



Markisen Terrassendächer Glasoasen®

weinor

NEU!

Ausgezeichnet mit:



Die klare Kante zeigen

KUBATA

Die kubische Kassetten-Markise



Beste Qualität
made in Germany



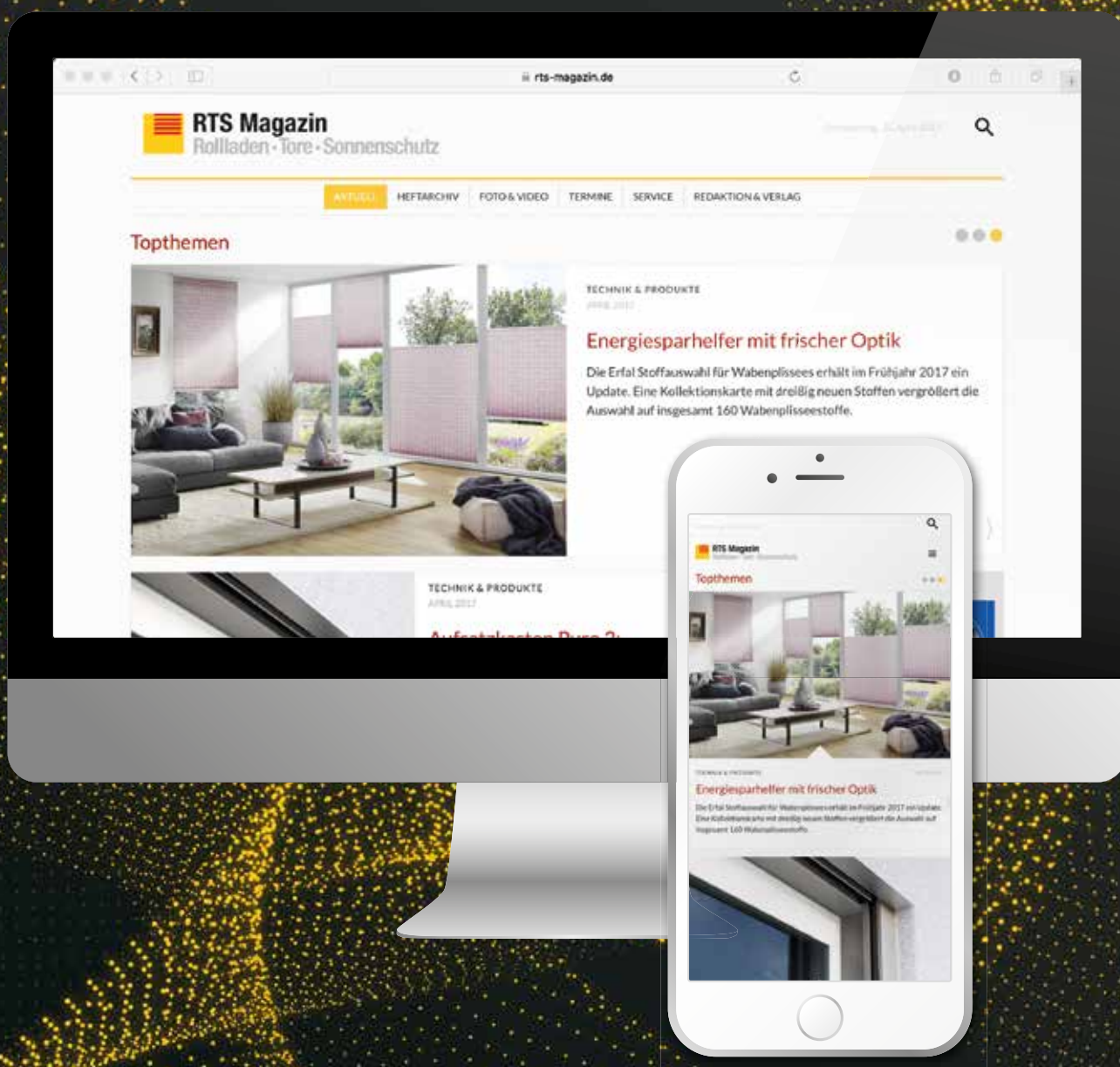
BRANCHE: Optimale Unterstützung

OBJEKT: Ungetrübter Ausblick

MARKT: Erfolgreiche Markteinführung

Noch näher am Puls der Branche

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



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

Neugierig? www.rts-magazin.de

Ab vor die Tür

In diesem Jahr hat sich der Frühling ja außergewöhnlich früh angekündigt. Das Leben immer mehr draußen stattfindet, spiegelt sich nicht nur in der Nachfrage nach innovativen Lösungen für den Bereich Outdoor Living wider, sondern auch im ganz Kleinen. Man muss einfach nur aus dem Fenster gucken. Kaum klettert das Thermometer in den zweistelligen Bereich, geht draußen die Post ab. Sicher: Nach den trüben Wochen sehnt sich jeder nach frischer Luft und Sonnenstrahlen. Aber muss man sich deshalb gleich eine kurze Hose und ein T-Shirt anziehen, um dann umgehend den Grill anzuschmeißen? Und das – dieser Hinweis muss sein – ohne einen geeigneten Schutz auf der Terrasse? Vielleicht täte es fürs Erste auch eine



Radtour, um die Vorböten des Frühjahrs zu genießen. Mich erinnert das irgendwie an den Hinweis meiner Mutter, den sie mir als Teenager im Frühjahr beim Verlassen des Hauses zuverlässig mit auf den Weg gab: „Nimm Dir noch eine Jacke mit, es ist noch kein Sommer!“ Immer wieder bin ich versucht meinen Nachbarn mein Wissen darum durch das offene Fenster zuzurufen und brems mich stets nur mit viel Mühe.

Kurze Hosen ab 10 Grad Celsius gibt es aber nicht nur bei meinen Nachbarn, sondern in auffällig gehäufte Form im Baumarkt zu sehen. Ich muss einwenden, dass Heimwerker sich zumindest bewegen und ihnen somit in der Tat etwas wärmer sein könnte, als rumsitzenden Grillmeistern. Auch ich wollte das ein oder andere dort besorgen, um meinen Garten perspektivisch auf Frühlingniveau zu bringen – und es war mal wieder ein Erlebnis der besonderen Art. Ich traf näm-

lich auf eine geballte Ansammlung frustrierter Heimwerker-Könige, die sich in der Ausführung ihrer Berufung beschnitten sahen, denn: Im Baumarkt war noch gar nicht der Sommer eingezogen, sondern allenfalls etwas Frühling.

Ehrlich gesagt war ich ziemlich überrascht, dass eine doch recht beachtlichen Zahl an Menschen ihre Wahrnehmung den jahreszeitlichen Fakten überordnet. Es war Mitte Februar und somit definitiv kein Sommer. Dennoch minimierte sich die vorrätige Menge an Gartenschläuchen während meiner Anwesenheit vor Ort mindestens um 50 Prozent. Offensichtlich müssen die Beete noch vor April ordentlich bewässert werden. Ich belauschte auch jemanden, der das vorhandene Folienmaterial kritisierte. Wie soll man so einen Pool anlegen? Und das Angebot an Pflanzen, die den Sommer locken? Lächerlich! Es beschwerte sich auch wirklich jemand beim Fachpersonal – welches übrigens noch keine kurzen Hosen trug –, dass es noch nicht die gesamte Gartenmöbel-Kollektion zu bestaunen gab. Und wenn lediglich drei Arten von Sonnenschirmen zur Auswahl stehen, muss sich der Geschäftsführer dieses Baumarktes wirklich nicht wundern, wenn die Kunden-Meute zur Konkurrenz rennt.

