein weiterer Platz für eine Nebentür bei der Gebäudeplanung berücksichtigt werden.

Die meiste Energie geht beim Öffnen der Tore verloren. Deshalb kann das SPU 67 Thermo für den Personendurchgang mit einer Schlupftür ohne Stollerschwelle ausgestattet werden. Die je nach Torgröße nur bis zu 10 Millimeter hohe Edelstahl-Schwelle reduziert das Stollerrisiko und erleichtert das Überfahren mit Rädern. Diese extraflache Ausführung gibt es laut Herstellerangaben nur bei Hörmann. Die serienmäßige Standarddurchgangsbreite von 905 Millimetern erfüllt unter Berücksichtigung weiterer Voraussetzungen die Anforderungen an Barrierefreiheit und einen Fluchtweg. So müssen Planer keine zusätzliche Öffnung am Bau für einen Fluchtweg planen. Die Schlupftür verfügt ebenfalls über eine thermisch getrennte Konstruktion.

## Viel Licht

Das SPU 67 Thermo ist zu den Hörmann SPU Toren mit 42 Millimetern Bautiefe ansichtsgleich. So können auch je nach Anforderung – beispielsweise in Logistikhallen

mit Kühl- und Lagerbereichen – die zwei verschiedenen Tortypen für eine harmonische Toransicht eingesetzt werden.

Neben den PU-ausgeschäumten Stahl-Lamellentoren bietet Hörmann weitere Ausführungen mit einer Bautiefe von 67 Millimetern und dementsprechend sehr guten Wärmedämmeigenschaften an. Das APU 67 Thermo bringt als verglastes Aluminiumtor mit Stahl-Lamellensockel einerseits viel Licht in die Hallen und ist andererseits durch den robusten Lamellensockel besonders service- und reparaturfreundlich, da im Schadensfall einzelne Lamellen schnell und preisgünstig ausgetauscht werden können. Die komplett verglasten Aluminiumtore ALR 67 Thermo kommen dort zum Einsatz, wo maximale Transparenz bei gleichzeitiger moderner Optik gewünscht ist. Die mit Echtglas ausgestatteten ALR 67 Thermo Glazing Tore wirken vor allem in Verkaufsräumen wie Autohäusern besonders hochwertig.

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

# Beschuss mit Eiskugel getrotzt



Foto: © Heroal

Behang und Führungsschiene erreichten die höchsten Hagelwiderstandsklassen.

Individuelle Wünsche der Investoren oder Bauherren und die verschiedensten Einbausituationen erfordern ein hohes Maß an Flexibilität bei Maßen, Farben und Ausstattungen eines Tores. Die langlebigen Aluminium-Systeme von Heroal versprechen höchste Qualität und lassen sich flexibel an die unterschiedlichen Einbausituationen im gewerblichen, industriellen und privaten Bereich anpassen.

Bei dem gewaltsamen Eindringen durch Tore und Garagen wird oft der Behang nach oben geschoben oder das Tor mit einem Hebelwerkzeug aus der Führungsschiene gedrückt. Durch die Hochschiebesicherung und eine zusätzliche Sturmhaken-Arretierung wird diese Art der Einbrüche erschwert. Durch diese zusätzlichen Sicherungen erhält das Rolltor so viel Stabilität, dass bei einer lichten Breite von 4800 Millimetern ein Windlastwiderstand der Klasse 4 erreicht wird.

## Behang und Führungsschiene schadenfrei

Das Institut für Brandschutzsicherheit und Sicherheitsforschung Ges.m.b.H. (IBS) prüfte die Hagelwiderstandsklassen des Rolltorsystems RD 75 von Heroal. Beim Beschuss mit einer 60 Millimeter starken und 98 Gramm schweren Eiskugel bei einer Ge-

schwindigkeit von 121 Stundenkilometern wurde der Behang mit der Hagelwiderstandsklasse HW 6 klassifiziert. Die Führungsschiene erreichte sogar die Hagelwiderstandsklasse 7. Im Normalfall entstehen unter diesen Bedingungen hohe wirtschaftliche Schäden, die Funktionen von Behang und Führungsschiene blieben beim Heroal-System jedoch schadenfrei.

## Langfristiger Schutz vor Korrosion

Für eine optimale Witterungs- und Farbbeständigkeit werden die Rolltorsysteme mit hochwertigen Beschichtungstechnologien veredelt. Mit dem witterungs- und abriebbeständigen Zwei-Schicht-Dicklack sind die Materialien bereits vor der Verarbeitung, in der werkseigenen Fertigung auf einem eigenen Maschinenpark, beschichtet. Bei den stranggepressten Systemen schützt die hochwetterresistente hwr-Pulverbeschichtung langfristig vor Korrosion. Sie ist in allen RAL-Farben sowie diversen Glanzgraden verfügbar. Für eine stärkere Belüftung oder höheren Lichteinfall kann der Panzer durch Sicht-, Gitter- und Lüftungsprofile ergänzt werden – gestalterisch lassen sich dabei zudem farbliche Akzente setzen.

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

## HOME SMART HOME



## WIR SIND IHRE SMARTHOME ZENTRALE.

WIR CONNeCT-Gateway, die zentrale Steuereinheit für das smarte Zuhause: Mit dem System lassen sich WIR-Produkte und Komponenten anderer Hersteller intelligent verbinden und steuern.

- ✓ via W-LAN im Heimnetzwerk eingebunden sein
- ✓ WIR CONNeCT-App – kostenlos erhältlich für Android und iOS



## WIR-CONNeCT Gateway V5

\*Das Tablet gehört nicht zum Lieferumfang.

Infohotline:  
02563 908930

**WIR**  
elektronik

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

# Alle Behangtypen optimal motorisieren

Für jede Anforderung den passenden Antrieb – das ist die Devise von Selve, die genauso bei Motoren mit integrierter SMI-Technik gilt. Das Lüdenscheider Unternehmen bleibt bei der einheitlichen digitalen Schnittstelle federführend am Ball und hat sein Angebot schlüssig erweitert. Der SEL Plus, SE Plus und auch der SEZ sind mit allen aktuellen Funktionalitäten jetzt im zukunftsweisenden SMI-Standard erhältlich. Ob für Rollläden, Markisen, Screens oder neuerdings auch Zip-Screens: „Wir bieten die komplette Palette an SMI-Antrieben“, so Dr. Jost Weiper. Der Leiter der elektronischen Entwicklungsabteilung von Selve äußerte sich im Gespräch über die Vorteile, Einsatzgebiete und den Stellenwert von SMI.

**RTS: Selve hat in die Entwicklung neuer SMI-Antriebe nicht nur viel Zeit investiert: Warum ist das wichtig – und was steckt dahinter?**

Dr. Jost Weiper: Unser Fokus liegt bei SMI primär auf der Antriebstechnik, wir bringen hier seit Langem unsere Expertise als Antriebsspezialist ein. Um alle Behangtypen optimal motorisieren zu können, haben wir zielgerichtet die Anzahl der Motor-Varianten erhöht. Von textilem Sonnenschutz über Rollläden und Markisen-Anlagen bis hin zu Zip-Screens: Selve bietet ab sofort für jeden Behang den genau passenden SMI-Antriebstypen. Damit setzen wir neue Impulse am Markt und werden der weiter zunehmenden Bedeutung von SMI bei der Automation von Rollladen- und Sonnenschutzanlagen gerecht. Unsere hochmodernen Antriebe sind einfach zu installieren und können in diverse Bus-Systeme eingebunden werden. Dabei schafft die enorme Positionsgenauigkeit und große Präzision, mit der die Behänge gefahren werden können, neue Anwendungsmöglichkeiten – beispielsweise bei der Ansteuerung von Zwischenpositionen.

## Standard Motor Interface (SMI)

Standard Motor Interface (SMI) ist die einheitliche Schnittstelle für elektrische Antriebe in Rollladen- und Sonnenschutzanlagen. SMI wurde von innovativen Unternehmen – darunter Selve – für intelligente Antriebe mit integrierter, elektronischer Schaltung entwickelt, als Standard definiert und vor über einem Jahrzehnt am Markt eingeführt. Damit ist es möglich, Datentelegramme über die einheitliche Schnittstelle von der Steuerung zum Antrieb und auch zurück zu übermitteln. Heute gehören rund zwei Dutzend renommierte Hersteller der Antriebstechnik und Gebäudeautomation dem SMI-Verband an. Durch die einheitliche Schnittstelle sind Produkte unterschiedlicher Hersteller miteinander kompatibel.



Dr. Jost Weiper (Leiter der elektronischen Entwicklungsabteilung) zeigt hier die neue SMI-Motor-Platine, die mit aktueller Antriebssoftware bestückt ist.

SMI ist weiter auf dem Vormarsch, folglich wächst auch der Bedarf an leistungsstarken SMI-Antrieben. Angeschoben wird dies durch die steigende Anzahl von SMI-Steuerungen, aktuell sind 36 zertifizierte Aktoren gelistet. Wir sehen in der SMI-Technik noch großes Potenzial, denn der zukunftsweisende Standard weiß mit neuen Kommunikationsmöglichkeiten und intelligenten Lösungen zu überzeugen.

**RTS: Mit den SMI-Antrieben sind noch weitere Neuerungen verbunden – welche sind dies?**

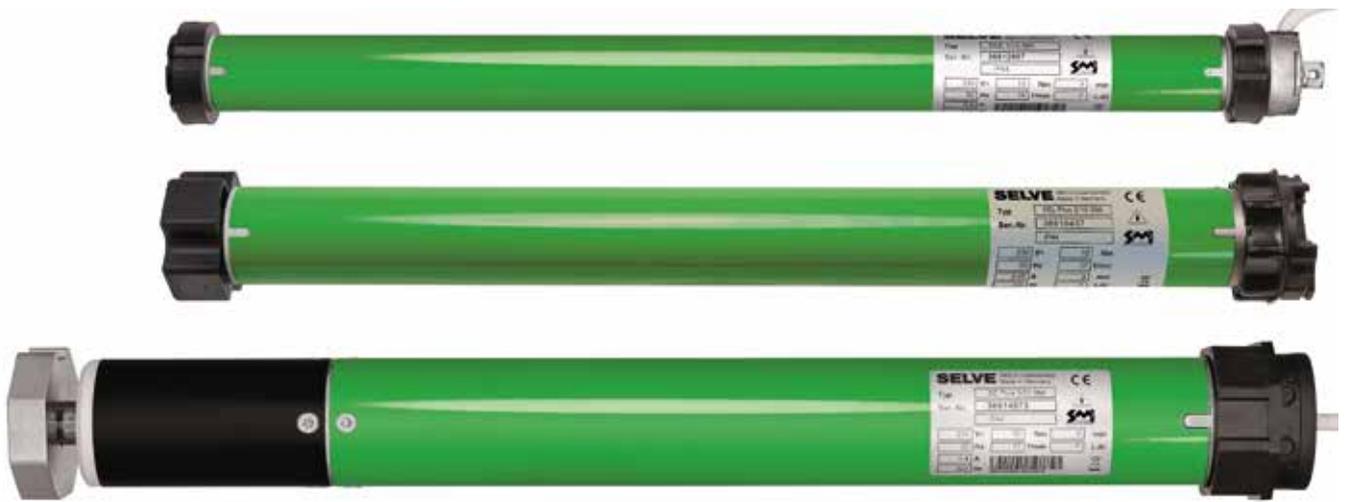
Dr. Jost Weiper: Weiterer entscheidender Grund zum Ausbau und zur Überarbeitung der SMI-Antriebspalette war für uns, der Weiterentwicklung unserer elektronischen Antriebe mit ihrer sehr guten wie einfachen Einstellung der Endlagen ebenso Rechnung zu tragen. Diese Selve-Technik, also unsere aktuellste Antriebssoftware, ist in unsere

neuen SMI-Antriebe miteingeflossen. Damit sind alle cleveren wie komfortablen Funktionalitäten, die unsere Fachkunden an leistungsgebundenen sowie Funk-Motoren zu schätzen wissen, jetzt auch in unseren SMI-Motoren enthalten. Zusätzlich bauen wir auch hier auf das Selve-Prinzip der Durchgängigkeit und bieten unsere SMI-Motoren ab sofort in den Baureihen 1, 2 und 3 an. Dafür haben wir unser bisheriges Angebot mit verschiedenen Drehmomenten für textilen Sonnenschutz und Rollläden entschieden erweitert. Neben der gängigsten Baureihe 2 mit 45 Millimetern Durchmesser gibt es die neuen SMI-Antriebe SEL Plus, SE Plus und SEZ jetzt ebenso in Baureihe 1 für 35 sowie auf Wunsch unserer Fachkunden den SE Plus nun auch für große Drehmomente in Baureihe 3 für 58 Millimeter.

Darüber hinaus arbeitet die SMI Group derzeit an der Weiterentwicklung des Standard Motor Interface, hier sind künftig Verbesserungen im Hardware- als auch im Software-Bereich vorgesehen. Selve bringt sich hier federführend in das Entwicklungskernteam mit ein und treibt die Weiterentwicklung voran. In unseren neuen SMI-Antrieben haben wir bereits als einer der ersten Anbieter am Markt schon hardwareseitige Neuerungen integriert, die zugleich mit dem vorherigen SMI-Standard kompatibel sind.

**RTS: Worin liegen die entscheidenden Vorteile von SMI-Antrieben?**

Dr. Jost Weiper: Hier sind drei wesentliche Punkte zu nennen: Erstens der geringe Verdrahtungsaufwand, bis zu 16 SMI-Antriebe



Auch diese Antriebe sind jetzt im zukunftsweisenden SMI-Standard erhältlich.

lassen sich parallel auf eine Ringleitung aufschalten. Zweitens sind diese parallelgeschalteten Motoren dennoch jeweils einzeln ansteuerbar, mit ihnen kann auch jeweils einzeln kommuniziert werden. Genau das ist bei hochmoderner, digitaler Gebäudeautomation sowie der damit verbundenen Darstellung essenziell – auch in Hinblick auf Smart Home, um beispielsweise mittels Smartphone und einer Steuerungs-App Rückmeldungen über exakte Positionen einzelner Behänge zu erhalten. Der dritte und äußerst wichtige Vorteil ist das exakte, positionsgenaue Fahren der Rollläden oder des Sonnenschutzes: Die Anzahl der Positionsmöglichkeiten ist nahezu unendlich geworden, jeder beliebige Punkt kann detailgenau angefahren werden.

#### RTS: Wie funktioniert eine SMI-Anlage in Grundzügen, welche wesentlichen Bestandteile sind erforderlich?

Dr. Jost Weiper: Eine SMI-Gebäudeautomation besteht aus diesen wesentlichen Bestandteilen: Zunächst ist ein Aktor als Schnittstelle notwendig. Der Aktor stellt als sogenanntes Gateway zum einen die Verbindung zu intelligenten Datenübertra-

gungssystemen her, also Bus-Steuerungen wie KNX, LON oder Ethernet. Zum anderen dient der Aktor als Verbindungsbrücke zum SMI-Antrieb. Der SMI-Anschluss verfügt dabei sowohl über Leitungen zum Spannungsanschluss des Motors, als auch über zwei Datenleitungen für die bidirektionale Kommunikation. Diese Anschlussleitungen werden bei SMI-Anlagen durch das gesamte Gebäude geführt, dabei lassen sich parallel bis zu 16 Antriebe aufschalten.

Die Installation und Inbetriebnahme einer Bus-Anlage läuft in der Regel wie folgt ab: Die SMI-Antriebe werden vom Rollladen- und Sonnenschutz-Fachhandwerker eingebaut sowie ihre Endlagen eingestellt. Danach folgt die elektronische Verdrahtung, im Anschluss wird von sogenannten Systemintegratoren, also von spezialisierten Fachleuten des Elektrohandwerks, die Bus-Anlage mittels Laptop konfiguriert und in Betrieb genommen.

#### RTS: Wo und womit bewährt sich SMI in der Praxis?

Dr. Jost Weiper: Die Liste der Referenzobjekte wächst, gerade bei der Automation großer Gebäude und Zweckbauten sind SMI-

Antriebe eine betriebssichere, weil leitungs-basierte Lösung, die durch intelligente Verknüpfung den Schritt zum digitalen Sonnenschutz ermöglicht. Dank ihrer einheitlichen Schnittstelle sind Produkte unterschiedlicher Hersteller miteinander kompatibel. Im Objektbereich gibt es eine Reihe von Gebäuden, die mit SMI-Antrieben von Selve ausgerüstet sind und ihre Leistungsfähigkeit unter Beweis stellen. Dazu gehören beispielsweise große Bürokomplexe, Firmensitze oder auch Schulen in London, Athen, Paris oder Linz. Unsere SMI-Antriebe sind für alle Anlagen geeignet, die Bus-Systeme einsetzen. Die einheitliche Schnittstelle hält mittlerweile aber auch in immer mehr kleineren Objekten und Einfamilienhäuser Einzug: immer dort, wo modernste Technik rund um Smart Home im Einsatz ist. SMI ist und bleibt ein Zukunftsstandard, der über die beste Motorschnittstelle verfügt und hochmoderne, zukunftstaugliche Steuerungstechnik bietet, die hohe Ansprüche an Positionsgenauigkeit und digitaler Kommunikation vereint.