Was ist nun richtig? Schließlich schüttelt die Mehrheit mit dem Kopf, wenn im September die Weihnachtsdekoration in den Regalen steht und diese im Januar durch Schokoladen-Osterhasen ausgetauscht wird. Manch einer fragt sich, warum er sich bei 30 Grad Celsius Außentemperatur mit den Modetrends der Herbst-/Winter-Kollektion beschäftigen sollte. Im Baumarkt aber, da gelten bitte andere Regeln. Wahrscheinlich liegt es daran, dass sich dort die wahren Macher treffen. Deshalb muss dort alles immer zur Verfügung stehen, auch wenn nur alle 20 Jahre im Februar frühsummerliche Temperaturen herrschen. Ich habe mir übrigens bei meinem Baumarkt-Besuch spontan eine neue Schneeschaukel für den nächsten Winter zugelegt. Knallhart reduziert. Und von dem gesparten Geld habe ich mir auf dem Heimweg ein Eis an der Tankstelle gekauft, die Eisdielen hatte nämlich leider noch zu. Die Inhaberin wird von mir was dazu zu hören bekommen, wenn sie Ende März endlich öffnet!

Beste Grüße
Maren Meyerling
rts@verlagsanstalt-handwerk.de

Vollkassetten von Klassik bis Trend



Lewens
MARKISEN



Toscana Mini – die kleine Rundkassette:
platzsparend und elegant auf engem Raum

Toscana – spielerische Leichtigkeit:
der Klassiker für mittelgroße Sitzplätze

Toscana Grande – groß in Form:
maximaler Komfort für große Terrassen

Trentino Mini – die kleine Flachkassette:
eckiges Design im modernen Stil

Trentino – die große Flachkassette:
Typ Rund und Eckig von Klassik bis Moderne

Sprechen Sie uns an, wir beraten Sie gern!



Seite 19



Seite 24

- **Editorial**
 - Ab vor die Tür 3

- **Titelstory**
 - Kubata von Weinor:
Sonnenschutz pur 6

- **Branche**
 - Optimale Unterstützung 8
 - „Ich bin dann mal weg“ 9
 - Den Markt im Blick 10
 - Neuer Vertriebsleiter 12
 - Neuausrichtung 12
 - Auf zu neuen Ufern 13
 - Wandel setzt neue Energien frei 14
 - „Wir brauchen Unterstützung“ 16
 - Gemeinsam auf das richtige Pferd setzen 17
 - Noch näher am Kunden 18
 - Ein Stück deutsche Industriegeschichte 18

- **Objekte**
 - Restaurant L'Abri Côtier, Korsika:
Ungetrübter Blick 19
 - Schulgebäude, Freiham:
Vier Kilometer Sicherheit 20

- **Technik**
 - Interessanter Querschnitt 22
 - Platzsparender textiler Feuerschutz 23
 - Intelligente Räume per Fingertipp dirigieren 24
 - Intelligentes Fassadenmanagement und mehr 26
 - Mehr Geschwindigkeit und Sicherheit 27

- **Produkte**
 - Aktuelle Produktneuheiten 28-36

- **Markt**
 - Kompetente Beratung und Projektleitung 37
 - Vertikale Fenster für den Wohn- und Arbeitsbereich 38

Überragende Entwicklung39

Erfolgreiche Markteinführung40

Internationale Expansion und Konsolidierung41

Die „Eisprinzessin“42

Standort in Kalifornien wird ausgebaut42

Erneute Auszeichnung43

Neues Kundenbindungsprogramm
für gemeinsamen Erfolg44

Auszeichnungen erhalten45

Der Blick nach innen46

Attraktiver Arbeitgeber47

Neuer Katalog48

Mit Beratungskompetenz und Qualität punkten48

Mehrfach ausgezeichnet49

Sicherheit auf der Baustelle50

Schutz und Vorsorge für den Brandfall51



■ Messen und Veranstaltungen 52

■ Inserenten- und Unternehmensverzeichnis 56

■ Rückblick..... 58

■ Impressum 58



Weinor

Zum Titel

Die designprämierte Kassettenmarkise Kubata von Weinor erfüllt das Endkunden-Bedürfnis nach einem attraktiven Sonnenschutz, der auch zu moderner Architektur passt.



HOLZROLLLÄDEN VON HEYDEBRECK

Why not?

Kubata von Weinor

Sonnenschutz pur

Das verstärkte Bedürfnis von Endkunden nach „Outdoor Living“ verlangt von den Herstellern anspruchsvolle, designorientierte Sonnenschutz-Lösungen. Mit Kubata hat Weinor eine Markise auf den Markt gebracht, die diese Forderung mehr als erfüllt und bestens zu moderner Architektur passt.



Fotos (4): © Weinor

Kubata mit German Design Award und iF Design Award ausgezeichnet

Gerade erst ist die Kassetten-Markise Kubata auf den Markt gekommen, schon erhält sie zwei renommierte Designpreise. Die 46 Jury-Mitglieder des German Design Award 2019 vergaben den Preis in der Kategorie „Winner“, da sie durch ihre kubische Bauform Endkunden anspreche, die auf anspruchsvolle Haus- und Terrassenarchitektur setzen. Das minimalistische Jury-Statement: „Eine tolle Markise, die angenehm leicht und elegant wirkt.“ Auch den iF Award 2019 hat sich Kubata geholt. Sie wurde in der Kategorie Building Technology mit der Auszeichnung „Winner“ prämiert.

Produkte Terrazza Pure, ein Glas-Terrassendach, sowie die Kassetten-Markise Kubata. Sie fügt sich in geschlossenem Zustand mit Ihrem quadratischen Design unauffällig in die Gesamtarchitektur des modernen Hauses ein. Die glatte, schraubenlose Oberfläche verschmilzt geradezu mit der Fassade und wirkt dadurch wie ein fester Bestandteil des Gebäudes. In offenem Zustand überzeugt das Tuch der Markise durch seinen hochwertigen, textilen Charakter.

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

„Weniger ist mehr“: Dieses Postulat von Ludwig Mies van der Rohe, einem der bedeutendsten Architekten der Moderne, ist seit Jahrzehnten ein wesentlicher Bestandteil bei der Planung von Gebäuden. Schlagworte rund um diese Haltung sind Begriffe wie Schlichtheit, Minimalismus, Einfachheit und Formenreinheit. Diese Reduzierung auf das Wesentliche, den funktionalen Aspekt, schafft Bauwerke von beeindruckender Klarheit und Eleganz. Das Prinzip des Minimalismus scheint so überzeugend, dass es heute sogar für eine komplette Lebenshaltung steht. Menschen sind im digitalen Zeitalter immer mehr Reizen ausgesetzt und setzen auf mehr Lebensqualität, indem sie sich von Überflüssigem trennen,

um reduzierte, klarer strukturierte Räume zu schaffen.

Kubisches Outdoor-Design

All diese Aspekte gewinnen nun auch mehr und mehr an Bedeutung, wenn es um das Trendthema Outdoor-Living geht. Wer sich bereits ein Einfamilienhaus im Bauhaus-Stil errichtet hat, der will diese Gestaltungsweise auf der Terrasse fortsetzen – bei Möbeln wie bei Sonnen- und Wetterschutz. Aber auch bei klassischen Gebäuden mit Satteldächern und runderen Formen können minimalistische Strukturen im Außenbereich interessante Akzente setzen. Gute Beispiele dafür sind die kubischen Weinor-

Bewährte Technik

Die neue Kassetten-Markise von Weinor ist aber nicht nur in Sachen Optik ein Hin-



Per Konsolen und bewährter Tragrohr-Technik lässt sich die Kassetten-Markise einfach montieren.



Kubata passt sich der modernen Hausarchitektur harmonisch an.

Stimmungsvolle LED-Beleuchtung

Licht bringt Atmosphäre auf die Terrasse. Deshalb ist Kubata optional mit LED-Spots erhältlich. Die hochwertigen, in die Kassette integrierten Spots besitzen Spezial-Glaslinsen und erzeugen eine stimmungsvolle Beleuchtung auf der Terrasse. Sie haben eine Lebensdauer von bis zu 30 000 Leuchtstunden bei gleichzeitig sehr geringem Energieverbrauch. Die Spots sind mit der Weinor-Steuerung BiConnect stufenlos dimmbar und auch bei eingefahrener Markise zu aktivieren. Der Austausch einzelner Leuchten ist dank einfacher Demontage des Bodenprofils problemlos machbar.

Kubata in den Ausstellungen

Zum Saisonstart ist Kubata bereits wichtiger Bestandteil in den Ausstellungen der Weinor-Fachpartner. Stefan Kremer von der Reuter Rolladenbau GmbH etwa hat sich das gute Stück kurz nach Marktstart in seinen Showroom in Köln-Niehl geholt. „Kubata ist die perfekte Lösung für Kunden, die mit dem Wunsch nach geradlinigem, kubischem Design zu uns in die Ausstellung kommen. Mit dieser Weinor-Markise haben wir jetzt auch die passende Sonnenschutz-Lösung in Kombination mit modernen Architektenhäusern.“

www.weinor.de

gucker. Auch die technische Performance überzeugt. Ein Highlight ist beispielsweise der seit Jahren bewährte Weinor Longlife-Arm. Wie der Name bereits verrät, punktet er durch seine hochwertige Verarbeitung und die daraus resultierende Langlebigkeit. Auch das äußerst verlässliche Opti-Flow-System kommt bei Kubata zum Einsatz. Der Vorteil dieser Technologie: Die Tuchwelle ist schwimmend gelagert. Sie gibt beim Abwickeln des Tuchs nach und wird damit sicher über die ganze Markisenbreite gestützt. Deshalb kann sich die Welle nicht durchbiegen, und der Tuchstand ist immer perfekt. Bestens erprobt ist zudem die Windhochschlagsicherung des Kippgelenkarms. Diese Technik verhindert das Hochschlagen der Weinor-Markise bei untergreifendem Wind. Ihre Bauteile bestehen aus geschmiedetem und stranggepresstem Aluminium. Sie sind solide verarbeitet und wartungsfrei. Neben der gewohnten Qualität bestehender Produkteigenschaften wartet Kubata auch mit cleveren technischen Details auf. Das Ausfallprofil etwa ist mit einem Entwässerungssystem ausgestattet, welches das Tuch bei geschlossener Kassette zuverlässig vor eindringender Nässe schützt. Zwei Rinnen nehmen das Regenwasser auf und leiten es seitlich ab.

Liebling der Monteure

Kubata basiert auf den langjährig bewährten Markisenmodellen I/K 2000 von Weinor. Diese Reihe ist bei Monteuren sehr beliebt, da sie über ein Tragrohr mit flexiblerer Befestigung der Konsolen verfügt. Das ermög-

licht einen schnellen und sicheren Einbau. Ebenfalls sehr montagefreundlich sind die Abdeckkappen an beiden Seiten der Kassette. Sie lassen sich bequem per Clip-Technik entfernen. Dadurch vereinfacht sich der Zugang zum Kabelanschluss der Steuerung, und Wartungsarbeiten sind leichter durchzuführen.



Stefan Kremer, Geschäftsführer der Firma Reuter in Köln, verspricht sich von Kubata gute Geschäfte.

Optimale Unterstützung

Einzigartige Objekte erfordern maßgeschneiderte Lösungen. Der Heroal Objektservice unterstützt Architekten, Planer und Verarbeiter in allen Phasen eines Bauvorhabens und berät bei der Umsetzung architektonischer Visionen in fachgerechte und wirtschaftliche Lösungen. Tobias Thiemann, Leiter Objektvertrieb, erläutert im Interview, was den Heroal Objektservice besonders macht.

RTS: Warum bietet Heroal spezielle Objektservices an?

Tobias Thiemann: Zwei wesentliche Gründe haben dazu geführt, dass wir unseren Service um den Bereich der Objektservices erweitert haben. Zum einen ist die klassische Aufteilung zwischen Verarbeitern, die an Widerverkäufer vermarkten,

und Objekteuren in den letzten Jahren immer durchlässiger geworden: Unsere Kunden wachsen deutlich und steigen zunehmend in das Geschäftsfeld der Objekte ein. Darüber hinaus haben wir im Unternehmen deutliche Investitionen in Produktentwicklung, Fertigung und in die Beschichtungstechnologie getätigt, die uns in die Lage versetzen, auch und gerade im Objekt neue Branchenstandards zu setzen. Mit einem jungen Team möchten wir ganz neue Wege im Objektgeschäft gehen und dabei nicht nur auf unseren eigenen Nutzen schauen, sondern insbesondere auf Verarbeiter, Architekten und Investoren zugehen.

RTS: Wer ist die Zielgruppe des Heroal Objektservices?



Fotos [2]: © Heroal

Tobias Thiemann leitet den Objektvertrieb des Unternehmens.

Tobias Thiemann: Unser primäres Ziel ist es, unsere Kunden durch den Heroal Objektservice optimal zu unterstützen. So haben wir es geschafft, dass unsere Verarbeiter durch Unterstützung in der Objektakquise, der Angebotsphase und der Arbeitsvorbereitung mehr Aufträge abwickeln können als in der Vergangenheit. Gerade in der aktuellen Phase, in der die auf dem Markt vorhandenen Projekte die gegebenen Kapazitäten übersteigen, ist es wichtig, mit unseren Kunden die richtigen Projekte zu identifizieren und gemeinsam zu profitieren.

Im guten Zusammenspiel zwischen ausführendem Unternehmen – in der Regel dem Metallbauer – und dem Heroal Objektservice erreichen wir optimale Lösungen für Bauherren und Investoren – und das bei Objekten mit Standardlösungen oder bei Bauvorhaben mit individuellen Objektlösungen.

RTS: Welche Services gehören dazu?

Tobias Thiemann: Im Rahmen der Beratung fokussieren wir uns darauf die technisch einwandfreie, nachhaltigste und wirtschaftlichste Lösung für jedes einzelne Bauvorhaben zu vermitteln. Unser Objektservice beginnt bereits mit der Auswahl der richtigen Profile, um

eine konkrete Anforderung, die an ein Gebäude besteht, zu erfüllen. Die zu lösenden Aufgaben können beispielsweise die Erreichung bestimmter Wärmedämmkoeffizienten, Widerstandsklassen oder Schallschutzwerte oder auch statische Herausforderungen sein. Dabei greifen wir auf bestehende Systeme zurück oder erarbeiten spezielle Objektlösungen, falls dies aus Designgründen gewünscht oder technisch notwendig ist.