#### RTS: Vielen Dank für das Gespräch!

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

**KMGLITE**

Bewährte Schließkraftmesstechnik

- ⇒ einfach
- ⇒ günstig
- ⇒ zuverlässig

Ideal für  
**ASR A1.7**

[www.kmg-lite.de](http://www.kmg-lite.de)

GTE Industrieelektronik  
Tel.: 02162-3703-0

**BFB**

TEXTILKONFEKTIONS  
GMBH

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](http://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**

# Einsparpotentiale ohne Komfort-Einbußen

Ein Großteil des Energieverbrauchs im Haushalt entfällt auf die Heizung. Laut „Heizspiegel für Deutschland 2017“ mussten Bewohner einer 70 Quadratmeter großen Wohnung bis zu 1200 Euro für die Raumwärme ausgeben. Viele Verbraucher suchen daher nach Möglichkeiten, die Energieeffizienz zu erhöhen und damit bares Geld zu sparen.

„Die intelligente Vernetzung der Haustechnik zu einem Smart Home kann eine sinnvolle Option sein“, erklärt Peggy Losen, Marketingleiterin beim Smart Home Spezialisten Rademacher, der gleich zwei neue Komponenten für das HomePilot-System entwickelt hat, mit denen die Bewohner effizient durch den Winter kommen. „Die Hausautomation sorgt für perfekt temperierte Räume, aber nur dann, wenn es wirklich nötig ist. Dadurch lassen sich viele Einsparpotentiale ausschöpfen – und das ohne Komfort-Einbußen.“

Mit dem neuen DuoFern-Heizkörperstellantrieb können Nutzer die Raumtemperatur genau ihren Bedürfnissen und ihrem Tagesablauf anpassen. Beispielsweise wird das Badezimmer noch vor dem Aufstehen auf Wunschtemperatur gebracht. Haben etwas später alle Bewohner das Haus verlassen, schalten sich dank des intelligenten Heizkörperstellantriebs bestimmte Heizkörper automatisch in den Energie-



Fotos (2): © Rademacher

Der Funk-Heizkörperstellantrieb lässt sich einfach gegen den alten Regler austauschen.

sparmodus. Und bevor sie abends wieder nach Hause kommen, fahren diese die Temperatur wieder hoch. Einmal programmiert hilft die smarte Technik ohne großes Zutun beim Energie sparen – und die Bewohner genießen besonderen Heizkomfort. Dabei behalten die Nutzer jederzeit die Kontrolle und können den Heizkörperstellantrieb auch manuell direkt am Gerät bedienen oder per kostenloser HomePilot-App jederzeit von unterwegs. Das ist vor allem dann praktisch, wenn sich die Pläne für den Tag spontan ändern und man beispielsweise früher nach Hause kommt. Dann lassen sich mit wenigen Klicks die Wohnräume bereits von unterwegs auf Wohlfühltemperatur bringen.

## Einfach nachzurüsten

Die Installation ist auch nachträglich schnell erledigt: Der Funk-Heizkörperstellantrieb wird einfach gegen den herkömmlichen Regler direkt am Heizkörper ausgetauscht. Der DuoFern-Heizkörperstellantrieb kann übrigens auch als Stand-alone-Lösung genutzt werden, die Temperaturregelung ist über den internen Sensor auch ohne HomePilot möglich.

Optimieren lässt sich der Heizwärmeverbrauch durch das Einbinden des ebenfalls neuen Fenster-/Türkontakts. Dieser meldet an die HomePilot-Zentrale, wenn ein Fenster gekippt oder geöffnet wurde, der Heizkörper wird dann direkt gedrosselt, damit keine wertvolle Wärme verloren geht. Wird das Fenster wieder geschlossen, fährt die Heizung automatisch wieder hoch. Durch

die extra schmale Bauform lässt sich der Fenster-/Türkontakt unauffällig direkt im Fensterrahmen anbringen und ist weder von innen noch von außen sichtbar. Er verfügt darüber hinaus über zwei Betriebsmodi und kann daher sowohl an Fenstern als auch an Türen zum Einsatz kommen.

## Erhöhte Sicherheit

Der Fenster-/Türkontakt sorgt nicht nur für eine verbesserte Energieeffizienz, sondern erhöht auch die Sicherheit. Sind sich die Bewohner unterwegs nicht sicher, ob wirklich alle Fenster geschlossen sind, können sie dies mit einem Blick in die Smart-Home-App schnell überprüfen. Oder sie lassen sich per E-Mail benachrichtigen, wenn ein Fenster oder eine Tür geöffnet wurde, obwohl niemand zu Hause ist. So können die Nutzer schnell handeln und beispielsweise die Polizei oder einen Sicherheitsdienst alarmieren.

Angenehm temperierte Wohnräume nach Wunschzeit und dabei noch Energie sparen – mit dem Rademacher Aktionspaket „Heizen“ lässt sich dieser Komfort ganz leicht realisieren. Das Paket beinhaltet neben der HomePilot-Box – die zentrale Steuereinheit des Systems – zwei Heizkörperstellantriebe sowie einen Fenster-/Türkontakt. Mit diesem Starterpaket gelingt der Einstieg in die Welt des intelligenten Wohnens mühelos. Weitere Funktionen und Komponenten lassen sich jederzeit ergänzen.



Der Fensterkontakt lässt sich unauffällig anbringen.

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

# Steuerung ganz nach Wunsch

Sonnenschutzsysteme sind heutzutage mit unterschiedlichen Steuerungsmöglichkeiten ausgestattet. Von der einfachen Motor/Schalter-Variante bis hin zum komplexen Steuerungssystem gibt es diverse Möglichkeiten, die dem Kunden zur Verfügung stehen. Die Sonnenschutzsysteme von Flexalum sind mit allen Steuerungsvarianten kompatibel. Verbunden mit dem entsprechenden Motor, kann somit jede Anforderung erfüllt werden.

Bei der Art der Steuerung von Sonnenschutzsystemen haben Nutzer die Qual der Wahl. Neben der „klassischen“ Bedienung mit Kurbel oder Motor gibt es moderne Steuerungsmöglichkeiten mit unterschiedlichen Funktionsweisen.

Die einfachste Art der elektrischen Steuerung ist die mittels Taster oder Schalter. Dadurch fährt eine im Sonnenschutzsystem verbaute Motoreinheit den Behang hoch und runter. Eine beliebte Variante davon ist die Steuerung mittels einer Funk-Fernbedienung. Hierzu benötigt der im Sonnenschutzsystem verbaute Motor einen Empfänger oder ein entsprechendes Motorsteuergerät (MSE), um die gesendeten Signale der Fernbedienung zu verarbeiten.

## WLAN-Steuerung und komplexe Systeme

Eine kleine Revolution begann mit dem Zeitalter des Smartphones. Das Smartphone ist aus dem alltäglichen Leben kaum noch wegzudenken und ein ständiger Begleiter. Was liegt also näher, als auch mit diesem Begleiter Funktionen des Sonnenschutzes innerhalb und außerhalb der eigenen vier Wänden zu ermöglichen. Diese Variante ist natürlich auch mit Flexalum Sonnenschutzsystemen problemlos möglich. Voraussetzung hierzu ist eine passende Schnittstelle (Bridge) oder ein entsprechend kompatibler Motor, der in das heimische WLAN Netz eingebunden werden kann. Ist diese Voraussetzung erfüllt, ist eine bequeme Bedienung von überall aus möglich.

Zeitbefehle zum Rauf- & Runterfahren stellen hier nur eine Variante dar. Die aktuell intelligenteste Möglichkeit ist die, mit welcher die Sonnenschutzsysteme nach vorher definierten Parametern wie Temperatur, Lichtintensität, Uhrzeit sowie An- oder Abwesenheit komplett eigenständig handeln. Hierfür ist allerdings eine Sensorik wie Licht-, Temperatur- oder Bewegungsmelder erforderlich, die mit dem Heimnetz kompatibel und verbunden sind.

Dadurch wird es möglich, dass das Sonnenschutzsystem nach vordefinierten Be-



**Autarke Sonnenschutzsysteme reagieren durch die Vernetzung mit verschiedenen Sensoren automatisch auf äußere Bedingungen.**

dingungen wie Temperaturmaximum oder Lichtintensität komplett eigenständig agiert und der Mensch nur noch bei Bedarf eingreifen muss.

„Egal ob mittels Schalter oder in Verbindung mit einem Smart Home-System, um den individuellen Kundenwünschen gerecht zu werden, sind unsere Sonnenschutzsysteme mit allen Steuerungsvarianten kom-

patibel“, so Ingo Verfürden, Geschäftsführer von Flexalum. „Je nach Wunsch lassen sich Raffstore und Co. mit den passenden Komponenten ausstatten, die für die jeweils gewünschte Bedienweise benötigt werden. Somit erhalten unsere Kunden ihr individuelles Sonnenschutzkonzept.“

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

# Energie sparen und Wohlbefinden steigern



Fotos (3): © Warema

Mit effizientem Sonnenschutz in Verbindung mit einer intelligenten Steuerungslösung lässt sich umfassend Energie sparen.

Der Energieverbrauch steht heute überall im Fokus, denn die Klimaveränderungen durch CO<sub>2</sub>-Emissionen sind gravierend. Zur Senkung des Energieverbrauchs rücken vermehrt Gebäude und der private Sektor in den Blick von Experten. Hier lassen sich Einsparungen mit Vorteilen für den Komfort

der Bewohner und deren Gesundheit kombinieren. Mit intelligent gesteuerten Sonnenschutzlösungen von Warema wird Energieeffizienz zu einem neuen Lebensgefühl.

„Der Gebäudesektor hat eine enorme Bedeutung für die Reduzierung des Energieverbrauchs und die Verringerung der CO<sub>2</sub>-Erzeugung“, sagt Hans Albrecht Kohlmann, Leiter des Qualitätsmanagements bei Warema. Studien haben gezeigt, dass für Beleuchtung, Beheizung, Kühlung und Belüftung von Gebäuden in Europa rund 40 Prozent des Energiebedarfs aufgewendet werden. „Mit effizientem Sonnenschutz in Verbindung mit einer intelligenten Steuerungslösung lassen sich, laut einer Studie der europäischen Sonnenschutz Organisation ES-SO (European Solar Shading Organization), alleine in der EU rund 111 Millionen Tonnen CO<sub>2</sub> pro Jahr einsparen. Gerade im Zuge der Energieeinsparverordnung und hinsichtlich der Konsequenzen für Bauherren und Hausbesitzer ist dies ein wichtiges Thema“, sagt Hans Albrecht Kohlmann.

## Nachhaltiges Sonnenlicht-Management

Während sich Windkraft- und Photovoltaikanlagen zur nachhaltigen Energiegewinnung etablieren, ist es außerdem sinnvoll, das täglich vorhandene Sonnenlicht intelligent zu nutzen und zu managen: „Dabei spielt der Sonnenschutz eine wichtige Rolle“, sagt Hans Albrecht Kohlmann. Die Exper-

ten von Warema gehen das Thema Nachhaltigkeit und Energieeffizienz bereits in der Herstellung und Produktion ganzheitlich an. Ein Raffstore beispielsweise kann im Laufe seines Lebenszyklus über 8,5 Tonnen CO<sub>2</sub> einsparen. Dabei verursacht er selbst nur 150 Kilogramm CO<sub>2</sub>. Warema Sonnenschutzprodukte haben außerdem einen langen Produktlebenszyklus. „Was länger hält, muss seltener entsorgt werden“, stellt Hans Albrecht Kohlmann fest.

## Energiespar-Lösungen für jede Jahreszeit

Der sparsame Energieverbrauch für den Endverbraucher kommt bei individuellen Sonnenschutz-Lösungen durch verschiedene Aspekte zustande: So fängt der außenliegende Sonnenschutz die Strahlen vor der Verglasung ab und vermeidet ein unerwünschtes Aufheizen der Räume im Sommer. Durch Luftpolster zwischen Fenster und Rollläden wird die Wärmedämmung erhöht, welche in kalten Nächten den Wärmetransport nach außen verhindert. Rund 20 Prozent der Energie für Kunstlicht lassen sich durch eine integrierte Lamellenachführung sparen, wodurch die Beleuchtung im Haus teilweise ausgeschaltet oder reduziert werden kann. Zudem kann im Sommer die Kühlenergie um bis zu 90 Prozent durch Nutzung von außenliegendem Sonnenschutz verringert werden. Im Winter sparen Rollläden und Raffstoren etwa 20



Außenliegender Sonnenschutz fängt die Strahlen vor der Verglasung ab und vermeidet ein unerwünschtes Aufheizen der Räume im Sommer.

Prozent der Heizenergie ein, wenn sie intelligent gesteuert werden. Alle Potentiale sind abhängig von den klimatischen Bedingungen und dem Systemaufbau Glas, Fenster, Sonnenschutz.

### Bessere Konzentration, kürzere Krankenhausaufenthalte

Intelligente Steuerungen und die damit verbundenen technischen Innovationen verbessern die Energieeffizienz und den Komfort für die Bewohner. Darüber hinaus bietet die nachhaltige Energienutzung Vorteile für Gesundheit und Wohlbefinden. Der Blick ins Freie und die Wirkung von Tageslicht sind nachweisbar positiv. „Schüler lernen um 20 bis 26 Prozent schneller und durch Tageslicht verbessern sich die mentale Verfassung und das Gedächtnis um zehn bis 25 Prozent“, sagt Hans Albrecht Kohlmann. Aspekte, die auch in anderen Lebensbereichen zum Tragen kommen: Krankenhausaufenthalte können durch den Blick ins Freie ebenfalls um 8,5 Prozent kürzer werden, so die Ergebnisse einer Untersuchung. Zurückzuführen sind die positiven Auswir-



Rund 20 Prozent der Energie für Kunstlicht lassen sich durch eine integrierte Lamellennachführung sparen.

kungen vor allem auf Systeme mit besserer Beleuchtung, besserer Belüftung und individueller Temperatursteuerung. „Der Zusatznutzen dieser Technologien wird zukünftig

ganz selbstverständlich“, sagt Hans Albrecht Kohlmann.

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

## Schutz und Geborgenheit dank Hausautomation

Hausautomation kann wesentlich dazu beitragen, die eigenen vier Wände zu einem Zuhause zu machen, das Schutz und Geborgenheit vermittelt. Intelligente Technik, wie z. B. Geräte, die über das Gebäudebus-System KNX vernetzt sind, sorgen nicht nur im Alltag für Komfort und einen energiebewussten Betrieb, sondern sind auch in Ausnahmesituationen für die Bewohner da.

Vor Sturm und Regen fühlt man sich in den eigenen vier Wänden sicher. Doch auch diese Elemente können kostspielige Schäden verursachen, beispielsweise an Markisen und Jalousien oder wenn es zum Dachfenster hereinregnet. Motorisch betriebene Beschattungen und Fenster können drahtgebunden oder sogar einfach per Funk in die KNX-Haustechnik eingebunden und automatisch geschützt werden.

### Komfortabel und energiesparend

Ein intelligenter Wettersensor wie Suntracer KNX sl von Elsner Elektronik erfasst nicht nur aktuelle Wetterdaten. Er steuert auch den Sonnenschutz und die Belüftung über Fenster komfortabel und energiespa-

rend. Zur „Rundum-Sorglos-Automatik“ der Wetterstation gehören auch der Regen- und der Windalarm. So werden Gebäudeausstattung und Einrichtung vor Nässe und Wind geschützt.

Feuer im eigenen Heim ist für viele Menschen das Horrorszenario schlechthin. Einfache Rauchwarnmelder mit akustischer Meldung sind inzwischen überall im Einsatz. Besser sind jedoch Geräte, die miteinander kommunizieren. Salva KNX TH von Elsner Elektronik wird beispielsweise in das KNX-System des Gebäudes eingebunden. Alarm kann dadurch nicht nur als lokaler Signalton ausgegeben, sondern auch an andere Melder weitergereicht werden, die dann ebenfalls Alarm schlagen.

### Raumklima wird stetig überwacht

Auf Bedien-Displays im Haus oder auf dem Smartphone kann angezeigt werden, in welchem Raum Rauch detektiert wurde. Eine wichtige Info für die Wahl des Fluchtwegs. Salva KNX TH hat außerdem Sensoren für Temperatur und Luftfeuchtigkeit



Foto: © Elsner Elektronik

Die Wetterstation warnt vor Regen und Sturm.

und meldet einen starken Temperaturanstieg als Wärmealarm. So können Schwelbrände ohne Rauchentwicklung erkannt werden. Zudem macht sich das Gerät im Alltag nützlich: Das Raumklima wird stetig überwacht und integrierte Regler übernehmen die Steuerung von Heizung und Belüftung. Sicherheit und Komfort werden optimal vereint.

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

# Elegant geschützt

Im ersten Halbjahr 2018 ging die Anzahl der gemeldeten Wohnraumeinbrüche in Österreich zurück. Haus- und Wohnungsbesitzer schützen sich immer effektiver und greifen gerne auf technische Neuheiten zurück. Der Sicherheitsrollladen von Valetta bietet höchsten Einbruchschutz, ohne dabei das optische Erscheinungsbild des Gebäudes zu beeinträchtigen.

Im Vergleich zu 2017 gingen die Zahlen der in Österreich erstatteten Anzeigen im ersten Halbjahr 2018 um 10 Prozent zurück. Die angezeigten Einbrüche in Wohnungen und Wohnhäuser sind von 6680 auf 5808 gesunken und der Trend setzt sich auch im 2. Halbjahr fort. Ob

Eigentümer oder Mieter – Frau und Herr Österreicher versuchen ihr trautes Heim möglichst gut zu schützen. Am Markt gibt es dafür immer mehr smarte Lösungen, die neben hervorragenden technischen Werten auch ästhetisch gesehen keine Wünsche offenlassen.

## Sicherheit im Vordergrund

„Der heimische Markt bietet viele Möglichkeiten, um sich gezielt und effektiv vor Einbruchsszenarien zu schützen“, so Andreas Klotzner, einer der beiden Geschäftsführer der Valetta Sonnenschutztechnik. Der oberösterreichische Sonnenschutz-Spezialist bietet beispielsweise den SI-Roll an – ein Komplettsystem, das hervorragenden Einbruchschutz gewährleistet. Es ist extrem schlag- und stoßfest und durch eine Motorbremse gegen das Hochschieben gesichert. Das System schützt nicht nur vor sommerlicher Hitze und ungebetenen Gästen, sondern zeichnete sich auch in der kalten Jahreszeit aus: Die höchste Windwiderstandsklasse macht den Rollläden sturmsicher und wetterbeständig.

## Klein und fein

Der sehr kleine Rollladenkasten von nur 16,5 Zentimetern bei 2,55 Metern Einbauhöhe ermöglicht dezente Lösungen bei gleichzeitig großen Vermessungen. Das kompakte, komplett stranggepresste Rollladensystem ist in drei eleganten Kastenformaten erhältlich und kann auch im Innenbereich angewendet werden. Das System wird dann als Einbruch- und Zutrittsicherung direkt hinter dem inneren Fenstersturz bzw. hinter der Maueröffnung montiert. So erreicht der Anwender eine zusätzliche Sicherung der Räume oder der Geschäftslöcher. Die Aluminiumprofile sind mit einer speziell hochabriebsfesten Oberfläche pulver-



Fotos: (2): © Valetta

Der Rollladen ist extrem schlag- und stoßfest und durch eine Motorbremse gegen das Hochschieben gesichert.

beschichtet, alternativ sind die Kästen und Führungsschienen in den 15 Farben der Valetta Standardpalette verfügbar.

## Benutzung leicht gemacht

Über diesen mechanischen Schutz hinaus sollten Hausbesitzer in jedem Fall die Motorisierung ihrer Rollläden in Betracht ziehen. Mit einer Zeitschaltuhr können sie automatisch zum festgelegten Zeitpunkt geöffnet und geschlossen werden – auch im sogenannten Urlaubsmodus. Mit diesem werden die programmierten Öffnungs- und Schließzeiten des Sonnenschutzes um bis

zu 15 Minuten variiert. Wenn also Einbrecher das Haus während der Urlaubswochen beobachten, können sie keine Regelmäßigkeiten feststellen und das Haus wirkt bewohnt. Eine weitere Option bietet die io Homecontrol Funktechnologie: Der Rollladen kann mittels einer Fernbedienung oder direkt vom Mobiltelefon gesteuert werden, sogar wenn der Benutzer sich außerhalb des Hauses befindet. Mit all seinen Features bietet der SI-Roll Sicherheit in allen Belangen.



Die höchste Windwiderstandsklasse macht den Rollladen sturmsicher und wetterbeständig.

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

# Gute Statik und integrierter Sonnenschutz



Foto: © Heroal

Der textile Sonnenschutz ist vollständig in das Fassadensystem integriert.

Große Fassaden mit möglichst viel Lichteinfall und schmalen Konstruktionen bei gleichzeitig guter Statik und integriertem Sonnenschutz sind oft Ansprüche von Architekten, Planern, Investoren und privaten Bauherren. Dadurch sind es häufig auch die Anforderungen an den Metallbauer. Mit seinem variantenreichen Fassadensystem C 50 und dem energieeffizienten Sonnenschutzsystem VS Z bietet Hersteller Heroal eine vollintegrierte Lösung für Bauvorhaben im Privat- und Objektbau.

## Geringer Wickeldurchmesser

Das Zipscreen-System VS Z ist ein vielseitiger, textiler Sonnenschutz. Durch Reflektion des Sonnenlichts bietet das System eine Reduzierung der Sonneneinstrahlung um bis zu 75 Prozent, ohne dass auf natürliches Tageslicht verzichtet werden muss. Aggressive UV-Strahlung wird sogar um bis zu 98 Prozent reduziert. So gewährleistet das System an heißen Tagen ein angenehmes Raumklima und ermöglicht die Regulierung der Raumatmosphäre. Der VS Z kann dank seines geringen Wickeldurchmessers vollständig in das Fassadensystem Heroal C 50 integriert werden und ruht so im Verborgenen. Die Behangsteuerung erfolgt manuell per Knopfdruck oder Funk. Darüber hinaus ist eine Anbindung an

ein Smart Home-System möglich, wodurch zusätzlicher Komfort bei der Bedienung erzeugt werden kann. Außerdem ist eine Ausstattung mit Wind- und Sonnensensoren verfügbar.

## Unterschiedliche Gewebearten

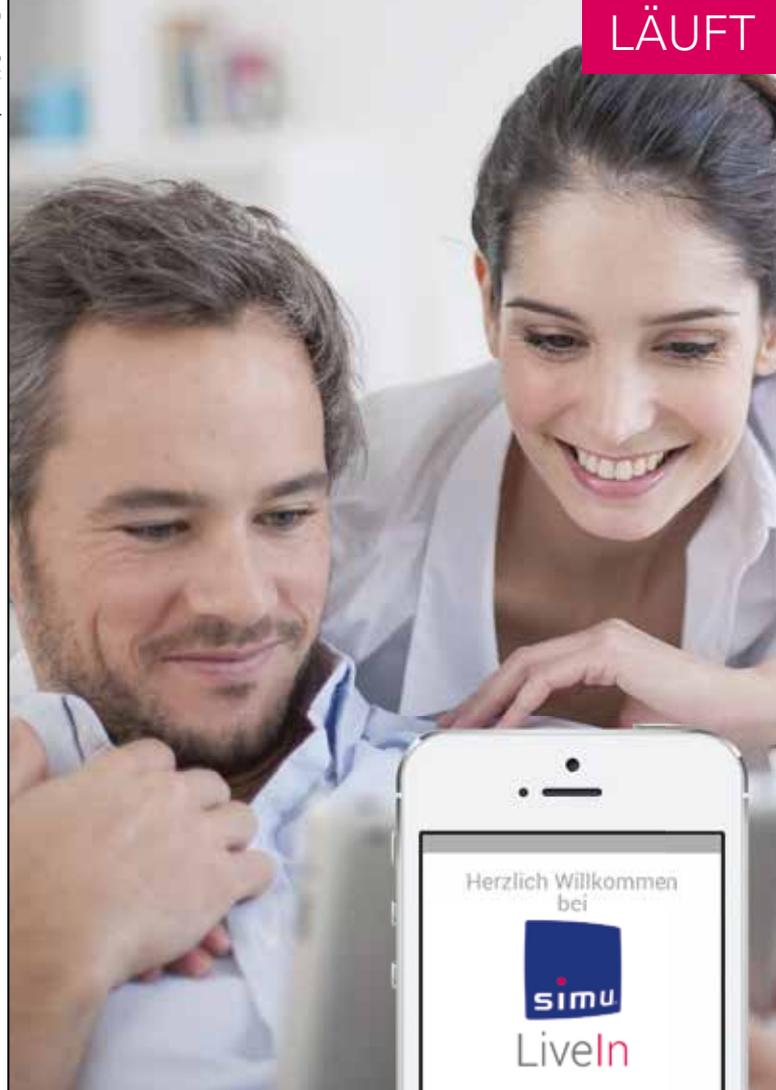
Der textile Zip-Screen ist in unterschiedlichen Gewebearten und -farben, Designs und Lichtdurchlässigkeiten erhältlich. Auf Wunsch sind die Gewebe auch frei von PVC. Da das Textil aus beschichteten Glasfasern oder zugfestem Polyester gefertigt wird, ist es wasser- und schmutzabweisend, luftdurchlässig, UV- und schimmelbeständig und verrottungssicher. Die farbliche Abstimmung des Sonnenschutzsystems auf das Fassadensystem ist durch die unternehmenseigene Beschichtung kein Problem. Sowohl die Aluminiumführungsschienen des VS Z als auch die Fassadenprofile können nach individuellem Kundenwunsch in allen RAL-Farben, den exklusiven Farbtönen von Les Couleurs Le Corbusier oder mit der innovativen Oberflächenveredelung Heroal SD beschichtet werden. Selbst bei großen Beschattungsflächen von bis zu fünf Metern Breite und 15 Quadratmetern Fläche ist der VS Z windstabil – auch bei Sturmböen von bis zu 145 km/h.

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

ANSCHLIESSEN

EINSCHALTEN

LÄUFT



Einfacher geht es nicht: LiveIn 2 steuert sämtliche Produkte auf Basis des Funkprotokolls **simu-HZ** und des bidirektionalen Funkprotokolls **simu-HZ** über eine kostenlose App. Rund um die Uhr und mit beliebig vielen Geräten – natürlich auch von unterwegs.



**So schön kann Wohnen sein: Profitieren Sie von mehr Komfort, Sicherheit und Energieeinsparung.**



[www.simu-antriebe.de](http://www.simu-antriebe.de)

# Exklusives Angebot erweitert



Foto 2: © Heroal

In einer exklusiven Partnerschaft wird dieses Farbspektrum ab sofort in den Bereichen Fenster, Türen und Fassaden angeboten.

Dank einer exklusiven Partnerschaft bietet Heroal seit März 2018 Fenster-, Tür- und Fassadensysteme in den Farbtönen von Les Couleurs Le Corbusier an. Künftig ist das neue Farbspektrum auch für die Bereiche Rollläden, Sonnenschutz und Rolltore verfügbar und bietet Verarbeitern, Bauherren und Architekten einen noch größeren Gestaltungsspielraum für den Privat- und Objektbau.

„Die Farbe ist in der Architektur ein ebenso kräftiges Mittel wie der Grundriss und der Schnitt.“ – Le Corbusier (1887-1965) gilt als einer der berühmtesten Architekten des 20. Jahrhunderts und beeinflusst bis heute maßgeblich die moderne Architektur. Zu Lebzeiten hat er zahlreiche Stadtentwicklungspläne erstellt sowie zu-

kunftsweisende Gebäude erbaut.

Nicht umsonst wurden im Jahr 2016 17 seiner Bauten als Zeugnisse der Globalisierung der Moderne in die Welterbestliste der UNESCO aufgenommen. Auf seine Erfahrungen im Umgang mit Struktur, Volumen und Farbe zurückgreifend, entwickelte er 1931 und 1959 zwei Farbkollektionen: die Polychromie Architecturale.

Die beiden Farbklaviaturen bestehen aus insgesamt 63 Farbtönen aus neun Farbgruppen, basierend auf naturnahen Grundfarben, die Assoziationen zu unserer Umgebung, wie Raum, Himmel, Mauer, Sand und Landschaft, hervorrufen. Jede Farbe ist für sich eminent architektonisch und natürlich harmonisch. Alle Farbtöne sind

eindrücklich miteinander kombinierbar und verkörpern räumliche Effekte: „Farbe modifiziert den Raum, klassifiziert Objekte, wirkt auf uns physiologisch und reagiert stark auf unsere Sensibilitäten“ (Le Corbusier). Heroal bietet durch die exklusive Partnerschaft ab sofort dieses Farbspektrum in den Bereichen Fenster, Türen und Fassaden, sowie Rollläden, Sonnenschutz und Rolltore an.

## Hochwertige Beschichtungstechnologie

Seit Jahrzehnten setzt Heroal bei der Beschichtung von Aluminium internationale Qualitätsstandards. Die Heroal Oberflächenbeschichtung eröffnet gestalterische Möglichkeiten, die mit anderen Werkstoffen

nicht realisiert werden und bietet Beschichtungsvarianten für jede Anwendung. Mit der hochwetterresistenten Heroal hwr-Pulverbeschichtung werden Fenster-, Tür- und Fassadensysteme sowie Aluminiumführungsschienen im eigenen Werk beschichtet, während bei Rollläden-, Sonnenschutz- und Rolltorsystemlösungen der besonders langlebige und extrem witterungsbeständige Heroal 2-Schicht-Dicklack zum Einsatz kommt. Sämtliche Oberflächenbeschichtungen zeichnen sich durch die gewohnte Qualität aus und unterstützen die unterschiedlichen Systeme in ihrer Farbtonstabilität, Glanzerhaltung und Langlebigkeit.

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



Die Farbtöne werden in der hauseigenen Beschichtungsanlage verarbeitet und bieten dank hochwetterresistenter Pulverbeschichtung eine langfristig exzellente Farbtonstabilität, Glanzerhaltung und Witterungsbeständigkeit.

## Neue Tuchkollektion schon jetzt erweitert



Annette Busch zeigt die 14 Dessins, um die das technische Gewebe erweitert wird.

für das Gewebe Transolair von Kundenseite gezeigt. Denn vor allem sogenannte Faux Unis, bunt gewebte Dessins mit feinen, kaum sichtbaren Strukturen, sind bei den Tüchern für die Hauptmarkise sehr gefragt.

### Gewebequalität weiterentwickelt

„Wenn ein Kunde sich zusätzlich für die Funktion Schattenplus entscheidet“, sagt Annette Busch, „dann möchte er ein passendes Dessin hierfür wählen können. Bei Transolair standen bisher 14 Dessins zur Auswahl. Doch zum Beispiel bei den Grau- und Naturtönen war nicht immer der geeignete Kombistoff vorhanden.“ Die Designerin erklärt dies damit, dass Transolair ein spezielles Gewebe ist, das technisch nicht den Spielraum in der Verarbeitung hat wie andere Markisenstoffe. Doch der Ansporn ist groß gewesen, hierfür eine Lösung zu finden. „Wir haben nicht locker gelassen, weiter geforscht und das Material dahin entwickelt, dass es uns nun möglich ist, selbst klein struktu-

rierte Unis für die fein gelochten Transolair-Tücher zu nutzen“, freut sich Annette Busch.

### Noch mehr Vielfalt

Um die Dessin-Palette des Sichtschutzgewebes zu erweitern hat sich das Unternehmen an den gut laufenden Dessins der Hauptkollektion und zum Teil auch der Exklusivkollektion Visutex orientiert. 14 zusätzliche Dessins aus dem Spektrum der Faux Unis wurden für das Gewebe Transolair ausgewählt. „Mit den neuen Dessins ist die jetzige Auswahl an Stoffen nun schön abgerundet und deshalb war es uns wichtig, die Tuchkollektion jetzt schon nachzumustern“, erklärt Annette Busch diesen Schritt.

Das 120 Zentimeter breit gewebte und mit einer feinen Lochung gestanzte Blend- und Sichtschutztuch wird somit in Kürze mit zwei weiteren Liasensätzen, die die neuen Dessins abbilden, für die Fachpartner des Unternehmens zur Verfügung stehen.

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

Anfang 2018 hat Markilux seine neue Markisentuch-Kollektion präsentiert, zu der auch technische Gewebe wie Transolair gehören. Das Material eignet sich als Blend- und Sichtschutz – zum Beispiel für die Funktion Schattenplus, eine zusätzliche absenkbare Markise. Hierfür gibt es ab jetzt eine noch größere Auswahl an Transolair-Tüchern. 14 weitere Dessins wur-

den für dieses Gewebe in die Tuchkollektion aufgenommen.

„Wir müssen in Bewegung bleiben“, betont Annette Busch, Textildesignerin bei Markilux. „Das heißt, auf Kundenwünsche eingehen und eine Kollektion zwischendurch immer wieder anpassen – selbst wenn sie noch recht neu ist.“ So hat sich schnell eine wachsende Nachfrage nach bestimmten Dessins

## Kollektion mit neuem Material

Neben neuen Farben und Mustern bietet die Swings Kollektion von Jasno auch ein neues Material. Die vertikalen Lamellen mit 3D-Effekt des Fensterbekleidungslieferanten sind nun auch in PVC erhältlich.

Als Lieferant von maßgefertigter Fensterdekoration stellt sich Jasno auf die Wünsche seiner Kunden ein. Mit PVC-Lamellen in verschiedenen Farben und Mustern fügt der Hersteller seiner Swings Kollektion ein neues Material hinzu. Auch das Sortiment des eleganten Trevira CS Stoffes ist erneuert. Mit dieser aktualisierten Kollektion sind Swings nun in vielen Einrichtungsstilen anwendbar.

Der niederländische Produzent brachte seine Swings 2015 auf den Markt. Das Besondere an diesen vertikalen Lamellen ist, dass die Lamellen in verschiedene 3D-Positionen eingestellt werden können. Die Kollektion ist dabei in zwei Lamellenbreiten erhältlich und setzt sich aus den Varianten Petrol (PVC), Urban (Trevira CS mit Muster) und Sahara (Trevira CS in coolen Farben) zusammen.

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

Die Lamellen sind nun auch in PVC erhältlich.