Wir unterstützen bei der Ausschreibung und begleiten den Architekten durch die Vergabephasen. Dabei ist es auch wesentlich, für ein konkretes Bauvorhaben die passenden Verarbeiter zu finden. Eine häufige auftretende Herausforderung von Architekten oder Generalunternehmern ist es, zur richtigen Zeit eine ausreichende Anzahl von Angeboten vorliegen zu haben. Wir vermitteln in dieser Sache, kennen die Kapazitäten und Kompetenzen unserer Kunden und können somit zu einer fristgerechten und fairen Auftragsvergabe beitragen. Dabei bereiten wir die Daten und Informationen aus dem Leistungsverzeichnis so auf, dass der Verarbeiter den potenziellen Auftrag innerhalb kürzester Zeit und ohne zu hohen Anfangsaufwand einschätzen kann.



Der moderne Prager Gebäudekomplex AFI Vokovice wurde mit rund 1000 objektbezogenen Sonderprofilen des Fenstersystems des Herstellers ausgestattet.

RTS: Was zeichnet den Objekt-service aus?

Tobias Thiemann: Ein besonderer Vorteil ist die Materialkalkulation, die wir dem Verarbeiter schon mitliefern, wenn wir einen potenziellen Auftrag vermitteln. Wir erstellen aus dem Leistungsverzeichnis eine genaue Materialaufstellung, die für das Bauvorhaben benötigt wird, und übergeben diese gleich digital, damit der Verarbeiter sie

in sein Kalkulationsprogramm einspielen kann. Wir haben die Erfahrung gemacht, dass somit deutlich schneller Angebote abgegeben werden können. Gerade die Kalkulation ist oftmals ein Kapazitätsengpass auf Seiten der Verarbeiter.

Wenn wir eine Materialaufstellung zur Verfügung stellen, kann sich der Kunde darauf verlassen, dass sämtliches Material, das für das Objekt benötigt

wird, in dem Angebot enthalten ist – inklusive Beschichtung, Profilverbund, Schutzfolie und 100 Prozent objektiver Qualitätskontrolle. Gleichzeitig arbeiten wir mit verschiedenen Lieferlängen. Denn unser Ziel ist es, projektbezogen zu fertigen, um den Verschnitt nahezu völlig zu reduzieren. Dies ist sowohl aus wirtschaftlicher als auch aus ökologischer Sicht erstrebenswert.

RTS: Wie ist der Objektvertrieb aufgestellt?

Tobias Thiemann: Wir sind mittlerweile in nahezu allen europäischen Ländern mit zusätzlichen Objektservices präsent. In allen Märkten, in denen Heroal vertreten ist, unterstützen wir die beteiligten Gewerke bestmöglich.

www.heroal.de

„Ich bin dann mal weg“

Nach über 28 Jahren hat sich Kadeco-Geschäftsführerin Agnes Kattelmann Ende 2018 in den wohlverdienten Ruhestand verabschiedet. Eine Ära geht zu Ende – das sagen viele, die sie gut kennen und jahrelang mit ihr zusammengearbeitet haben. Gemeinsam mit ihrem Mann Walfried Kattelmann hatte sie das Unternehmen Kadeco 1990 gegründet und von der Pike aufgebaut.

Nachdem sie anfangs noch in der Produktion mitgearbeitet und die ersten Lamellen geschweißt hatte, konzentrierte sie sich schon bald auf den Einkauf, die Gestaltung der Stoffkollektionen und das Marketing. Hierbei bewies sie als Autodidaktin ein ausgeprägtes Gespür für Trends und Farben im Interior Design. So setzen die Kadeco-Kollektionen unter ihrer Leitung

immer wieder neue Maßstäbe, sind seit Jahren führend im europäischen Markt und tragen damit maßgeblich zum Erfolg des Unternehmens bei.

Ein gutes Team

Nach dem Tod Ihres Mannes im Jahr 2010 trat Agnes Kattelmann gemeinsam mit Ihrem Sohn Ulf in die Geschäftsführung von Kadeco und Erwilo ein. In ihrer gemeinsamen Zeit baute das Mutter-Sohn-Team das Geschäft mit innenliegendem Sonnenschutz und Markisen im In- und Ausland weiter aus. Nach über 28 Jahren Kadeco übergibt Agnes Kattelmann nun die alleinige Geschäftsführung in die Hände ihres Sohnes. Ihre Nachfolge für die Bereiche Einkauf und textiles Produktmanagement wurde langfristig ge-



Agnes Kattelmann hat sich Ende des vergangenen Jahres in den Ruhestand verabschiedet.

plant. Bereits seit August 2017 ist Margaretha Runksmeier im Unternehmen, die über langjährige Erfahrung im Bereich Textildesign und Trends verfügt und die Kreativarbeit im textilen Produktmanagement sowie im Marketing unter ihrer Leitung vereint. Für den Einkauf ist seit Juli 2018 Frank Barrelmeier zuständig, der über viele Jahre Erfahrung in der Einkaufsleitung und der Möbelbranche verfügt.

Wenngleich die Nachfolge sorgfältig geplant wurde und Agnes Kattelmann ihren Ausstieg durch sukzessive Reduzierung ihrer Arbeitszeit lange vorbereitet hatte, so war ihr tatsächlicher Abschied am Ende doch hauptsächlich eine Über-

raschung für sie selbst. Denn um sie gebührend zu verabschieden, organisierte ihr Sohn im Rahmen der jährlichen Mitarbeiter-Weihnachtsfeier eine Überraschungsparty, zu der neben den Mitarbeitern auch enge Freunde, einige Lieferanten, Vertreter der heimischen Wirtschaft sowie andere langjährige Wegbegleiter und Geschäftspartner eingeladen waren. Nichtsahnend wurde Agnes Kattelmann im Dezember von rund 250 Gästen mit einer rundum gelungenen Party überrascht und verabschiedete sich mit den Worten „Ich bin dann mal weg“.

www.kadeco.de



Geschäftsführer Ulf Kattelmann (M.) freut sich über die Unterstützung von Margaretha Runksmeier und Frank Barrelmeier.

Den Markt im Blick



Das Unternehmen hat in ein vollautomatisches Hochregallager investiert.

Die Parà-Gruppe stellt hochtechnologische Qualitätsgewebe für Outdoor- und Indoor-Anwendungen her. Das Unternehmen wird seit 1921 in nunmehr dritter Generation von der Familie Paravicini geführt. Die Gewebelinie Tempotest für den Outdoor-Bereich ist fest im Markt etabliert, die neueste Kollektion kommt beim Fachhandel und den Endverbrauchern gleichermaßen gut an. Das Unternehmen investiert ständig in seine Technologien, um den Kunden bestmögliche Produkte und Serviceleistungen zu bieten. Ein letztes großes Projekt war das hochmoderne, vollautomatische Hochregallager. Über dieses und weitere Themen sprachen wir mit dem Tempotest Botschafter Nikolaus Kratz, verantwortlich für den Vertrieb von Parà in Deutschland.

RTS: Parà hat an seinem Stammsitz in Sovico in der Nähe von Monza ein neues vollautomatisches Hochregallagersystem in Betrieb genommen. Ist alles reibungslos verlaufen?

Nikolaus Kratz: Ja, das ist es. Das Ganze war natürlich eine große Herausforderung für alle, weil das vollautomatische Hochregallager bei laufendem Betrieb eingerichtet wurde. Es

durften schließlich keine Nachteile für unsere Kunden entstehen, sowohl die Produktion als auch der Versand sollten möglichst störungsfrei weiterhin von statten gehen. Der Plan ist aufgegangen und das Ergebnis kann sich wirklich sehen lassen! Das neue Lagersystem bietet jetzt Platz für ca. 100 000 fertige gewebte und versandfertige Stücke.