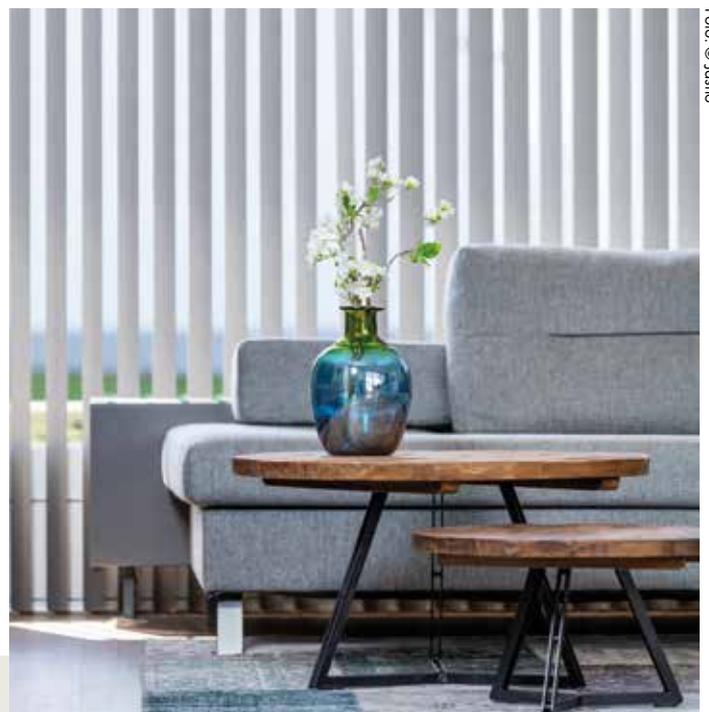


Foto: © Jasno

# Metallic-Trend und haptisches Erlebnis



Foto: © MHZ

Fokussiert auf Metallic-Oberflächen sowie visuelle, haptische und funktionale Struktur-Highlights wurde der technische Produktcharakter der Horizontal-Jalousien ergänzt.

Im Herbst präsentiert MHZ die neue Horizontal-Jalousien-Kollektion. Fokussiert auf Metallic-Oberflächen sowie visuelle, haptische und funktionale Struktur-Highlights ergänzt MHZ den technischen Produktcharakter der Horizontal-Jalousien. Damit positioniert sich der schwäbische Hersteller marktgerecht und trendgerecht.

Erstmals präsentiert MHZ die Lamellen in den vier Breiten 16, 25, 35 und 50 Millimeter in vier eigenen Fächern. „Mit dieser Art der Präsentation wollen wir unseren Kunden einen aussagekräftigen Gesamteindruck von der realen Proportion sowie der Haptik und Wirkung der Lamellen bieten“, erklärt MHZ zum Verkaufsstart.

## Metallic-Trend im Interieur

Der Oberflächenstruktur der Lamellen misst MHZ in der neuen Kollektion große Bedeutung bei: „Umfangreiche Analysen haben gezeigt, dass unsere Kunden die Beschaffenheit der Oberflächen einer vielfältigen Farbvarianz vorziehen“, so MHZ.

Dieser Trend zeigt sich allgemein in der Gesellschaft: Autos mit weißer Hochglanz- oder silberner Mattlackierung, Handys mit goldenem Backcover oder changierend-metallene Armbanduhren prägen längst das Alltagsbild. Mit der Adaption des Metallic-Trends auf die Horizontal-Jalousien bringt MHZ diesen in den Innenraum.

Verschiedene Weißstufen, Silbermatt und Roségold sind nur ein Teil der großen Auswahl an Metallic-Farben. Seidenmatte oder gebürstete Oberflächen, Hammerschlag-Optiken, gefrostete, gecrashte oder geprägte Strukturen und Beton-, Hochglanz- oder Soft-Touch-Effekte sowie kontrastreiche grafische Dessins ergänzen das Angebot. Mit der trendorientierten Farbauswahl unterstreicht MHZ den klassisch-technischen Charakter der Horizontal-Jalousien.

Durch Hitze behandelt sind die federharten Aluminium-Lamellen äußerst widerstandsfähig und strapazierfähig, was sie für den Einsatz in allen privaten und öffentlichen Räumen qualifiziert. Zum nachhaltigen Umgang mit Rohstoffen tragen die

Lamellen aus Europa ebenfalls bei: Sie bestehen zu 98 Prozent aus recycelten Materialien.

## Farbabstimmung bis ins Detail

Mit der Exklusiv-Lamelle Pure lassen sich die Horizontal-Lamellen auf die Profilarben der MHZ-Anlagen abstimmen. In Silber, Weiß, Schwarz und Anthrazit ist sie in den vier Breiten 16, 25, 35 und 50 Millimeter erhältlich. Profil und Lamellen bilden so ein stimmiges Gesamtbild, wodurch sich die Horizontal-Jalousie harmonisch in die Inneneinrichtung einfügt.

Liebhabern farbenfroher Akzente bietet die seidenmatte Lamelle Dim individuelle Gestaltungsfreiräume. Neben klassischen Wohnfarben in allen vier Breiten ist die 25-Millimeter-Ausführung in insgesamt 32 Farben erhältlich.

## Funktionslamellen für Wohn- und Objektbereich

Funktionslamellen nehmen neben Farb- und Struktur-Akzenten einen immer größeren Stellenwert bei der Kundschaft ein.

Sowohl im Wohn- als auch im Objektbereich finden diese ihren Einsatz. Beispielsweise regulieren die auf der konkaven Außenseite beschichteten Thermostop-Lamellen die Temperatur im Innenraum. Sie reduzieren die Wärmestrahlung am Fenster um bis zu 90 Prozent und verbessern die Wärmeisolierung um bis zu 20 Prozent. Damit erhöht die Lamelle den Wärmewiderstand im Winter und reduziert im Sommer den Wärmeaustausch mit dem Innenraum.

Horizontal-Jalousien sind außerdem ein beliebter Sonnenschutz am Arbeitsplatz, da sie die Richtlinien für die Arbeit am Bildschirm erfüllen: Sie bieten Blendschutz und sorgen für ausreichenden Kontakt mit der Außenwelt. Noch stärker lässt sich dieser Effekt mit der perforierten Lamellenqualität Mesh erreichen. In vier Farben ermöglichen die fein gestanzten Lamellen eine noch bessere Durchsicht von innen nach außen. Auch im geschlossenen Zustand bleibt die Durchlässigkeit erhalten.

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

## Klare Kante

Hersteller Weinor bringt mit Kubata eine neue Markisengeneration auf den Markt. Das charakteristische Merkmal ist dabei die kubische Bauform der Kassette. Damit spricht sie Endkunden an, die eine perfekte Ergänzung zu moderner Hausarchitektur suchen. Die bewährte Tragrohrtechnik ermöglicht eine einfache, schnelle Montage.

Kubische Formen sind ein beliebtes Stilelement für zeitgemäße Fassaden. Hier fügt sich die neue Kassetten-Markise Kubata nahtlos ein. Im offenen Zustand überzeugt das Tuch der Markise durch seinen hochwertigen, textilen Charakter.

Geschlossen zieht die Markisen-Kassette mit ihrer nahezu quadratischen Form klare Linien am Gebäude. Die homogene Form der Kubata kommt nicht von ungefähr. Zugrunde liegt ein ästhetisches Gesamtkonzept, bei dem glatte, schraubenlose Oberflächen dominieren.

### Erprobte Technik

Kubata basiert auf den langjährig bewährten Markisenmodellen I/K 2000 von Weinor. Sie verfügt über ein Tragrohr mit flexib-



Die neue Kassetten-Markise überzeugt durch ihr konsequent kubisches Design.

lerer Befestigung der Konsolen, das eine schnelle und sichere Montage ermöglicht. Ebenfalls seit Jahren verlässlich arbeitet der Weinor Longlife-Arm, mit dem die neue Kassetten-Markise ausgestattet ist. Er überzeugt durch seine Langlebigkeit und den leisen Lauf. Die Hochschlagsicherung schützt zudem vor untergreifendem Wind. Das Opti-Flow-System der Kubata, bei dem die Tuchwelle schwimmend gelagert ist, verfügt über ein neues Stützprofil für einen optimalen Tuchstand. Kubata

wird serienmäßig mit einem Motorantrieb geliefert.

### Optimierungen

Neben der gewohnten Qualität bestehender Produkteigenschaften wartet Kubata auch mit Neuerungen im Detail auf. So ist jetzt etwa das Ausfallprofil mit einem Entwässerungssystem ausgestattet, welches das Tuch bei geschlossener Kassette zuverlässig vor eindringender Nässe schützt. Zwei Rinnen nehmen das Regenwasser auf und leiten es seit-



Optional lassen sich LED-Spots integrieren.

lich ab. Außerdem lassen sich die Abdeckkappen an beiden Seiten der Kassette ganz einfach per Clip-Technik entfernen. Dadurch vereinfacht sich der Zugang zum Kabelanschluss der Steuerung und Wartungsarbeiten sind leichter durchzuführen.

### Integrierte LED-Beleuchtung

Kubata ist optional auch mit LED-Spots lieferbar, die in die Kassette integriert sind. Die hochwertigen Spots erzeugen eine stimmungsvolle Beleuchtung auf der Terrasse und haben eine Lebensdauer von bis zu 30000 Leuchtstunden bei gleichzeitig sehr geringem Energieverbrauch. Mit der Weinor-Steuerung BiConnect sind die LED ganz bequem stufenlos dimmbar.



Aufgrund der Tragrohr-Technik lässt sich die Lösung einfach montieren.

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

# Wenn der Komfort bereits bei der Installation beginnt

*Ein körperliches Handicap, Erleichterung im Alltag oder der bloße Wunsch nach mehr Komfort und Sicherheit – die Gründe, warum jemand auf clevere Technik in den eigenen vier Wänden setzt, können vielfältig sein. Die Angebote in diesem Bereich sind es auch. Gerade deshalb schrecken viele vor diesem Thema zurück. Die Firma Wir Elektronik aus Stadtlohn beweist täglich, dass smarte Technik weder teuer noch kompliziert sein muss. So auch im Fall eines Münsteraners, der für sein Zuhause eine individuelle Lösung benötigte.*

Mehr Komfort, weniger Stress: Ralf Breddenbeck aus Münster suchte im Zuge seiner Renovierung nach einer bequemen Steuerungsmöglichkeit für seine Rollläden, die per Rohrmotor betrieben werden. Bislang hatte er sie stets einzeln per Schalter bedient – bei sechs Rollläden eine Tätigkeit, die ihn einfach nur nervte. Beim Unternehmen Wir Elektronik fand er eine clevere und preiswerte Komplettlösung, die ihm nun mit wenig Aufwand viel Komfort für die eigenen vier Wände bietet.

Dabei hatte der Münsteraner mehrere Ansprüche an die neue Technik im Kopf. „Eine einfache Verkabelung kam aus diesen Gründen nicht in Frage“, betont der Westfale. Bei Sonneneinstrahlung und Dämmerung sollte das System sich um alle Wohnzimmerfenster kümmern und die Steuerung vollautomatisch übernehmen. Außerdem sollten die manuellen Einzeltaster durch eine zentrale Steuerung abgelöst werden. Er sprach mit Handwerkern, suchte im Internet nach funkgesteuerten Alternativen –

und war bald frustriert, weil die meisten Systeme ihm entweder zu kostspielig oder zu umständlich im Einbau waren.

## Aufwendige Suche, einfache Lösung

Auf einer Baumesse wurde er auf Wir Elektronik aufmerksam und berichtete den Wir-Mitarbeitern von seiner langwierigen Suche nach mehr Bedienkomfort. „Im Handumdrehen präsentierten sie die passende Steuerung für meine Rollläden. Das ganze System schien denkbar einfach, ein Plus war außerdem, dass die Systeme ‚Made in Germany‘ sind“, erinnert sich Ralf Breddenbeck. Der Einbau mithilfe seines Elektrikers erwies sich ebenfalls als einfach und



Das Unternehmen aus Stadtlohn beweist täglich, dass smarte Technik weder teuer noch kompliziert sein muss.

auch bei der Funktionsüberprüfung lief alles wie am Schnürchen. „Die Sonnen- und Dämmerungsfunktion begeistert mich besonders“, sagt der Münsteraner.

### Haussteuerung per Fingerstreif

Doch damit nicht genug. Für die Zukunft wünscht sich Ralf Bredenbeck die Integration in eine Smart Home-Zentrale, um sämtliche Prozesse künftig bei Bedarf per Fingerstreif und automatisierte Regelwerke erledigen zu können. Auch hierfür bietet das Stadtlohner Unternehmen Wir Elektronik eine kundenfreundliche Lösung. Das Wir-Connect-Gateway ist eine zentrale Steuereinheit für das smarte Zuhause. Es wird via WLAN in das Heimnetzwerk eingebunden und lässt sich individuellen Wünschen entsprechend einrichten. Die Wir-Connect-App sorgt in Zusammenarbeit mit dem Gateway für die zentrale Steuerung von Smart Home-Geräten. Alle Wir-Funkgeräte sowie weitere gängige Haussteuerungsprodukte lassen sich so schnell und unkompliziert einbinden, die Applikation überzeugt dabei durch eine einfache und intuitive Handhabung. Über den Installations-Manager können zudem Komfort, Sicherheit- und Alarmfunktionen auch zu automatisierten Aufgaben und zu manuell auslösbaren Szenarien verknüpft werden. Auch die Sprachsteuerung über Amazons Echo-Geräte (Alexa) lässt sich realisieren.

### Ein Plus an Sicherheit

Die Familie Bredenbeck hat mit dem Einbau der Wir-Technik nicht nur für mehr Komfort in ihrem Alltag gesorgt. Auch das Thema Einbruchschutz haben sie mit der Installation abgehakt: Weil die Rollläden



Das System lässt sich einfach und intuitiv handhaben.

sich regelmäßig öffnen und schließen, sieht das Zuhause auch zu Urlaubszeiten bewohnt aus. Überzeugt hat die Familie außerdem ein weiteres großes Sicherheits-Plus: Denn mit dem Einbau der Funksteuerungen können die elektronischen Rollläden dank eines Zusatzfeatures auch im Brandfall vollautomatisch reagieren. Sobald ein Rauchwarnmelder im Raum auslöst, werden die angeschlossenen Rollläden vollautomatisch hochgefahren. Potentielle Rettungswege können so im Ernstfall deutlich besser zugänglich sein. Auch deshalb fällt das Fazit von Ralf Bredenbeck eindeutig aus: „Das System ist kostengünstig, einfach eingebaut und bietet uns genau den Komfort, den wir uns erhofft haben.“



\* Das Tablet gehört nicht zum Lieferumfang.

Die Lösung präsentiert sich als rundum kundenfreundlich.

Fotos (A): © Wir Elektronik  
[www.wir-elektronik.de](http://www.wir-elektronik.de)



Ralf Bredenbeck ist von der Komplett-Lösung rundum überzeugt.

### 2. Rettungsweg

Damit auch bei elektronischen Rollläden der 2. Rettungsweg frei bleibt, hat die Firma Wir Elektronik eine weitere einfache Lösung entwickelt. Die E-Uhr Smart Safe wird wie eine normale Rollladensteuerung in eine tiefe Unterputzdose (Hohlwanddose) montiert und an das 230-Volt-Stromnetz angeschlossen – die smarte Lösung passt dabei in alle gängigen Standard-Schalterprogramme und ist Schalter, Zeitschaltuhr und Automatik-Schnittstelle in einem. Ein integrierter Lithium-Polymer-Akku sorgt bei Stromausfall dafür, dass ein 12-Volt-Gleichstromantrieb den Rollläden bis zu 20 Mal öffnen und schließen kann. Auch hier reagiert ein akustischer Sensor auf die Gefahrenmeldung des im Raum angebrachten Rauchwarnmelders. Registriert die E-Uhr Smart Safe die akustische Warnung, wird eine zuvor festgelegte Aktion ausgeführt. Zudem kommunizieren mehrere E-Uhr Smart Safe oder auch Wir-Funksteuerungen über Funk miteinander. Da hierfür weder zusätzliche Geräte noch Kabel erforderlich sind, ist die Installation nicht nur enorm kostengünstig, sondern auch sehr kundenfreundlich.

# 25 Jahre Kompetenz rund um den Sonnenschutz



Fotos (3): © VDS/W&E

Das Unternehmen wurde vor 25 Jahren gegründet.

Den Kunden wirklich in den Mittelpunkt zu stellen und die gesamte Geschäftsphilosophie daran auszurichten, war von Anfang an das Bestreben von Thomas Ehmann, als er 1993 die W&E Lamellenreinigung in Frankfurt am Main gründete.

Neben Beratung, Verkauf und Montage von Sonnenschutztechnik wurde dem Kunden auch ein „Service nach Verkauf“ angeboten, um hochwertige Produkte nicht nur in ihrem Wert zu erhalten, sondern auch die Kundenbindung zu stärken und dadurch Empfehlungsgeschäfte zu generieren. So wurde von Anfang an neben der Wartung auch die Reinigung von Sonnenschutztechnik mit angeboten. In diesem Geschäftsfeld entwickelte sich W&E nicht nur zu einem Marktführer, sondern war auch maßgeblich mit an der Entwicklung neuer Reinigungstechnik für Sonnenschutz beteiligt.

Um Entwicklung und Vertrieb dieser speziellen Technik besser zu bündeln und zu

vermarkten, war Thomas Ehmann 2005 Mitgründer der SPS-Cleaning-Systems GmbH & Co. KG, die heute weltweit das einzige Unternehmen ist, welches das gesamte Spektrum von Reinigungstechnik für Sonnenschutz anbietet.

Diese Entwicklungen wurden auf Fachmessen mit Innovationspreisen ausgezeichnet (R+T Stuttgart 2006 – AJR professional, zur mobilen Reinigung von Außenjalousien und 2009 – TFR 2200, zur automatischen Reinigung von textilem Sonnenschutz).

Aus der W&E Lamellenreinigung wurde 2017 die W&E Sonnenschutz + Technik GmbH & Co.KG, deren alleiniger Gesellschafter Thomas Ehmann heute ist.

## Komplettservice aus einer Hand

Das Portfolio des Unternehmens beinhaltet heute einen Komplettservice rund um den Sonnenschutz, der in Deutschland sicher-

lich einmalig ist. Ein Gesamtpaket aus Beratung, Planung, Verkauf, Montage, Wartung und Reinigung sämtlicher Arten von innen- und außenliegendem Sonnenschutz. Dabei liegt der Schwerpunkt der Tätigkeiten auf der Abwicklung von Großobjekten, speziell im Rhein-Main-Gebiet.

Neben der Ausstattung von Objekten mit Sonnenschutztechnik entwickelte sich das Geschäftsfeld der Reinigung immer weiter. So können, neben der stationären oder mobilen Reinigung von Außenjalousien, auch Innenjalousien, sämtliche Formen von textilem Sonnenschutz, von der Vertikal-Lamelle über Rollos, Flächenvorhänge, Screens oder Plissees, bis zu großflächigem Sonnenschutz wie Markisen oder Sonnensegel, mit der entsprechenden Technik gereinigt werden. W&E Sonnenschutz + Technik setzt das gesamte Spektrum dieser Reinigungssysteme täglich ein, entweder direkt am Objekt oder in der Werkshalle des eigenen Unternehmens, in der nicht nur diverse Reinigungssysteme vorhanden sind, sondern auch große Trocknungsanlagen, damit z. B. textiler Sonnenschutz nach der Reinigung hängend trocknet, um ihn dann wieder formstabil und knickfrei beim Kunden zu montieren oder an Fachhandelskunden zu verschicken.

Das Unternehmen kooperiert heute bundesweit mit anderen Fachbetrieben aus den Bereichen Rollläden und Sonnenschutztechnik, Raumausstattung oder Gebäudereinigung.

In seiner Funktion als 1. Vorsitzender des VDS – Verband Deutscher Sonnenschutzreiner e.V., den er 1999 mit gründete, hält Thomas Ehmann regelmäßig Vorträge und Seminare zu diesem Thema. Darüber hinaus ist er der erste Lehrbeauftragte der



Von Anfang an wurde neben der Wartung auch die Reinigung von Sonnenschutztechnik angeboten.

Landesinnung Hessen für das Gebäude-reiniger Handwerk für das Fach „Reinigung von Sonnenschutzanlagen“. Auch im Roll-laden- und Sonnenschutztechniker-Handwerk wurde das Thema von ihm schon im Kurs zur Meistervorbereitung referiert und erhält dadurch eine immer bedeutendere Rolle in der Ausbildung von Rollladen- und Sonnenschutzmechatronikern.

### Erfolg ist die Summe einzelner Bausteine

„Dass langfristiger Erfolg die Summe der einzelnen Bausteine ist, zeigt unser Geschäftsmodell eindeutig“, so Thomas Ehmann. „Die Reinigung von Sonnenschutztechnik macht heute einen wesentlichen Teil unseres Umsatzes aus, aber eben

in Verbindung mit dem gesamten Bereich der Wartung, Reparatur und Beratung bei Neuverkauf, eben Komplettservice aus einer Hand. Das schätzen die Kunden. Unsere Monteure können neue Anlagen nicht nur einbauen oder reparieren, sondern auch die Reinigung vor Ort durchführen. Der Kunde braucht sich um keinerlei Organisation zu kümmern. Das verstehe ich unter Kundenservice“, erläutert Thomas Ehmann.

In diesen 25 Jahren ist die Entwicklung von Sonnenschutztechnik enorm vor-



**Thomas Ehmann: „Dass langfristiger Erfolg die Summe der einzelnen Bausteine ist, zeigt unser Geschäftsmodell eindeutig.“**

angeschritten. Heute gibt es völlig neue Systeme und Materialien, die auch die Reinigung vor neue Herausforderungen stellen. Neben der entsprechenden Technik ist auch fachliche Kompetenz hinsichtlich dieser innovativen Produkte gefragt. W&E Sonnenschutz + Technik ist sicherlich ein gutes Beispiel dafür, wie sich ein Unternehmen nicht nur erfolgreich im Markt etabliert, sondern diesen auch mitgestalten und entwickeln kann.

[www.lamelle.de](http://www.lamelle.de)  
[www.vds-sonnenschutz.de](http://www.vds-sonnenschutz.de)

## „Mehr als ein Fenster“



Foto: © Somfy

**Langjährige erfolgreiche Partner am Markt (v. l.): Sven Fritsch (Leiter Hilzinger-Produktmanagement), Hans-Peter Weiß (Somfy-Objektberater Haus-Wohnbau), Helmut Hilzinger, Jean-Luc Sarter (Somfy-Geschäftsführer) und Uli Neumair (Somfy-Vertriebsgeschäftsleiter).**

Als führender Fenster- und Türenhersteller hat sich die Hilzinger Unternehmensgruppe europaweit einen Namen gemacht. Ein erklärtes Unternehmensmotto lautet, dass Fenster erst durch motorisierte Behänge ihr komplettes Potenzial entfalten. Bezüglich Antriebs- und Funktechnik setzt Hilzinger seit rund 20 Jahren konsequent auf Somfy-Lösungen.

Automatische Rollläden, Raffstoren und Zip-Screens machen Fenster energieeffizi-

enter und sicherer. Die Perspektiven einer entsprechenden Mehrwertstrategie durch die digitale Vernetzung und Einbindung in die Haustechnik hat die Hilzinger Unternehmensgruppe frühzeitig erkannt. In enger Partnerschaft mit Gebäudeautomationspezialist Somfy wurden einheitliche Maßstäbe und Standards gesetzt: Das bidirektionale Funkprotokoll io-Homecontrol und die modular aufgebauten und flexibel erweiterbaren Somfy Smart Home-Anwen-

dungen bieten optimale Voraussetzungen für individuelle Wohnlösungen. So umfasst das Hilzinger-Produktportfolio neben einer Vielzahl intelligenter Steuerungen für den Neubau und Renovierungsbereich unter anderem auch den extrem leisen und prozesssicheren Plug & Play-Rollladenfunkantrieb Somfy RS100. Smart Home ready eignet sich dieser ideal als Basis für persönliche Komfort- und Sicherheitsszenarien.

### Individuelle Lösungen

Regelmäßig durchgeführte Schulungsmaßnahmen intern und bei den zahlreichen Hilzinger-Partnerbetrieben sowie die Ausstattung der eigenen Ausstellungsräume mit der jeweils aktuellsten Somfy-Technik flankieren das Hilzinger-Konzept. Für Geschäftsführer Helmut Hilzinger ist es auch ein persönliches Anliegen, mit maßgeschneiderten Anwendungen die Lebensqualität der Verbraucher zu fördern: „Ein Fenster ist heutzutage viel mehr als ein funktionales Bauelement. Durch die fortschreitende Vernetzung von motorisierten Behängen und moderner Sensorik eröffnen sich unseren Kunden auf diesem Gebiet ganz neue Möglichkeiten.“ Gemeinsam mit Somfy werde Hilzinger die Themen Wohnraumklima, Energieeffizienz und Sicherheit auch in Zukunft engagiert vorantreiben.

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

# Die perfekte Weihnachtsfeier



Damit die Weihnachtsfeier ein voller Erfolg wird, sollte sie frühzeitig und genau geplant werden.

Alle Jahre wieder stehen Arbeitgeber vor der Herausforderung, eine Weihnachtsfeier für ihre Mitarbeiter zu organisieren. So lässt sich das Geschäftsjahr besinnlich ausklingen und der betriebliche Zusammenhalt stärken. Damit aus der Feierlust kein Weihnachtsfrust wird, sollten Arbeitgeber bereits bei der Planung einige Dinge berücksichtigen. Was es von Teilnahmepflicht bis zur richtigen Absicherung zu beachten gilt, weiß Volker Helmhagen von der Nürnberger Versicherung.

Adventszeit ist Weihnachtsfeierzeit. Und auch, wenn viele Arbeitnehmer eine Weihnachtsfeier als selbstverständlich ansehen – verpflichtet ist der Arbeitgeber dazu nicht. „Wer sich aber entschließt, eine Weihnachtsfeier auszurichten, muss die gesamte Belegschaft einladen“, weiß Volker Helmhagen. Nur wenn ein dringender betrieblicher Sachgrund vorliegt, können vereinzelte Arbeitnehmer ausgeschlossen werden. Dies ist zum Beispiel der Fall, wenn der Betrieb während der Feier aufrechterhalten werden muss, etwa weil laufende Maschinen bedient werden müssen – eine sogenannte Notfallversorgung. „Ein willkürlicher Ausschluss mancher Mitarbeiter ist nach dem allgemeinen arbeitsrechtlichen Gleichbehandlungsgrundsatz verboten“, so der Experte der Nürnberger Versicherung. Nicht vergessen: Auch Praktikanten oder Leiharbeiter sind Teil der Belegschaft und freuen sich über eine Einladung

und der damit verbundenen Wertschätzung. Die gemeinsame Feierlichkeit stärkt zudem den Zusammenhalt unter den Kollegen – und das wiederum wirkt sich positiv auf den Arbeitsalltag aus. Allerdings kann der Arbeitgeber niemandem die Teilnahme vorschreiben. Volker Helmhagen erklärt: „Mitarbeiter sind nur dazu verpflichtet, ihre im Arbeitsvertrag vereinbarte Leistung zu erbringen.“ Findet die Weihnachtsfeier jedoch während der regulären Arbeitszeit statt, heißt es für die Angestellten: mitfeiern oder weiterarbeiten.

## Die richtige Planung

Um in der oft stressigen Vorweihnachtszeit nicht auch noch die Planung der Feierlichkeit erledigen zu müssen lohnt es sich, mindestens ein bis zwei Monate vorher mit den Vorbereitungen zu beginnen. Vor allem wer sich für das Rahmenprogramm beispielsweise einen Künstler oder Referenten wünscht, sollte dies frühzeitig in Angriff nehmen. „Egal ob besonderes Arrangement oder Location: In der Vorweihnachtszeit ist das Angebot stets knapp. Viele Restaurants und Veranstaltungsräume sind bereits früh ausgebucht“, warnt der Experte der Nürnberger Versicherung. Sobald das Rahmenprogramm steht, können die Einladungen verteilt werden – am besten spätestens sechs Wochen vor der Weihnachtsfeier. So können sich die Mitarbeiter den Termin vor-

merken und mögliche Rückfragen lassen sich noch rechtzeitig klären. Wichtig zu wissen: „Eine Firmenfeier kann den Arbeitnehmern, die daran teilnehmen, als geldwerter Vorteil ausgelegt werden“, weiß Volker Helmhagen. Um das zu verhindern, sollten die Gesamtausgaben – für Essen, Getränke, Bewirtung und Geschenke – geteilt durch die Anzahl der anwesenden Teilnehmer 110 Euro brutto beziehungsweise 92,44 Euro netto nicht überschreiten. Liegen die Ausgaben über diesem Freibetrag, muss der Arbeitgeber die Differenz versteuern. Übrigens: Da eine Weihnachtsfeier meist keine öffentliche Veranstaltung ist, benötigen Arbeitgeber dafür auch keine behördliche Genehmigung. Auch beispielsweise Jugendschutzverordnungen oder GEMA-Gebühren für das Abspielen von Musik entfallen ebenso.

## Absicherung für Arbeitgeber

Nicht nur Verletzungen der Belegschaft haben für Arbeitgeber negative Auswirkungen. Auch materielle Schäden können ihm bei einer ausgelassenen Feier Ärger bereiten. Beschädigt ein Mitarbeiter in der Location versehentlich das Parkett mit Glühweinflecken, kann das schnell Kosten von mehreren tausend Euro verursachen. Davor schützt eine sogenannte Veranstaltungsversicherung. Neben einer Veranstaltungshaftpflichtversicherung enthält der Veranstaltungsschutz der Nürnberger Versicherung auch einen Ausfall-Schutz. Dieser greift, wenn die Weihnachtsfeier beispielsweise aufgrund eines öffentlichen Stromausfalls kurzfristig abgesagt werden muss. Die Kosten für bereits bestellte Speisen und Getränke sowie eine gebuchte Band übernimmt der Versicherer. Geht die Technik wegen eines Kurzschlusses kaputt oder ruiniert ein Brand die Einrichtung, sind diese Schäden durch den Baustein „Sachwerte und Technik“ des Veranstaltungsschutzes abgedeckt. Zusätzlich enthält das Paket eine Gruppenunfallversicherung für alle Helfer, falls beim Auf- oder Abbau etwas schief geht und zum Beispiel ein Mitarbeiter beim Aufhängen der Lichterkette von der Leiter stürzt. Je nach Größe der Veranstaltung können unterschiedliche Höhen der Versicherungssumme gewählt werden. Bei Schadenersatzansprüchen stehen auf jeden Fall mindestens 3 Mio. Euro zur Verfügung.

[www.nuernberger.de/veranstaltungsversicherung](http://www.nuernberger.de/veranstaltungsversicherung)

# POS Paket für verkaufsstarken Herbst

In einer breit angelegten Markenkampagne wird das Original Duette Wabenplissee sehr erfolgreich als hochwertiger Licht-, Sicht- und Sonnenschutz beim Endverbraucher positioniert. Ein wichtiges Ziel ist es, neben dem gezielten Markenaufbau, den Fachhandel in all seinen Verkaufsaktivitäten zu unterstützen. Mit dem neuen Duette POS Paket erhält er nun eine weitere großartige Verkaufsunterstützung für das Schaufenster, das Ladengeschäft und das Kundengespräch. Es umfasst aufmerksamkeitsstarke Poster, schicke Broschüren und als besonderes Highlight ein kleines Duette Haus. Spielerisch können mit Hilfe des Hauses die unterschiedlichsten Vorzüge von Duette Wabenplissee erlebt werden. Von der Premium-Qualität und der schönen Lichtstimmung im Wohnbereich über den Sichtschutz im Bad, den Vorzügen der Abdunkelung im Schlafbereich bis hin zur farbenfrohen Kinderzimmergestaltung – das Beratungsgespräch erhält Struktur und der Kunde lernt dabei die Vielzahl an Anwendungen und die Vorzüge von Duette kennen. Ergänzend hierzu gibt die schicke Broschüre mit attraktiven und sympati-

stischen Interieurfotos viel Inspiration. Mit Duette Wabenplissee werden Räume zu Lieblingsräumen, denn der Kunde erlebt Licht-, Sicht- und Sonnenschutz in seiner schönsten Form – und das mit den Vorzügen der Energieeffizienz.

Foto © Duette



Das POS Paket enthält großartige Verkaufsunterstützungen für das Schaufenster, das Ladengeschäft und das Kundengespräch.

## Neue Anzeigenmotive

Für einen verkaufsstarken Herbst erscheinen in auflagenstarken und attraktiven Wohnzeitschriften wie z. B. in *Schöner Wohnen*, *DecoHome*, *Zuhause Wohnen*, *H.O.M.E. Österreich*, der Schweizer *MY Room*, in *GUIDO* – dem neuen Magazin von Guido Maria Kretschmer – und weiteren Wohn- und Bauzeitschriften – die neuen Duette Anzeigenmotive. Abgestimmt auf das Erscheinungsbild der POS-Aktion und in Verbindung mit der Website führen sie den Kunden gezielt zum Duette Fachhändler. So werden allein in diesem Jahr über die Anzeigen zusätzlich bis zum Jahresende über 10 Mio. und für

das gesamte Jahr über 45 Mio. Endverbraucherkontakte erzielt.

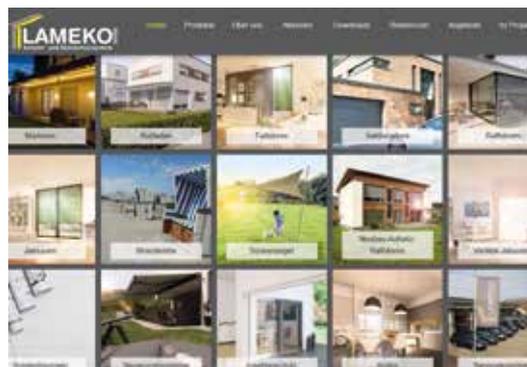
Aktuelle Infos zu den Aktionen und kostenlose Bestellungen des POS-Paketes sind für den registrierten Duette Fachhandel ganz einfach und schnell über das ISS-Portal [www.iss-portal.info](http://www.iss-portal.info) möglich.

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

# Anwenderfreundlich und informativ



Neue Bilder in zeitgemäßem Design sorgen für ein ansprechendes Erscheinungsbild.



Bildkacheln ermöglichen eine einfache Navigation zum gewünschten Produktsegment.

Foto © Lameko

ansprechend gestaltet. So geben Bildkacheln einen Überblick über die einzelnen Produktsegmente. Durch einen Klick auf das entsprechende Foto gelangen die Besucher direkt zu den Angeboten. Die Webseite setzt außerdem auf großformatige Abbildungen, welche die klar strukturierten Produktübersichten ergänzen. Unter den Menüpunkten „Aktuelles“ und „Referenzen“ informiert das Unternehmen regelmäßig sowohl

Der Sonnen- und Sichtschutzspezialist Lameko hat seinen Webauftritt komplett überarbeitet. In zeitgemäßem Design können Interessierte unter [www.lameko.de](http://www.lameko.de) die Produktpalette und weitere Fakten zum Unternehmen einsehen. Die neu gestaltete Internetpräsenz kombiniert dabei eine ansprechende Optik mit einem breiten Informationsangebot und einer nutzerfreundlichen Menüführung.