RTS: Was ist das Besondere an dem Lager?

Nikolaus Kratz: Das System lagert vollautomatisch Stücke ein und auch aus. Dabei erkennt es, welche Stücke aus einer gemeinsamen Produktion stammen. Diese werden dann, egal wo sie im Lager verteilt liegen, zusammen versendet, um auch minimalste Unterschiede in Farbtönen zu vermeiden. Die Bewegungen im Lager sind insgesamt extrem schnell und effizient, was die Lieferzeiten noch weiter verkürzt. Rund um die Uhr lassen sich hier Chargen für den Versand zusammenstellen. Alle Stücke sind zudem mit einem RFID-Chip versehen, so dass sich die komplette Produktionskette jederzeit bis auf den letzten Millimeter zurückverfolgen lässt.

RTS: Was ist der Vorteil für Ihre Kunden?

Nikolaus Kratz: Mit dem RFID-Chip können alle relevanten Daten über die einzelnen Stücke auch bei unseren Kunden mit einem entsprechenden Endgerät ganz einfach ausgelesen und direkt in die modernen Materialwirtschaftssysteme eingepflegt werden. Es ergibt sich somit eine enorme Verbesserung der Logistikprozesse mit großer Zeitersparnis und fehlerfreier Rückverfolgung der gelieferten

Ware. Wir sind somit bestens für das digitale Zeitalter gerüstet.

RTS: Parà hat vor knapp einem Jahr eine neue Kollektion auf den Markt gebracht. Wie ist das Feedback?

Nikolaus Kratz: Die neuen Designs der Tempotest Kollektion kommen in der Branche absolut gut an, wir haben durchweg positive Resonanz bekommen und die Nachfrage ist hoch. Die lange Erfahrung in Sachen Design und Farben bei Parà hat uns wieder eine absolut modische und trendige Kollektion beschert – Mode wird eben in Italien gemacht! Insbesondere die Sonderserien Tempotest Setacruca und Tempotest Lifestyle sind unheimlich gefragt und treffen den Geist der Zeit. Das 100 Prozent spinndüsengefärbte Acryl-Gewebe mit dem Wildseiden-Charakter zeichnet sich durch seine edle und elegante Struktur aus, wobei es ganz natürlich wirkt. Auch das ist ein Trend: natürliche Farben und natürlicher Charakter. Die Sonderserie Tempotest Lifestyle besteht ebenfalls zu 100 Prozent aus spinndüsengefärbtem Acryl. Hier zeigen sich die Kunden von den minimalistischen Dessins dieser Gewebelinie mit besonderen Textilstrukturen begeistert. Besonders die schicken



Nikolaus Kratz stand uns für ein Interview zur Verfügung.

Fotos (2): © Parà

Foto: © Wolfgang Weitzdorfer

und modernen Farbkombinationen sowie die Streifen-Designs überzeugen. Aber auch die neuen Tempotest Starlight Designs sowie die neuen Melange-Farben unseres sehr textilen Tempotest Starscreens, beide Qualitäten aus 100 Prozent spinndüsengefärbtem Polyester, sind absolute Renner, die sich großer Beliebtheit im europäischen Markt erfreuen!

RTS: Möchten Sie uns nochmal erläutern, was „spinndüsengefärbt“ bedeutet und welche Vorteile es hat.

Nikolaus Kratz: Sehr gerne, das kann man gar nicht oft genug tun! Bei der Spinndüsenfärbung werden die Farbpigmente bereits bei der Herstellung der Fasern direkt in den Fasern eingelagert. Erst aus diesen gefärbten Fasern wird dann der Faden bzw. das Garn für das Gewebe gesponnen. Dieses sehr aufwendige Verfahren stellt sicher, dass die Farben nicht nur äußerst lang-

lebig sind, sondern auch nicht in Außenanwendungen verblasen oder ausbleichen, Tempotest eben. Das Wort „Tempo“ hat in der italienischen Sprache nämlich 2 Bedeutungen: Zeit und Wetter. Tempotest heißt somit „getestet in Zeit und Wetter“!

RTS: Was tut das Unternehmen Parà für die Umwelt? Enthalten die Gewebe umweltschädliche Chemikalien?

Nikolaus Kratz: Parà liegt die Umwelt sehr am Herzen und setzt auf „green production“. Eigene hochmoderne Photovoltaikanlagen generieren sauberen Strom für die Produktion, das neue Lager und die Büros. Im Werk Pontirolo sorgt eine Kraft-Wärme-Kopplungsanlage für ökologische und wirtschaftliche Energieeffizienz und eine betriebseigene biologische Kläranlage bereitet das Brauchwasser für die Wiederverwendung auf.

Die Tempotest-Gewebe werden ständig auf Schadstoffe



Die neue Kollektion wird im Markt gut nachgefragt.

überprüft und sind nach Standard 100 by OEKO-TEX zertifiziert. Außerdem entsprechen sie der seit 2007 geltenden REACH-Verordnung, die streng die Grenzwerte von gesundheits- und umweltschädlichen Stoffen in Produkten in Europa vorgibt.

Parà überwacht auch die Zusammensetzung der angelieferten Rohstoffe, um sicher zu gehen, dass auf diesem Wege

keine schädlichen Substanzen in die Gewebe gelangen. Hierbei setzt das Unternehmen auf die enge Zusammenarbeit mit qualitativ hochwertigen, renommierten Lieferanten. Sie sehen, Parà handelt rundum umwelt- und gesundheitsbewusst.

RTS: Herzlichen Dank für das interessante Gespräch!

www.para.it

Für malerische Terrassen.

„Mein Terrassendach. Meine T200.“

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

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

VARISOL
Wir sind Markisen.

Rödelbronn GmbH • www.varisol.de

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

Neuer Vertriebsleiter

Uli Neumair (39), zuletzt Vertriebsgeschäftsleiter für den Geschäftskundenbereich der Somfy GmbH, hat sich dazu entschieden, seine weitere Karriere außerhalb von Somfy zu verfolgen. Sein Nachfolger ist Stefan Korte (51), als derzeitiger Global Account Director auf Somfy EMEA-Ebene ein ausgewiesener Branchenexperte.

Uli Neumair hat den Automationsspezialisten Somfy Ende Februar auf eigenen Wunsch verlassen. Beginnend als Vertriebs-Trainee im Jahr 2003, hat er den vertrieblichen Erfolg von Somfy im deutschen Markt in den zurückliegenden 16 Jahren maßgeblich geprägt. „Ich möchte mich für seinen heraus-

ragenden Beitrag zum Unternehmenserfolg an dieser Stelle nochmals herzlichst bei Uli bedanken und wünsche ihm weiterhin alles Gute und viel Erfolg“, so Jean-Luc Sarter, Geschäftsführer der Somfy GmbH.