Die Lameko GmbH aus Coesfeld (Münsterland) ist als zuverlässiger Partner im Bereich Sonnen- und Sichtschutztech-

nik bundesweit bekannt. Das umfangreiche Produktportfolio des Unternehmens umfasst sowohl Lösungen für den privaten Hausbesitzer als auch für den Objektbereich. Im Vordergrund stehen dabei stets Systeme, die durch Funktionalität, Design sowie einen hohen Nutzerkomfort überzeugen. Diesem Anspruch folgt auch die neue Homepage. Als kundenorientierter Mittelständler stellt Lameko hier seine Produkte und wichtige Informationen schnell und übersichtlich aufbereitet zur Verfügung. Die Internetpräsenz ist modern und visuell

über Wissenswertes aus der Sicht- und Sonnenschutzbranche als auch über aktuelle Bauprojekte, an denen Lameko beteiligt ist.

Neben den obligatorischen Kontaktmöglichkeiten nutzt Lameko zum direkten Dialog mit Kunden und Partner auch seine Unternehmensauftritte bei Facebook und Twitter. Diese sind in die neue Internetpräsenz eingebunden und können so vom Webseitenbesucher unkompliziert angesteuert werden.

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

# Jahrestagung in Salzburg

Mit dem wunderbaren Tagungs-ort Salzburg und einem informativen Tagungsprogramm erzielte der ViS einmal mehr eine sehr gute Beteiligung an der Jahrestagung. Bereits am Nachmittag fanden sich viele Gäste zur exklusiven Führung durch die Festung Hohensalzburg, die größte vollständig erhaltene Burg Mitteleuropas, ein. Ein besonderes Highlight war dabei die Besichtigung der nicht öffentlichen Bereiche der Burg, wie z. B. dem Salzmagazin, der Folterkammer und dem Reckturm. Im Anschluss begrüßte Martin Auerbach, Geschäftsführer des ViS, rund 100 Gäste zum offiziellen Get-together. Die einzigartige Location, köstliche österreichische Schmankerl und viel Kommunikation unterstrichen die gute und lebendige Atmosphäre dieser immer besonderen ViS-Tagung. Am zweiten Tag standen die Informationen zur wirtschaftlichen Situation und die Einschätzungen zur Konjunktorentwicklung, basierend auf den Daten der aktuellen Mitgliederbefragung, im Vordergrund. Um „Das Geheimnis der Begeisterung von Menschen“ ging es dann im abschließenden Vortrag von Paul Johannes Baumgartner, einem der renommiertesten Smart Selling – Spezialisten in Führung, Marketing und Vertrieb.

Die positive Entwicklung der deutschen Wirtschaft setzt sich auch in diesem Jahr fort, obgleich die Phase der Hochkonjunktur, in der sich die deutsche Wirtschaft seit dem letzten Jahr befindet, aktuell an Schwung verloren hat. Für das Gesamtjahr 2018 wie auch für 2019 rechnet das ifo Institut in seiner Konjunkturprognose mit einem Zuwachs des Bruttoinlandsproduktes um 1,8 Prozent. Das Wachstum wird insbesondere vom privaten Konsum und der Bauwirtschaft getragen.

Die geringfügig verlangsamte Expansion der deutschen Wirtschaft spiegelt sich auch im ifo Geschäftsklimaindex für die gewerbliche Wirtschaft



Foto: © ViS/Quelle

Plissees und Wabenplissees verzeichnen mit 53,2 Prozent den größten Anteil am Gesamtsortiment Maßkonfektion.

Deutschlands wider. Lag er im Mai noch bei 102,3 Punkten, so verschlechterte er sich auf 101,7 Punkte im Juli. Die Erwartungen sind grundsätzlich etwas gedämpfter.

## Verhaltene Entwicklung

Im 1. Halbjahr verzeichnen die Hersteller von innenliegendem Sicht- und Sonnenschutz im Bereich der Maßkonfektion einen Umsatzrückgang von 5,5 Prozent. Den geringsten Rückgang von insgesamt 0,9 Prozent verbuchen die Wabenplissees. Nach einem schwachen 1. Quartal generierten diese im 2. Quartal 2018 mit 1,4 Prozent bereits wieder Umsatzwachstum. Ähnlich verlief die Quartalsentwicklung bei den Plissees, die für das 1. Halbjahr ein Umsatzdefizit von 2,5 Prozent ausweisen. Nach einem schlechten 1. Quartal konnte das 2. Quartal 2018 mit einem Umsatzplus von 0,7 Prozent abgeschlossen werden. Die positive Entwicklung im 2. Quartal 2018 ist bei Plissees wie auch bei Wabenplissees besonders hervorzuheben, da sich die Umsätze im Vergleichs-quarteral 2017 auf einem sehr hohen Niveau bewegten. Gründe für das schlechte 1. Quartal wer-

den u. a. in der Vielzahl an Discountaktionen für diese Produktgruppe gesehen.

Die negative Umsatzentwicklung von -5,2 Prozent bei den Horizontal-Lamellen überraschte, da diese in den letzten Jahren zum Lifestyle-Produkt avancierten und sehr gut zu modernen Architekturkonzepten passen. Der Umsatzrückgang der Vertikal-Lamellen von 8,6 Prozent im 1. Halbjahr ist durch größere Nachfrageschwankungen begründet, da diese Produktgruppe vorwiegend in größeren Objekten zum Einsatz kommt.

Mit einem Umsatzrückgang von 10,9 Prozent konnte die negative Umsatzentwicklung im Bereich Doppelrollo im Vergleich zum Vorjahr reduziert werden. Auch in dieser Produktgruppe war die Umsatzentwicklung im 2. Quartal des Jahres positiver als im 1. Quartal. Die rückläufige Nachfrageentwicklung im 4. Quartal 2017 setzte sich für das Rollo, ein insgesamt angesagtes und erfolgreiches Produkt, in der Maßkonfektion im 1. Halbjahr 2018 fort. Mit -11,6 Prozent wurde hier ein unerwartet schlechtes Ergebnis erzielt, das u. a. der rasanten Entwicklung im Online-

handel geschuldet ist. Auch bei den anderen Produktgruppen ist zu erwarten, dass der Onlinehandel weiter an Bedeutung gewinnt. Nach wie vor wird der Markt der Flächenvorhänge von billiger Importware dominiert, was zu einem Umsatzrückgang von 9,9 Prozent führt.

Die Umsatzanteile der Produktgruppen in der Maßkonfektion blieben weitestgehend gleich. Mit einem Anteil von insgesamt 53,2 Prozent sind Plissees und Wabenplissees die bedeutendsten Produktgruppen beim innenliegenden Sicht- und Sonnenschutz. Insbesondere durch die neue gestalterische Vielfalt, die die Digitaldrucktechnik ermöglicht, die funktionalen Vorzüge sowie den Mehrwert in Bezug auf Energieeffizienz wird hier ein weiteres Wachstum erwartet. Auch das Rollo, mit einem Anteil von 16,9 Prozent, zeichnet sich mit der innovativen Digitaldrucktechnik durch optische Vielfalt aus und wird vom Konsumenten als trendige Fensterdekoration geschätzt. Hier bleibt abzuwarten, wie sich die Entwicklung im Bereich der Maßkonfektion fortsetzt. Mit einem Anteil von nur 2,3 Prozent ist das Doppelrollo ein Nischenprodukt, und auch

der Anteil des Flächenvorhangs ist mit 5,9 Prozent klein. Eine positive Entwicklung verzeichnet das Thema Smart Home. Mit Lösungen zur Elektrifizierung, kabellosem Antrieb und mehr ist dies ein sehr innovatives und zukunftsträchtiges Produktsortiment.

## Wirtschaftliche Situation

In einer im Mitgliederkreis des ViS im Juli/August durchgeführten Umfrage wurde die Umsatzentwicklung 2017 von den Herstellermitgliedern zu 41 Prozent mit „gut“ und zu 50 Prozent mit „befriedigend“ bewertet. Mit 9 Prozent negativen Bewertungen waren diese deutlich höher als in den Vorjahren. Für das 1. Halbjahr 2018 setzte sich bei den Herstellern die negative Bewertung fort. Sie stieg auf 17 Prozent, und nur noch 17 Prozent der Hersteller beurteilten das 1. Halbjahr mit „gut“. Der Anteil der befriedigenden Bewertungen lag bei 66 Prozent. Die Lieferanten bewerteten die Umsatzentwicklung 2017 ähnlich wie die Hersteller, das 1. Halbjahr 2018 allerdings deutlich positiver als die Hersteller und auch positiver als das Gesamtjahr 2017. Für das 1. Halbjahr 2018 beurteilten 31 Prozent der Lieferanten die Umsatzentwicklung mit „gut“ und 69 Prozent mit „befriedigend“. Negative Bewertungen gab es nicht.

Die Entwicklung des Exportgeschäftes 2017 war bei den

Herstellern vergleichbar mit der Umsatzentwicklung insgesamt. Im 1. Halbjahr d.J. mehrten sich sowohl die „guten“ als auch die „schlechten“ Bewertungen. Die Lieferanten waren überdurchschnittlich zufrieden mit dem Exportgeschäft, sowohl 2017 als auch im 1. Halbjahr 2018. Sie haben oft einen Exportanteil von über 50 Prozent, während der Exportanteil der herstellenden Unternehmen nur bei durchschnittlich 13 Prozent liegt.

## Umsatzerwartungen 2018

Auch die Erwartungen der Unternehmen für das 2. Halbjahr d. J. sind bei den Lieferanten deutlich optimistischer. So rechnen 62 Prozent mit einem Umsatzwachstum und 38 Prozent mit einem stabilen Umsatz. Bei den Herstellern erwarten 42 Prozent einen wachsenden Umsatz und 25 Prozent Umsatzstabilität. Mit einem Umsatzrückgang rechnen 33 Prozent der antwortenden Hersteller, aber kein Unternehmen der Zulieferindustrie.

## Ausblick auf 2019

Nach vielen Jahren optimistischer Prognosen sind die Erwartungen der Unternehmen an die wirtschaftliche Entwicklung ihres Produktbereichs im kommenden Jahr zurückhaltend. Nur jeweils 17 Prozent der Hersteller und Lieferanten erwarten für 2019 eine positive

Konjunktorentwicklung des innenliegenden Sicht- und Sonnenschutzes. Mit 83 Prozent der Lieferanten geht der größte Teil von einer befriedigenden Entwicklung aus. Bei den Herstellern erwarten mit 58 Prozent deutlich weniger Unternehmen eine befriedigende Entwicklung und 25 Prozent sogar eine negative Entwicklung.

## Moderner Verband

Mit einem hohen Anspruch, vielen Aktivitäten, vielfältigen Kompetenzen und Services sowie großer Professionalität in den einzelnen Bereichen zeichnet sich der ViS als innovativer Verband aus. Die Wertschätzung der Mitglieder und das Interesse an der Verbandsarbeit werden durch die sehr hohe Teilnehmerzahl der Mitgliedsunternehmen an der Jahrestagung sichtbar. Darüber hinaus nahmen Gäste, an der Verbandsarbeit interessierter Unternehmen, an der Tagung teil, die unter anderem auf der Branchenmesse R+T mit dem ViS in Kontakt getreten waren. Mit der Botschaft „Die inneren Werte zählen“ präsentierte sich der ViS erstmalig mit einem offenen und kommunikativen Messestand auf dieser Weltleitmesse in Stuttgart. Ziel war es, den vorwiegend im außenliegenden Sonnenschutz tätigen Handwerksunternehmen das große Potenzial des innenliegenden Sonnenschutzes zu zeigen, das neue Absatzebenen eröffnet. Große Aufmerksamkeit

für den ViS, neue Kontakte und viele gute Gespräche machten die Messeteilnahme zu einem Erfolg.

Gezielte Kooperationen mit Wohnzeitschriften und das ViS-Supplement unterstützen die ViS-Mitglieder bei der Endverbraucheransprache. Das Supplement zeigt die ganze Bandbreite des innenliegenden Sonnenschutzes mit seinen dekorativen und funktionalen Vorzügen und wird führenden Bau- und Wohnzeitschriften beigelegt.

Die Nachwuchsförderung und die Qualifizierung durch einen Meisterabschluss sind weitere wichtige Themen. So wird der ViS-Wettbewerb für Raumausstattergesellinnen und -gesellen ausgebaut und nun auch in Zusammenarbeit mit den Berufsschulen eine Förderung über Stipendien als Anreiz für eine höhere Qualifizierung angestrebt. Weiterhin wird das Projekt von Raumausstatterseite durch den Jungmeisterkreis Raumausstatter unterstützt.

In diversen Projektgruppen werden das große Know-how und die Kompetenz der Mitglieder gebündelt. Aufgabe der Projektgruppe „DIN 14500/14501“ ist es, die Norm für die ViS-Mitglieder und den Markt nutzbringend und leicht verständlich umzusetzen. Eine Homepage und ein Erklär-Video sind in Arbeit.

Von der Projektgruppe „Produkteigenschaften“ wurde ein Kompendium mit der Darstellung der typischen Produkteigenschaften, das dann dem Handel zum kostenlosen Download zur Verfügung steht, vorgelegt. Ziel ist es, in den verschiedenen Produktgruppen brancheneinheitliche Standards zu schaffen und so über eine optimale Produktauswahl Reklamationen zu reduzieren.

Mit dem neuen „Elektro Gesetz“ und dessen Interpretation beschäftigt sich eine weitere Projektgruppe. Und die Projektgruppe „Statistik“ arbeitet weiterhin an der Entwicklung aussagekräftiger Informationen, so dass Marktveränderungen schneller sichtbar werden.

[www.vis-online.de](http://www.vis-online.de)



Foto: © ViS/Nature Deco

Modern und stylish – Horizontal-Lamellen gibt es in einer Vielzahl neuer Optiken.

# Bedarfsorientierte Seminare



Fotos (2): © Teckentrup

Insgesamt kamen 22 Teilnehmer zu der individuellen Schulung nach Verl.

Mit maßgeschneiderten Montage- bzw. Vertriebsseminaren unterstützt Teckentrup Door Solutions seine Partner individuell und bedarfsgerecht. Das Schulungs-Team stellt auf Kundenwunsch auch kombinierte Programme zusammen – wie zuletzt für das Bauzentrum Gebhardt (Erlangen). Zielsetzung: Eine kombinierte Schulung für Vertrieb und Handwerk anzubieten.

Da für den Vertrieb beim Fachhändler andere Inhalte

wichtig sind als für Handwerker/Monteure – und es selbst innerhalb dieser Gruppen Unterschiede gibt – galt es, die Schulung mit maßgeschneiderten Programmen entsprechend zu gestalten. In dem zweitägigen Workshop absolvierten die 22 Teilnehmer aus Erlangen zielgerichtete Einheiten zu ihren beruflichen Aufgabengebieten. Eine Werksführung bei Teckentrup gehörte ebenso zum Seminarprogramm wie das gemein-

same Netzwerken in den Pausen.

Das kam bei allen Teilnehmern gut an, bestätigte Toni Franken, Einkaufsleiter Trockenbau, Putze und Bauelemente bei Gebhardt: „Das Training bei Teckentrup war ein voller Erfolg. Das praxisnahe Wissen fördert die Beratungs- und Montage-Expertise und wurde professionell vermittelt. Zudem konnten sich unsere Verkäufer, unsere Kunden aus dem Handwerk und

unser Industriepartner direkt austauschen. Das schafft Verständnis für die Herausforderungen auf allen Seiten und gemeinsam konnten so Lösungsansätze für eine noch erfolgreiche Zusammenarbeit gefunden werden.“

Ob Produktdetails, effiziente Montagetechniken, Service-Prozesse oder überzeugende Verkaufsargumente – alle Schulungsthemen vermitteln relevantes Fachwissen. Mit den Händlern wurde zum Beispiel über optimierte Bestellvorgänge oder neue Services gesprochen, die Verarbeiter erhielten Praxiswissen zum effizienten Einbau von Türen und Toren.

„Wir wollen Schulungen anbieten, die unseren Kunden einen größtmöglichen Nutzen bieten“, erklärt Teckentrup-Marketingleiter Uwe Götze. „Deshalb bieten wir neben den klassischen Tagesseminaren zu ausgewählten Themen auch individuell auf Kundenbedürfnisse zugeschnittene Seminare an.“



Die „Montageschulung Funktionstüren“ kam bei den interessierten Zuhörern gut an.

[www.teckentrup.biz](http://www.teckentrup.biz)

# „Plattform der Inspiration“ feiert Geburtstag



Mit Geschäftspartnern, Freunden und Mitarbeitern wurde Geburtstag gefeiert.

Einen sehr angenehmen ersten öffentlichen Auftritt in seiner Funktion als Geschäftsführer von Wicona hatte Ralf Seufert: Gemeinsam mit dem Verantwortlichen für das Next-Studio in Frankfurt, Oliver Haberkorn, durfte er eine Torte anschneiden. Die gab es anlässlich des 1. Geburtstags dieser „Plattform der Inspiration“, wie der seit 1. September an der Seite von Henri Gomez amtierende Geschäftsführer das Studio umschrieb.