Nachfolger von Uli Neumair ist seit dem 1. März Stefan Korte. Der gebürtige Sauerländer ist bereits seit Beginn der 1990er-Jahre im Somfy-Konzern tätig, zuletzt als Global Account Director auf EMEA-Ebene und davor als Geschäftsführer der Simu GmbH. In seiner neuen Funktion als Leiter B2B der Somfy GmbH zeichnet er gesamtverantwortlich für den Vertrieb an Hersteller und Konfektionäre. Zugleich wird er als Geschäfts-



Uli Neumair hat das Unternehmen auf eigenen Wunsch verlassen.

führer der Simu GmbH weiterhin die Aktivitäten der Schwestergesellschaft bestimmen. Stefan Korte freut sich auf die neue Herausforderung: „Mein erklärtes Ziel ist es, die Funk-



Sein Nachfolger Stefan Korte ist ein ausgewiesener Branchenexperte.

und Motorisierungsrate bei Trägerprodukten zur intelligenten Steuerung von Gebäudeöffnungen weiter auszubauen.“

www.somfy.de

Fotos (2): © Somfy

Neuausrichtung

Die Deceuninck-Gruppe, Hersteller von Fensterprofilen und Gebäudelösungen, führt ihre Produktmarken Inoutic und Deceuninck unter der globalen Marke Deceuninck zusammen. Mit dieser strategischen Entscheidung beginnt ein Rebranding-Prozess in allen 16 zentral- und osteuropäischen Ländern (CEE), in denen Inoutic präsent ist. Die Vereinheitlichung der Produktmarkennamen auf Deceuninck wird zur Fensterbau Frontale 2020 vollständig umgesetzt sein.

Francis Van Eeckhout, CEO der Deceuninck-Gruppe, begründet die strategische Entscheidung: „Unser Ziel ist es, eine starke globale Marke zu schaffen, die unsere positive Geschäftsentwicklung stützt und unsere Position als führendes Unternehmen in Deutschland, Europa und an allen Märkten weltweit weiter ausbaut. Diese Entscheidung wird Innovationen und neue Produktentwicklungen in Europa beschleunigen und uns von Mitbewerbern



Francis Van Eeckhout ist sich sicher, dass die strategische Neuausrichtung der Produktmarken die positive Geschäftsentwicklung der Gruppe stützen wird.

unterscheiden. So werden wir auch unseren Kunden zu Wettbewerbsvorteilen verhelfen, die ebenso deren Geschäftsentwicklung unterstützen.“

Mit dieser Neuausrichtung werden außerdem zukünftig die innovativen und umweltfreundlichen Lösungen der Gruppe al-



Laut Jörn Schütte ist die Neuausrichtung als mittel- bis langfristiger Prozess angelegt und wird sich über einige Jahre fortsetzen.

len Kunden in Europa zur Verfügung stehen: Zum Beispiel Linktrusion, glasfaserverstärkte Fensterprofile, die hervorragende Wärmedämmwerte erzielen, Decoroc, ein Beschichtungssystem mit umfangreichem Farbangebot oder Protex, ein patentiertes Rollladensystem.

„Das erste Ergebnis unseres neuen Konzeptes ist unser Design-Fensterprofilssystem Elegante, das mit der „Special Mention“ des Deutschen Design Award 2019 ausgezeichnet wurde. Elegante wurde in erster Linie für den deutschen Markt entwickelt und wird nun aufgrund unserer neuen Einmarkenstrategie 2019 in anderen europäischen Ländern eingeführt. Wir werden dies auch fortführen und zur Fensterbau Frontale 2020 neue Systeme mit dem Fokus auf Innovation, Design und Ökologie präsentieren“, so Victoria Hemelaer, Marketing Director Deceuninck.

Die Neuausrichtung ist als mittel- bis langfristiger Prozess angelegt und wird sich über einige Jahre fortsetzen. „In Deutschland bleibt unsere Firmierung vorerst erhalten. Das Logo wird aber schon ab diesem Jahr angepasst. Auch die Ansprechpartner für unsere Kunden bleiben weiterhin dieselben. Veränderungen werden sich erst nach und nach bemerkbar ma-

Fotos (2): © Deceuninck

chen, z.B. im Markenauftritt, in unseren Werbemaßnahmen und in der Produktstrategie“, ergänzt Jörn Schütte, Geschäftsführer Vertrieb von Inoutic/Deceuninck.

Die Neuausrichtung soll darüber hinaus die Ergebnisse von

Marketing-Investitionen verbessern. So wird beispielsweise das Titelsponsoring des Deceuninck-Quick Step World Tour Radsportteams zu einer höheren Markenbekanntheit führen und damit nicht nur die Marktposition von Deceuninck unter-

stützen, sondern auch die seiner mehr als 4000 Kunden in über 90 Ländern.

Die Zusammenführung zu einer Marke ermöglicht es, die Produktion und Logistik noch effektiver zu gestalten. Auf diese Weise optimiert Deceuninck alle

seine Ressourcen, um sich weiter in Qualität und Service zu bewähren. Weitere Restrukturierungsmaßnahmen sind nicht geplant.

www.deceuninck.com

Auf zu neuen Ufern



Fotos (3): © Becker-Antriebe

Auf der Weihnachtsfeier übergab André Wißing Dieter Fuchs (l.) einen goldenen Antrieb.

Das Jahr 2019 startete für Dieter Fuchs ungewohnt ruhig und nicht an seinem Schreibtisch bei Becker-Antriebe. Denn Ende 2018 hieß es für ihn Abschied nehmen – vom Arbeitsleben und vom Spezialisten für Antriebe, Steuerungen und Hausautomatisierungslösungen für Rollläden, Sonnenschutz und Tore.

Verabschiedet wurde der langjährige Geschäftsführer auf der Firmen-Weihnachtsfeier, die am 21. Dezember 2018 im Schlosshotel Herborn stattfand. Gesellschafter Hans-Joachim Wiegmann und Geschäftsführer Jürgen Timm dankten Dieter Fuchs für seine fast 20-jährige Arbeit bei Becker und wünschten ihm für den Ruhestand alles Gute. Lars Enders, Vorsitzender des

Betriebsrats, überreichte im Namen der Belegschaft ein Abschiedsgeschenk in Form eines Segelschiffs. „Der Ruhestand ist eine neue Erfahrung und es geht ‚Auf zu neuen Ufern‘, daher dachten wir, ist ein Segel-

schiff passend“, so Lars Enders. „Aber auch, weil Dieter Fuchs in seiner Freizeit ein passionierter Kapitän ist.“

So ganz ohne Aufgabe, wollten die Becker-Kollegen Dieter Fuchs dann aber doch nicht ge-



André Wißing hat die Technische Leitung aus dem Bereich von Dieter Fuchs übernommen.



Frank Haubach ist der neue Vertriebs- und Marketingleiter des Unternehmens.

hen lassen. Daher hatte André Wißing, Technischer Leiter, noch eine ganz besondere Überraschung: Einen vergoldeten Rohrantrieb. Dieser wurde mit der Bedingung überreicht, dass Dieter Fuchs als „Profi-Feldtester“ dem Unternehmen auch in Zukunft zur Verfügung steht. „Der Aufgabe werde ich gerne nachkommen“, bedankt sich Dieter Fuchs und wünscht sich, dass das Team bei Becker weiterhin so gut zusammenarbeitet, wie es das auch in den vergangenen Jahren getan hat.

Seine Aufgaben kann Dieter Fuchs in guten Händen wissen. Mit André Wißing wurde bereits 2017 der Nachfolger für die Technische Leitung gefunden. „Unsere intelligenten Lösungen im Bereich Smart Home machen schon heute vielen Menschen das Leben einfacher und komfortabler. Diese vorausschauend weiterzuentwickeln, wird natürlich ein besonderer Schwerpunkt sein“, unterstreicht André Wißing.

Für den Vertriebs- und Marketingbereich konnte Frank Haubach als Nachfolger gefunden werden. Frank Haubach war bereits in früheren Jahren für das Unternehmen tätig, bevor es ihn 2012 beruflich weiterzog. Dennoch musste er nicht lange überlegen, als sich Becker im Zuge der Nachfolge-Regelung bei ihm meldete: „Schon damals hat mich das Thema Hausautomatisierung begeistert und ich finde, die Branche hat über die letzten Jahre eine tolle Entwicklung genommen.“

www.becker-antriebe.de

Wandel setzt neue Energien frei

Markisenspezialist Markilux hat vor gut einem Jahr sein neues Firmengebäude in Emsdetten eingeweiht und erhielt fast zeitgleich die Rechtsform einer GmbH + Co. KG unter dem Dach des Mutterkonzerns „Schmitz-Werke“. Klaus Wuchner und Michael Gerling, die beiden Geschäftsführer von Markilux, ziehen nach gut einem Jahr des internen Wandels eine erste Zwischenbilanz.

Unternehmen sind heute vor große Aufgaben gestellt. Sie müssen sich in immer kürzeren Zyklen veränderten Märkten und neuer Technik anpassen. Das erfordert den strategisch klugen Einsatz von Ressourcen und Fachkräften. Markisenspezialist Markilux hat dies schon vor Jahren erkannt und früh einen Prozess des Wandels eingeleitet. Ende 2017 stand daher unter anderem der Wechsel in ein neu gebautes Bürogebäude an, das von seiner Ausstattung her und technisch auf der Höhe der Zeit ist.

Zusätzliche Strahlkraft

„Wir haben in den vergangenen Jahren viel unternommen, um unsere Marke national wie international sichtbarer und erlebbarer zu machen. Zum Beispiel durch unseren Webauftritt, durch eigene Schauräume oder



Klaus Wuchner (l.) und Michael Gerling sind die beiden Geschäftsführer des Unternehmens.

durch die Präsentation unserer Produkte in Kundenschaurräumen im Corporate-Design von Markilux“, sagt Klaus Wuchner, Geschäftsführer für Vertrieb und Marketing und ergänzt: „Doch was man nach außen zeigt, muss man ebenso nach innen leben.“ In diesem Punkt hätte man einiges nachzuholen gehabt. Im neuen Gebäude würden sich die Mitarbeiter nun noch mehr als zuvor mit der Marke identifizieren. Auch der Blick von außen auf das Unternehmen hat

sich laut Klaus Wuchner gewandelt: „In unserem Schauraum hier in Emsdetten gab es schon viel positive Resonanz der Besucher. Es hat uns gezeigt, dass unser Auftritt die Marke jetzt eins zu eins repräsentiert. Wir werden seitdem als starkes, zukunftsorientiertes Unternehmen besser wahrgenommen.“ Das ist seiner Ansicht nach ein Trumpf, den Markilux künftig besonders bei der Suche nach Fachkräften ausspielen will.

Kooperation freisetzt, sind sich Klaus Wuchner und Michael Gerling einig und betonen: „Wir sind dadurch effizienter geworden. Kurze Meetings zwischendurch haben lange E-Mails an viele Empfänger abgelöst. Der direkte und schnelle Austausch, Face-to-Face, ist immer noch unschlagbar.“ Und um sich mit Kollegen auszutauschen, die an anderen Standorten arbeiten, wird heute die Videokonferenz-Technik genutzt. Auch das spart enorm viel Zeit.

Offene Bürokommunikation

Dabei ging es in der ersten Planungsphase weniger um das Gebäude selbst. Vielmehr stand die Frage im Raum, wie die digitale Arbeitswelt in den nächsten Jahren aussehen wird, weiß Michael Gerling, Geschäftsführer für Technik und Produktion. „Wir haben uns damit beschäftigt, wie ein Büro gestaltet sein muss, damit es zukunftsfähig ist.“ So sind laut Michael Gerling zeitgemäße, ergonomische Arbeitsplätze in einer offenen Raumsituation mit nur wenigen Einzelbüros entstanden. Das habe über Abteilungsgrenzen hinweg enormes Potenzial an Projektarbeit und

Neue Unternehmensstruktur

Doch Markilux hat sich im vergangenen Jahr nicht nur in seinem Außenauftritt und in seinen Arbeitsprozessen erneuert. Der Markisenspezialist firmierte Anfang 2018 unter dem Dach des Mutterkonzerns „Schmitz-Werke“ außerdem in eine GmbH + Co. KG um. Operativ hat sich dadurch wenig geändert, erklären die beiden Geschäftsführer, die vorher in leitender Funktion mit ähnlichen Aufgaben betraut waren. „Wir sind bereits als selbstständiges Unternehmen im Markt wahrgenommen worden, bevor wir



Vor rund einem Jahr wurde das neue Gebäude in Emsdetten eingeweiht.

eine GmbH waren. Jedoch war der Schritt hin zu einer eigenständigen Gesellschaft absolut richtig“, ist Klaus Wuchner überzeugt. Durch das Wachstum der Firma sei ein innerer Wandel notwendig gewesen, hin zu einem flexibel handelnden Unternehmen, das sich dem Tempo des digitalen Zeitalters anpassen kann. Dabei galt es, sich für wirtschaftlich angespannte Zeiten gut aufzustellen. Diesen Weg als Geschäftsführer begleiten zu dürfen, sei ein großer Vertrauensbeweis der Gesellschafter, die der neuen Rechtsform zugestimmt haben. Klaus Wuchner und Michael Gerling betrachten dies zugleich als Herausforderung, denn es bedeutet für sie, Markilux noch zielgerichteter und schneller auf die Zukunft auszurichten. „Mit unserer jetzigen Informationstechnologie arbeiten wir allerdings viel fokussierter. Zumal wir seit 2018 wieder in einem Gebäude sitzen, was Abstimmungen ver-

einfacht“, sagt Michael Gerling. Entscheidend war für beide Geschäftsführer in diesem dynamischen Prozess auch, die Mitarbeiter gut mitzunehmen. Sie zu fördern und zu fordern, durch Verantwortung und Vertrauen sowie vorausschauendes Führen.

Innovative Technik

Insgesamt war 2018 für den Markisenspezialisten damit ein rasantes Jahr, das von allen Abteilungen eine Menge Einsatz gefordert hat. Durch den internen Wandel konnte sich Markilux nach Ansicht von Klaus Wuchner jedoch besser auf den Markt ausrichten. So ermöglicht die jetzige Datentechnik das zielgerichtete Sammeln von Informationen, wodurch Kundenbedürfnisse und Trends zügiger erkannt werden könnten. Durch digitalisierte Prozesse ließen sich zudem Produktzyklen verkürzen. Ebenso würde



Es sind zeitgemäße, ergonomische Arbeitsplätze in einer offenen Raumsituation mit nur wenigen Einzelbüros entstanden.

die Zusammenarbeit mit Fachpartnern hiervon profitieren, betont Klaus Wuchner und erklärt: „Auch hier können wir schneller reagieren und unterstützen. Zukünftig werden wir unseren Partnern außerdem stärker beim Thema Marketing unter die Arme greifen, damit sie sich ganz auf den Endkunden und dessen Bedürfnisse konzentrie-

ren können.“ Ein Jahr im neuen Gebäude und mit neuen Strukturen zeige bereits, wie wichtig und richtig es gewesen sei, diese Schritte zu gehen. Sie hätten dem Unternehmen frische Schubkraft gegeben, um die Erfolge der vergangenen Jahre in die Zukunft zu tragen.

www.markilux.com

CARAVITA®

BIG BEN FREESTYLE

Robuster Großschirm nach Maß

- ▶ Beliebige Schirmform mit bis zu 7 m Seitenlänge und 36 m² Fläche
- ▶ Große Gestaltungsvielfalt dank 130 Stoff- und 200 Gestellfarben
- ▶ Komfortable Extras: Heizstrahler, LED-Beleuchtung und mehr

Mehr erfahren: www.caravita.de

5 JAHRE
GARANTIE



„Wir brauchen Unterstützung“



37 Schüler des Hans-Schwier-Berufskollegs in Gelsenkirchen besuchten den Sonnen- und Wetterschutzhersteller in Köln.

Das Hans-Schwier-Berufskolleg aus Gelsenkirchen besuchte am 22. Januar 2019 die Weinor-Zentrale in Köln. 37 Oberstufenschüler des Bildungsgangs „Rollladen- und Sonnenschutzmechatroniker“ und ihre drei Lehrer informierten sich über die aktuelle Technik rund um Markisen und Co. Auch die Nachwuchsproblematik in der Branche kam zur Sprache.