Business-Partner, Freunde und Mitarbeiter waren nach Frankfurt gekommen, um mit den Partnern des Studios das kleine Jubiläum zu feiern. Als „ein außergewöhnliches und mutiges Projekt“ bezeichnet

Oliver Haberkorn auch heute noch das Studio, das allerdings wohl die gesteckten Ziele übertrafen hat. Denn, so sagte Geschäftsführer Henri Gomez, der bald andere Aufgaben wahrnehmen wird, die für ein Jahr angestrebte Besucherzahl sei bereits nach acht Monaten übertroffen worden.

Auch ein neuer Partner konnte im Rahmen der Geburtstagsfeier begrüßt werden. Der Flachglas MarkenKreis ist seit September Partner des Studios. „Next steht für uns insbesondere für Netzwerken“, so Thomas Stukenkemper, Geschäftsführer des jüngsten Partners, „und Netzwerken ist ein wichtiger Faktor für erfolgrei-

ches Unternehmertum.“ Gerade der Flachglas MarkenKreis ist diesbezüglich erfahren, schließ-

lich bezeichnet er sich selbst ja auch als „Glasnetzwerk“.

ARD-Wetterexperte Karsten Schwanke beschäftigte sich als Key-Speaker mit „Klimawandel – und das Leben in unseren Städten“. Seiner Überzeugung nach müssten die Städte über kurz oder lang neu geplant werden. Mit deutlich mehr Wasserläufen und -flächen sowie deutlich mehr Grünflächen könne nicht nur der Klimawandel abgebremst werden, auch der Überhitzung der Städte würde entgegengewirkt. „Eine Efeufassade wird nie heißer als 30 Grad, eine normale weiße Hauswand kann sich bis zu 60 Grad erhitzen“, sagte der Wettermann, bevor auch er sich unter die über 100 Gäste mischte und mit Geburtstag feierte.

[www.next.studio.de](http://www.next.studio.de)



Ralf Seufert (l.) und Oliver Haberkorn beim Anschneiden des Geburtstagskuchens.

**Wie macht der Rollladen?**

Der neue EVO-Antrieb von Becker.  
Einfach mucksmäuschenstill.

[www.becker-antriebe.com](http://www.becker-antriebe.com)

Quality made in Germany BECKER

BECKER Energy efficiency

# Ehrungen für langjährige Treue



Foto: (3) : © Becker-Antriebe

Zur Begrüßung gab es in der Lobby des Schlosshotels einen Sektempfang.

In diesem Jahr fand die Jubiläumsfeier der Becker-Antriebe GmbH aus Sinn am 28. September statt. Alle Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, die länger als 10 Jahre beim familiengeführten Unternehmen arbeiten, trafen sich im Schlosshotel Herborn zu einer gemeinsamen Feier.

Nach dem Sektempfang begrüßte Geschäftsführer Jürgen Timm alle Anwesenden herzlich im festlichen Olevianussaal. Er freute sich über eine große Teilnahme von Jubilaren und de-

ren Vorgesetzten. Im Anschluss der Begrüßung überreichte er die Urkunden und sprach die Glückwünsche des Unternehmens aus.

Zu 35 Jahren bei Becker konnte Jürgen Timm Andreas Knetsch aus der Service-Werkstatt gratulieren. Bereits seit 30 Jahren arbeiten Barbara Scholl (Buchhaltung) und Paul Seißler (Montage Torantriebe) im Unternehmen, vier Mitarbeitern wurde zu 25 Jahren bei Becker gratuliert. Alle bekamen eine

Urkunde des Unternehmens sowie eine Urkunde der IHK überreicht. Die insgesamt neun Jubilare mit einer Betriebszugehörigkeit von 20 Jahren sowie die vier Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen mit einer 15-jährigen Betriebszugehörigkeit erhielten eine Becker-Urkunde. „Wir sind stolz auch in diesem Jahr viele langjährige Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen persönlich ehren zu können“, so Jürgen Timm. „Die Feier hat sich in den letzten Jahren etabliert und

wird gerne wahrgenommen. Sie bietet einen schönen Rahmen für die Ehrungen und persönliche Worte.“

Daher ist sicher, dass sich die Jubilare der nächsten Jahre ebenfalls auf eine Feier freuen können, bei der auch das leibliche Wohl nicht zu kurz kommt. Ein gemeinsames Mittagessen bot noch genügend Zeit zusammen zu sitzen und den Tag ausklingen zu lassen.

[www.becker-antriebe.de](http://www.becker-antriebe.de)



Jürgen Timm (l.) gratulierte Andreas Knetsch zu 35 Jahren Betriebszugehörigkeit.



Barbara Scholl ist seit 30 Jahren für das Unternehmen tätig.

# DER KALENDER FÜRS HANDWERK!

WIR FEIERN UNSER ZEHNJÄHRIGES!

Nur  
**9,80 €\***  
Jetzt bestellen:  
[vh-buchshop.de](http://vh-buchshop.de)



\*Ab fünf Exemplaren 9,30 €, ab 25 Exemplaren 8,80 €, ab 50 Exemplaren 8,30 € – zzgl. Versandkosten

# 25-jähriges Jubiläum

Seit einem Vierteljahrhundert fertigt Multifilm innenliegende Sonnen- und Blendschutzsysteme im sächsischen Limbach-Oberfrohna. Eines der ersten Folienrollos wurde 1993 als Bemusterung für das Europäische Patentamt in München in reiner Handarbeit und solider, robuster Ausführung vom Firmengründer Horst Goldner persönlich gefertigt und überzeugte: Der erste Großauftrag von insgesamt 1700 Rollos war gewonnen. Noch heute zählt das Europäische Patentamt zum treuen Kundenstamm. Viele weitere Projekte folgten: Daimler Chrysler, EON, EnBW, der Europäische Gerichtshof Luxemburg um nur einige zu nennen. In zahlreichen Airport Townern, darunter London Heathrow oder Dubai, aber auch in chinesischen Bürogebäuden, schützen sächsische Folienrollos vor Hitze und Blendung.

Die hochleistungsfähigen Folienbehänge bieten mit effektivem Hitzeschutz, Energieeinsparung, optimalem Blendschutz, Durchsicht und Tageslichtnutzung eine Alternative zu außenliegenden Verschattungen. Die innen montierten Rollos punkten durch ein optimales Preis-Leistungsverhältnis und



Nach wie vor ist die Sorgfalt jedes einzelnen Mitarbeiters in der Fertigung gefragt.



Im September feierte das Unternehmen sein 25-jähriges Bestehen.

eine freie Fassadengestaltung. Sie sind bei jeder Witterung zuverlässig nutzbar und wartungsfrei.

## Breite Palette

Mit Folienrollos besetzt Multifilm eine Nische im Rollomarkt, diese jedoch mit einem technisch sehr breiten Portfolio, zu dem bis zu 3 x 8 Meter große Fassaden-Systeme, Gegenzugtechnik für Schräg- und Horizontalbereiche und fassadenintegrierte Lösungen zählen.

Noch immer wird jedes Rollo auf Maß nach Kundenwunsch gefertigt. Der Herstellungsprozess des umfangreichen Baukastensystems hat sich dabei in den 25 Jahren sehr gewandelt: moderne Verarbeitungstechnologien unterstützen die ehemals rein manuelle Fertigung. In der Konfektion ist aber nach wie vor die hohe Fertigkeit, technisches Know-how und die Sorgfalt jedes einzelnen Mitarbeiters gefragt.

## Grund zum Feiern

Mit hohem Qualitätsanspruch und dem Ziel, immer die beste Lösung für den Kunden zu fin-



Beim Jubiläumsfest wurden Spenden für den guten Zweck gesammelt.

den, ist das Unternehmen beständig gewachsen. Ein Erfolg, den man gern zusammen feiert. Am 14. September 2018 waren Mitarbeiter, Partner und Wegbereiter zum Jubiläum geladen.

Dieser bunte Festtag bot Rückblick auf Erreichtes mit einem optimistischen Ausblick in die Zukunft. Geschäftsführer Jörg Wolfram sieht die weitere Entwicklung sehr positiv: „Wir sind solide aufgestellt und genießen in der Folienrollo-

Branche einen guten Namen. In Deutschland wie auch international bietet der Markt noch viel Potenzial.“

Viele Gäste folgten an Stelle von Geschenken dem Spendenaufruf für den Elternverein krebskranker Kinder e.V. in Chemnitz. Über 4000 Euro konnten für die gemeinnützige Arbeit übergeben werden.

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

# Neue Schulungssaison

Markisenhersteller Markilux ist im Herbst mit seinem Academy-Programm 2018/2019 für Fachpartner aus der Sonnenschutzbranche in die nächste Runde gestartet. Bewährte Seminarbausteine treffen auch diesmal auf spezielle Trainings, bis hin zu maßgeschneiderten Modulen für Monteure, Verkäufer und Führungskräfte. Interessenten können sich ab jetzt für die Schulungen anmelden.

Wie gewohnt finden die Trainings der Markilux Academy wieder an den sechs Schau-raumstandorten in Deutschland und in Salzburg statt. An 115 Schulungstagen können sich Fachpartner zwischen Oktober 2018 und März 2019 mit erfahrenen Mitarbeitern des Unternehmens aus Vertrieb und Technik austauschen. Die Anmeldungen hierfür laufen bereits. Auch diesmal handelt es sich bei den meisten Terminen um Produkt-Trainings für Beratung, Verkauf, Technik und Service. Der Blick richtet sich hierbei auf das Gesamtsortiment und die Neuheiten.

## Richtig verkaufen, Mitarbeiter gut führen

Zusätzlich bietet der Markisenexperte seinen Fachkunden spezielle Module für Vertrieb, Führung, Coaching und Marketing an. Hierzu zählen die beiden Profi-Trainings „Smart Sales – fit für den Kunden 2020“ und „Leadership – fit für die Mitar-



Auch Individual-Trainings sind möglich, in denen konkret auf die Bedürfnisse einzelner Fachpartner eingegangen wird.

beiter 2020“, die in Köln, Berlin und Salzburg stattfinden. Sie beschäftigen sich damit, wie man professionell verkauft und wie man passende Mitarbeiter findet, sie fördert, fordert und führt. Aspekte wie Empathie, Strategie, Psychologie und Kommunikation stehen daher im Fokus. „Für den Standort Salzburg konnten wir den Trainer, Moderator und Coach Ro-

land Fahrni aus Saas-Fee in der Schweiz engagieren, mit dem wir schon früher erfolgreich zusammengearbeitet haben“, sagt Hermann Wallner, Geschäftsführer der Markilux Austria GmbH und Leiter der Markilux Academy.

## Maßgeschneiderte Trainings im Angebot

Bestandteil der aktuellen Academy-Broschüre, die in neuem Layout erscheint, sind außerdem Individual-Trainings, die laut Wallner von Kundenseite mehr und mehr gefragt sind. Sie bieten den Vorteil, konkret auf die Bedürfnisse einzelner Fachpartner eingehen zu können. Die Markilux Fachberater im Innen- und Außendienst sind hierfür die Ansprechpartner. Im neuen Academy Schulungsjahr gibt es zudem wieder interaktive Trainings zum Thema Online-marketing. Die Schulungen vermitteln, wie man sich mit sei-

nem Unternehmen im Internet präsentiert, welche Werbeformate sinnvoll sind und wie man sie bedient.

Academy-Leiter Hermann Wallner ist überzeugt, mit dem neuen Programm wieder eine gute Mischung aus praxisnahem technischem Wissen und wirkungsvollen Strategien für Verkauf, Mitarbeiterführung und Marketing anzubieten. „Wir wollen unsere Fachpartner dabei begleiten, ihre Geschäftsmodelle weiter zu entwickeln. Dabei lernen aber auch wir stetig dazu. Denn unsere Trainings sind zugleich ein Austausch und damit ein Wissenstransfer, von dem beide Seiten profitieren. Es entstehen immer wieder neue Impulse für Schulungen, wodurch unsere Academy so spannend bleibt.“



Hermann Wallner verspricht ein spannendes Academy-Jahr und freut sich über Anmeldungen.

Fotos (2): © Markilux

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

## Weltneuheit angekündigt

Ein komplett neues Produktprogramm kündigt Hörmann für die Messe BAU im kommenden Januar an. Das präsentiert der Tor- und Türhersteller auf dem Messestand 302 in Halle B3 neben den gewohnten Produkten auf einer um fast zehn Prozent vergrößerten Ausstellungsfläche.

Bislang zeigte sich Hörmann vielfältig und produktstark auf mehr als 1400 Quadratmetern, auf den nun hinzukommenden weiteren 120 Quadratmetern werden unter anderem Zufahrtskontrollsysteme präsentiert.

### Zufahrtskontrollsysteme

Auf der BAU 2017 verkündete Hörmann, dass mit der Akquisition des italienischen Unternehmens Pilomat – einer der weltweit führenden Anbieter von Pollern, Durchfahrtssperren, Hubbalken und Reifenkillern – zukünftig Zufahrtskontrollsysteme unter der Marke Hörmann

angeboten werden. Im vergangenen Jahr wurde mit Hermann Automation ein weiteres Unternehmen übernommen, das Schranken und Parkraummanagementsysteme entwickelt und produziert. Erstmals wird nun dieser neue Produktbereich vorgestellt und Poller, Schranken und Kassenautomaten auf einer zusätzlichen Standfläche gezeigt. Ein Highlight wird dabei eine Weltneuheit im Bereich der Schranken sein.

Bei den Tor- und Türantrieben werden Produktlösungen gezeigt, die im eigenen Hörmann Werk für Antriebstechnik weiter- oder neu entwickelt wurden. Ein Schwerpunkt liegt dabei auf den Themen Smart Home und digitale Vernetzung.

### Neue Haustüren-Baureihe

Bei allen Produkten für den privaten Wohnbereich stehen die Themen Design und Gestaltungsvielfalt im Fokus. Insbesondere für die Wohnraumtüren und



Foto: © Hörmann

2019 möchte das Unternehmen mit seiner bislang größten Präsentation und erneut zahlreichen Innovationen an den Erfolg der Vorjahre anknüpfen.

Haustüren werden neue Designs und Ausstattungsvarianten präsentiert, darunter beispielsweise eine ganz neue Haustüren-Baureihe.

Zudem erwarten einige Innovationen und konstruktive Weiterentwicklungen im Bereich der Feuer- und Rauchschutzprodukte und Zargen die Besucher auf der BAU. Außerdem gehören

Neuheiten aus der Verladetechnik und bei den Industrietorsystemen zu den Ausstellungsprodukten auf dem bislang größten Hörmann Messestand. Das umfasst unter anderem neue Entwicklungen im Angebotspektrum von Service und Wartung von Industrietorsystemen.

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

## Schulungsreihe startet im Januar

Vom 9. Januar bis zum 20. Februar 2019 findet wieder der Beck+Heun Campus statt. Das neue Programm des Rollladenkastenherstellers steht ab sofort auf [www.beck-heun.de/campus](http://www.beck-heun.de/campus) zum Download bereit. Es beinhaltet drei Schulungen, die auf die Anforderungen der Bereiche Fensterbau, Rohbau und Planung zugeschnitten sind. Sie werden an den Beck+Heun Standorten Mengerskirchen sowie Altenmünster angeboten. Auf Wunsch und bei ausreichender Teilnehmerzahl kommt der Beck+Heun Campus auch in den eigenen Betrieb. Individuell zugeschnittene Schulungen sind ebenfalls möglich. Anmeldungen werden ab sofort und noch bis zum 17. Dezember 2018 ent-



Das neue Programm beinhaltet drei Schulungen, die auf die Anforderungen der Bereiche Fensterbau, Rohbau und Planung zugeschnitten sind.

gegen genommen. Wer bis zum 30. November 2018 bucht, erhält einen Rabatt in Höhe von zehn

Prozent. Für Gruppen ab vier Teilnehmern gibt es zusätzlich 20 Prozent Ermäßigung.

In dem neuen Campus-Semester 2019 steht der Wandel des Rollladenkastens zum multifunktionalen Bauelement im Fokus. Die sich daraus ergebenden Möglichkeiten sowie Besonderheiten bei der Montage behandeln die Schulungen „Fensterbau: Schnittstellen sauber gelöst“ sowie „Rohbau: Alles im Kasten“. Komplettiert wird das neue Campus-Programm von der Schulung „Architektur: Kompass Detailplanung“. Diese vermittelt planerische und rechtliche Sicherheit in den Bereichen Wärme-, Feuchte- und Schallschutz. Die Veranstaltung ist von den Architekten- und Ingenieurskammern anerkannt.

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

## 50-jähriges Jubiläum

In diesem Jahr wurde Ehret 50 Jahre alt. Unter dem Motto „Evolution – 50 Jahre Ehret“ wurde das Jubiläum mit Mitarbeitern, Kunden und Besuchern in Mahlberg gefeiert.

Zum Tag der offenen Tür am 22. September 2018 kamen über 2000 Besucher. Sie erwarteten spannende Aktionen für Groß und Klein. So konnten die Gäste an Rundgängen teilnehmen und bei einer Werksbesichtigung hinter die Kulissen von Ehret blicken. Dabei erhielten sie einen interessanten Einblick in den Alltag und die verschiedenen Unternehmensbereiche – von der Entwicklung der Fensterläden aus Aluminium bis hin zum Versand. Für eine ausgelassene Stimmung sorgte ein abwechslungsreiches Unterhaltungsprogramm.

### Mitarbeiter- und Kunden Event

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind das, was Ehret auszeichnet. Als Dankeschön und um gemeinsam alles bisher Erreichte zu feiern, fand am 20. September 2018 ein Mitarbeiter-Event statt. Das bunte Programm in lockerer Atmosphäre sorgte für gute Laune bei allen Teilnehmern. Auch die Ehret Kunden durften natürlich bei den Feierlichkeiten zum 50. Jubiläum nicht fehlen: So wurde beim Kunden-Event in festlichem Rahmen auf die erfolgreiche Zusammenarbeit angestoßen und bis in die späten Abendstunden gemeinsam gefeiert.

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

Foto: © Ehret



Das 50-jährige Jubiläum wurde mit Mitarbeitern, Kunden und Besuchern in Mahlberg gefeiert.

## Motorenvielfalt aus einer Hand



### S-ABS-Motor

- von 8Nm bis 75Nm
- **Soft-Stop**

### ABS-Motor

- von 8Nm bis 75Nm
- **ABS=Auflauf-Brems-System**

### elektronischer Motor EL1 & EL4

- von 8Nm bis 75Nm
- mit oder ohne Funk
- mit Hinderniserkennung in beide Richtungen
- permanente Kraftüberwachung
- EL1 = "Plug'n Play"
- **elektronische Abschaltung**

### NHK-Motor

- von 8Nm bis 150Nm
- geeignet für den 2. Rettungsweg
- **Not-Hand-Kurbel Funktion**

### OEM-Versionen

Sondermotorenbau für kundenspezifische Lösungen

Qualität aus rein deutscher Fertigung



**SIRAL GmbH**, Postfach 1345, D 73638 Welzheim  
Tel. 07182-9277-0, FAX 07182-9277-55, [www.siral.de](http://www.siral.de), [info@siral.de](mailto:info@siral.de)

# Stammtisch für Architekten und Planer

Neben Neuheiten und Weiterentwicklungen im Bereich Rollläden, Sonnen- und Insektenschutz richtet Alukon auf der BAU in München (14. bis 19. Januar 2019) erstmals einen Stammtisch für Architekten und Planer aus. Auf 168 Quadratmetern können sich die Besucher auf dem Alukon Stand 129 in Halle B3 informieren und beraten lassen.

Nachdem Alukon Anfang 2018 bereits an den Messen R+T und Fensterbau Frontale teilgenommen hat, folgt im Januar 2019 die Weltleitmesse der Baubranche – die BAU in München. Auch dort wird das Unternehmen mit einem eigenen Messestand vertreten sein und den Fachbesuchern Sonnenschutz-Neuheiten rund ums Fenster präsentieren. „Wir freuen uns wieder auf der BAU dabei zu sein und unsere Neuheiten im direkten Gespräch mit unseren Kunden vorstellen zu dürfen. Wir blicken voller Erwartungen nach München und freuen uns



Foto: © Alukon

Im Fokus der Messe wird unter anderem das Raffstoresystem aus eigener Produktion und Entwicklung stehen.

auf viele neue und bekannte Gesichter“, so Klaus Braun, Geschäftsführer bei Alukon.

## Komplettanbieter im Raffstorebereich

Auf dem Messestand hält der Hersteller für die Besucher un-

ter anderem Neuheiten und Weiterentwicklungen im Bereich Rollläden und Aufsatzkästen bereit. Zudem wird das eigene Raffstoresystem, welches Alukon erstmalig auf der R+T in Stuttgart vorgestellt hat, im Fokus der Messe stehen. Mit diesem hat sich der Produzent

auch im Raffstorebereich zum Komplettanbieter am Markt entwickelt und liefert neben den Kästen, Führungsschienen und Blenden auch die Raffstorelamellen aus eigener Produktion und Entwicklung.

Ein besonderes Angebot neben den Produktneuheiten wird Planern und Architekten im Rahmen der Messe geboten: Zum ersten Mal veranstaltet das Unternehmen einen sogenannten Architektenstammtisch. An diesem können Architekten und Planer kostenlos teilnehmen und sich individuell in einem separaten Bereich auf dem Messestand von der Alukon Architektenberatung informieren und beraten lassen. So können bereits während der Messe Planungsfragen zum Thema Sonnenschutz geklärt und bei Bedarf individuelle Lösungsansätze entwickelt werden.

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

## Inserentenverzeichnis

Becker Antriebe.....49	Exte .....15, 57	Lewens .....23	Simu.....35
BFB.....29	Geiger .....3	Sauleda .....13	Siral.....55
elero ..... Titelfeld + Titelfeld	GTE Industrieelektronik.....29	Selve.....9	WIR.....27
Elsner Elektronik .....25	Heydebreck .....5	Signal Iduna .....2. US	.....

## Unternehmensverzeichnis

Alukon .....56	Jasno .....37	Markilux ..... 37, 53	Rademacher .....30
Becker-Antriebe ..... 20, 50	Käuferle .....12	MHZ ..... 38	Roto .....15
Beck+Heun.....54	KE.....24	Multifilm.....52	Selve.....28
BVRS .....7	Lakal .....12	Next .....49	Somfy.....43
Duette .....45	Lameko.....45	Nürnberg.....44	Teckentrup..... 22, 48
Duotherm..... 11, 14			TSAluminium .....10
Ehret .....55			Valetta .....34
Elero.....6			VBI .....13
Elsner-Elektronik .....33			VDS.....42
Erwilo.....10			Veka .....14
FH Münster.....16			ViS.....46
Flexalum .....31			Warema.....32
FVSB .....13			Weinor .....39
Hella .....57			Wir Elektronik.....40
Heroal ..... 18, 27, 35, 36			Wisnowski ..... 11, 25
Hörmann.....26, 54			

**Nächster Anzeigenschluss: 19. November**  
*Next closing date for adverts: 19th of November*

Mounira Khalfaoui ☎ 0211/390 989-60  
 khalfaoui@verlagsanstalt-handwerk.de

**RTS Magazin**  
 Rollläden · fore · Sonnenschutz

# Neues Seminarprogramm

SEMINARE  
2018/2019

GENAU  
MEINE  
STIMMUNG!



www.hella.info

**HELLA**  
Jalousien, Markisen, Rollläden.

**Insgesamt 12 Seminare/Workshops umfasst das im Herbst beginnende Seminarprogramm.**

Endkunde zu sein, das ist nicht schwer, Fachbetrieb dagegen sehr. So einfach könnte man es auf einen Nenner bringen, wenn man die Situation im Handwerk mit wenigen Worten beschreiben wollte. Alleine im technischen Bereich kommen immer mehr Anforderungen auf die Betriebe zu, und die Flut an Informationen und Vorschriften nimmt kein Ende. Der österreichische Hersteller Hella hat deshalb ein neues Seminarprogramm auf den Weg gebracht, das den Fachbetrieb maximal bei seiner täglichen Arbeit unterstützen soll.

„Normen, Richtlinien, VOB, BGB, neue Baumaterialien und die Befestigungstechnik oder neue Produkte – wir wollen den täglichen Wahnsinn einfach überschaubar machen und unsere Fachpartner damit sehr zielgerichtet unterstützen“, erklärt der Vertriebsleiter des Fachhandels, Gordon Zapf.

Neben den klassischen Seminarbausteinen zu verschiedenen Produktgruppen bietet Hella aber auch wichtige Highlights an: Das Weiterbildungs- und Auffrischungsseminar zur Elektrofachkraft mit dem Referenten Karl Brenner (Meister im Elektroinstallateur-Handwerk) und den kombinierten Praxis- und Theorie-Workshops „Befestigungstechnik leicht gemacht“, in denen Olaf Vögele (Sachverständiger für Rollläden + Sonnenschutz) zusammen mit Dr.

jur. Jörn-Peter Kukuk (Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht) zeigt, wie man die Klippen der ständig steigenden Anforderungen im Bereich der Montage- und Befestigungstechnik sicher und einfach umschiffen kann. Auch das Thema Smart Home steht im Fokus der neuen Seminar-Themenreihe.

„Der Kunde hat bei uns absolute Vorfahrt, denn zu guten Produkten gehört auch die richtige Schulung, um so gemeinsam erfolgreich zu sein“, bringt es die Marketingleiterin der Hella Gruppe, Eva Krepstekies, auf den Punkt. „Mit Andreas Troll und Frank Meyer als unser Kernteam im Schulungsbereich setzen wir deshalb auch auf ausgewiesene Branchen-Spezialisten, die uns bei dem wichtigen Thema Schulung unterstützen“, führt sie fort.

Besonderer Wert wurde bei der Form und Gestaltung der neuen Seminarreihe darauf ge-



Neben den zwei Werken in Werne und Geislingen an der Steige stehen mit Karlsruhe, Allgäu, Franken, München, Berlin und Hamburg insgesamt acht Seminarorte für die Teilnehmer zur Verfügung.

**exte**  
PRODUKTE UND LÖSUNGEN  
RUND UM FENSTER UND TÜREN

**FENSTERZUBEHÖR-SYSTEME**

**GRANDIOS**  
**SELBSTKLEBENDE I-LEISTEN**

**WWW.EXT.E.DE**

legt, den Fachpartnern einfache Wege zu den Veranstaltungen zu bieten. Mit den Produktionsstandorten Werne in der Nähe zu Dortmund und Geislingen an der Steige, unweit von Ulm,

kann Hella zusammen mit weiteren Veranstaltungsangeboten in Karlsruhe, im Allgäu, in Franken, München, Berlin und Hamburg gleich acht zentral liegende Anlaufstellen in Deutschland

bieten. Die ab April 2019 je nach Absprache möglichen Inhouse-Seminare werden eine weitere sinnvolle Variante sein, um Schulungen anzubieten, die den Fachpartner unterstützen. „Die Seminare werden bis auf Ausnahmen im Bereich der Elektrofachkraft kostenfrei für unsere Partner angeboten. Auch hier wollen wir den Weg für unsere Partner ebnen, um das Wissen zu erlangen, welches im heutigen täglichen Business so wichtig ist für ein erfolgreiches und rechtssicheres Ausführen der fachlichen Arbeiten“, so Eva Krepstekies.

„Die neue Seminarreihe ist ein weiterer und konsequenter Schritt in Richtung Zukunft, um den Kundendialog noch weiter zu verbessern“, sagt Christian Schaller, Sprecher der Holding Geschäftsführung von Hella. „Mit der Weiterbildung unserer Partner werden wir den stetigen und erfolgreichen Aufbau der Hella-Fachhandelsstruktur weiter ausbauen, um unser Strategieziel, zukünftig einer der Marktführer in Deutschland zu werden, zu erreichen.“

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

# Was vor 45 Jahren aktuell war ...



## Aufzugmaschinen für Verdunklungen

Verdunklungsanlagen für große Räume mit mehreren Fenstern, z. B. Hör- und Lehrsäle, Sitzungs- und Festräume, werden in der Regel elektromotorisch angetrieben. Oft wählt man dabei einen Gruppenantrieb, der durch Druckknopfsteuerung betätigt werden kann.

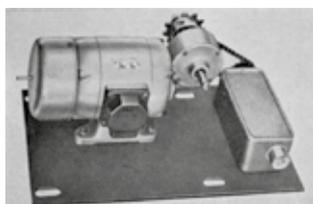


Bild 1  
Aufzugmaschine für Einzelantrieb oder kleinste Gruppenanlagen

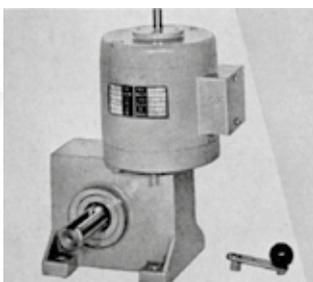


Bild 2  
Maschine für Gruppenanlagen



Bild 3  
Maschine für große Gruppenanlagen

Die in den Bildern 1 und 2 gezeigten Aufzugmaschinen, die für Drehstrom in drei Typen zur Verfügung stehen, eignen sich für Einzelantrieb und kleinste Gruppenanlagen (Bild 1), für kleine und mittelgroße Gruppenanlagen (Bild 2) und für große Gruppenanlagen (Bild 3).

Jede Aufzugmaschine besteht aus einem Elektromotor mit angebautem, selbstsperrendem Schneckengetriebe, automatischer Endabschaltung und elektromagnetischer Bremsvorrichtung. Gesteuert werden die Motoren durch Dreifach-Druckknopf- und Wendeschütze. Ein thermischer Motorschutz auslöser verhindert ein Durchbrennen des Motors bei Störungen. Die Aufzugmaschinen sind mit Not-Handantrieb ausgerüstet.

Auch für Wechselstrom stehen Aufzugmaschinen zur Verfügung. Sie eignen sich vor allem für den Einzelantrieb von Einrichtungen kleiner Abmessungen, z. B. Verdunklungen für horizontale Dachöffnungen. Eine derartige Aufzugmaschine besteht aus einem Wechselstrom-Induktionsmotor mit Kondensator, Reduziergetriebe, automatischer Endabschaltung und selbsttätig wirkender Stoppbremse. Betätigt wird der Antrieb über einen Drucktasten-Schalter für Auf- oder Unterputzmontage.

Jede Aufzugmaschine muß entsprechend den VDE-Vorschriften separat abgesichert sein. Die Sicherung ist dem thermischen Schutz auslöser anzupassen.

Der Standort der Aufzugmaschine ist von den baulichen Verhältnissen abhängig. Meistens wird die Maschine links oder rechts am Ende der Verdunklungsanlage angebracht, und zwar an oder in der Wand selbst oder bei Verlängerung der Welle auf oder in einer Querwand oder im Nebenraum.

Die gemeinsame Welle kann auch in der Mitte angetrieben werden. Die Maschine sitzt dann unterhalb der Welle auf einem Pfeiler oder Mauerzwischenteil oder oberhalb der Anlage auf oder in der Wand, oberhalb einer Zwischendecke oder bei Räumen unterhalb des Daches im Dachgeschoß.

(Werkbilder CEGDE, C. Götz)

**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 (freie Mitarbeiterin)  
E-Mail: rts@verlagsanstalt-handwerk.de

### Redaktion

Camillo Kluge (freier Mitarbeiter)

### Online-Redaktion

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

### Anzeigen

WWG Wirtschaftswerbegeellschaft mbH  
Anzeigenleitung: Michael Jansen  
(Verlagsanschrift)



### Anzeigenverkauf:

Mounira Khalfaoui, Tel.: 0211/390 98-960  
E-Mail: khalfaoui@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)

## Macher, Tüftler, Könner: Da ist Handwerk drin!

Fußball-Profis zu Stil-Ikonen frisieren, Fleisch zur richtigen Reife bringen, aus Alpaka-Wolle etwas Feines zaubern, Möbel und Kunst verbinden, meisterlich Sport treiben, ehrenamtlern, netzwerken, fliegen ... all das und noch vieles mehr machen Handwerker.

Wer so viel macht, hat auch viel zu erzählen. Entstanden sind 33 spannende und unterhaltsame Porträts, die zeigen wie kreativ, innovativ und abwechslungsreich das Handwerk ist.

Ein inspirierendes Geschenk nicht nur unter dem Weihnachtsbaum!

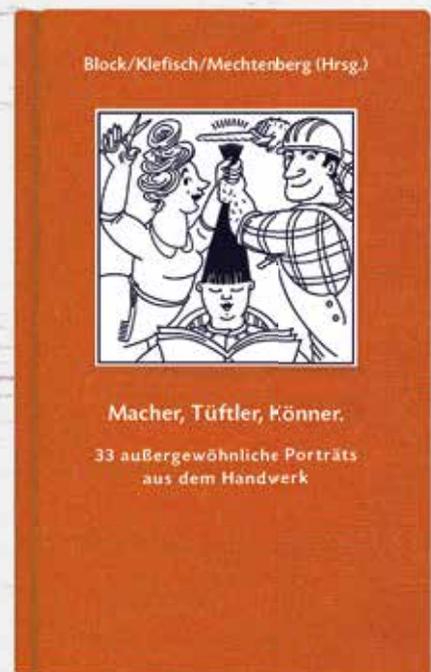
**Michael Block/Brigitte Klefisch/  
Nicole Mechtenberg (Hrsg.)**

Macher, Tüftler, Könner.  
33 außergewöhnliche  
Porträts aus dem Handwerk  
1. Auflage 2018, 164 Seiten,  
hochwertiger Leinen-Einband mit einer  
Titelzeichnung von Sabine Wilharm

**19,80 Euro**

mit Lederschild und  
goldener Namensprägung

**39,00 Euro**



Mehr Informationen zum Buch und zur Reihe unter:  
[www.vh-buchshop.de/macher-tueftler-koenner.html](http://www.vh-buchshop.de/macher-tueftler-koenner.html)  
oder unter 0211/390 98-75



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](http://www.die-fassade.de)

verbreitete Auflage: 5.690  
IVW II/18



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](http://www.glas-rahmen.de)

verbreitete Auflage: 9.132  
IVW II/18

# 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 Rollläden, Tore und Sonnenschutz. Handwerkspolitische Themen, Kommentare und Veranstaltungsberichte runden das Profil ab.

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

verbreitete Auflage: 11.682  
IVW II/18



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](http://www.forum-wintergaerten.de)

verbreitete Auflage: 4.568  
Verlagsangaben II/18