„Bei all der Theorie in der Schule ist es immer wichtig, zwischendurch auch mal Praxiserfahrung bei den Herstellern zu sammeln. Der Besuch bei Weinor hat sich in dieser Hinsicht wieder voll gelohnt.“ Mit diesem Resümee verabschiedete sich Berufsschullehrer Uwe Wieselmann nach einem intensiven Tag beim Hersteller Weinor. Er und seine beiden Kollegen Susanne Kockert und Andreas Michel waren zusammen mit ihren 37 Oberschülern nach Köln gekommen, um aus erster Hand Neuigkeiten in puncto Sonnen- und Wetterschutztechnik zu erfahren.

„Unheimlich aufmerksam und interessiert“

Weinor-Schulungsleiter Joachim Schreiner präsentierte im Rahmen des Tagesprogramms neue Produkte wie die Kassettenmarkise Kubata und das Glas-Terrassendach Terrazza Pure. Außerdem führte er durch den Showroom und zeigte den Teil-

nehmern die Produktion. Ein besonderes Augenmerk lag auf der Tuchkonfektionierung. Richtig ins Detail ging es dann, als Joachim Schreiner die Gegenanlage einer Weinor-Wintergartenmarkise erläuterte. „Insgesamt waren die Azubis unheimlich aufmerksam und interessiert, haben viele Fragen gestellt. Das hat richtig Spaß gemacht“, freut sich Schreiner.

Nachwuchsproblem weiter aktuell

Im Gespräch mit Schülern, Lehrern und dem Weinor-Schulungsleiter wurde ein weiteres Mal deutlich, dass die Branche ein großes Nachwuchsproblem hat. Zu wenige zeigten Interesse

an dem Beruf des Rollladen- und Sonnenschutzmechatronikers, so die Berufsschullehrer. Und viele Flüchtlinge, die interessiert und engagiert mit der Ausbildung starten, hätten zum Teil Sprachprobleme und einen unsicheren Aufenthaltsstatus in Deutschland. Hier müsse es mehr Klarheit und Unterstützung seitens des Staates geben. Auch die Betriebe sollten versuchen, hin und wieder zeitliche Freiräume zu gewähren, z.B. für Sprachkurse.

Partner in der Ausbildung

An die Hersteller wiederum appellierte Andreas Michel, ebenfalls langjährige Lehrkraft am

Hans-Schwier-Berufskolleg, sich für eine Verbesserung der Ausbildungssituation zu engagieren. „Wir brauchen Unterstützung, auch von den Herstellern, um die Qualität der Ausbildung zu gewährleisten.“ Dieser Support könne ganz unterschiedlich sein. Unternehmensbesuche seien ein wichtiger Aspekt, aber auch die Förderung von Events wären effektive Maßnahmen. Hier ist Weinor schon seit langer Zeit aktiv als einer der ältesten Förderer des Gelsenkirchener Berufskollegs. Schon in den 1980er Jahren arbeiteten beide eng zusammen. Außerdem unterstützt der Terrassenexperte einen jährlichen Outdoor-Event, bei dem professionelle Trainer mit den angehenden R+S-Mechatronikern Soft Skills wie Teamfähigkeit oder Entscheidungskompetenz üben.

Diese Eigenschaften können die 37 Azubis wohl demnächst unter Beweis stellen. Im Juni machen sie ihre Abschlussprüfung und werden dann voraussichtlich heiß begehrte Fachkräfte sein, um die sich die Handwerksbetriebe reißen – ein beneidenswerter Zustand, der eigentlich viele junge Menschen dazu motivieren sollte, diesen abwechslungsreichen Beruf zu ergreifen.

www.weinor.de



V. l.: Die Berufsschullehrer Uwe Wieselmann und Susanne Kockert ließen sich von Schulungsleiter Joachim Schreiner durch den Showroom und die Produktion in Köln führen.

Gemeinsam auf das richtige Pferd setzen

Der internationale Kunststofffenster- und -türenhersteller Oknoplast nutzte Weihnachten erneut als das Fest der Nächstenliebe und zeigte in diesem Sinne soziales Engagement. Statt seine vielen treuen Fachhandelspartner mit materiellen Dingen zu beschenken, stiftete das Familienunternehmen wie im Vorjahr erneut für karitative Zwecke. Im Rahmen der bereits zum zweiten Mal stattfindenden Oknoplast-Weihnachts-Spendenaktion konnten die Fachhandelspartner von Oknoplast gemeinnützige Vereine und Projekte nominieren, so dass das Geld dort landet, wo es auch wirklich gebraucht wird. Das Los mit der Spende über 2018 Euro fiel dieses Mal auf einen Pflegeverein für behinderte Menschen in Marl (Nordrhein-Westfalen).

Gerade zur Weihnachtszeit freut sich Oknoplast als einer der führenden europäischen Kunststofffenster- und -türenhersteller, jene zu beschenken, die es im Leben nicht so leicht haben. Erstmals hatte das Familienunternehmen daher im vergangenen Jahr unter seinen Fachhandelspartnern eine weihnachtliche Spendenaktion initiiert, die 2018 nun eine Neuauflage erfuhr. „Nach der enormen positiven Resonanz und hohen Beteiligung unserer Partner bei der Aktion 2017 war uns schnell bewusst, dass wir die Spendenaktion 2018 wiederholen wollten“, sagt Jan-Hendrik Wittenberg, Leiter Marketing von Oknoplast Deutschland.

Insgesamt rund 50 Partner beteiligten sich 2018 und reichten ihre Vorschläge für passende Vereine und Projekte zu wohltätigen Zwecken ein. Mitte November war schließlich ein Gewinner für die Spendensumme von 2018 Euro ausgelost: das Therapiezentrum Hof Feuler des Pflegevereins für behinderte Menschen e.V. aus Marl in Nordrhein-Westfalen. Es widmet sich mit Hippotherapie und therapeutischem Reiten seit seiner Eröffnung 1999 der Behand-



Jan-Hendrik Wittenberg (l.) überreichte den Spendenscheck an Barbara Lau, 1. Vorsitzende des Pflegevereins für behinderte Menschen e.V. aus dem nordrhein-westfälischen Marl.

lung von neurophysiologischen Störungen. Inzwischen begrüßt es jede Woche etwa 330 Kinder und Erwachsene zur Pferde-Therapie.

Mitarbeitern am Herzen, Menschen in Notlage zu unterstützen“, sagt Jan-Hendrik Wittenberg. „Mit dem Therapiezentrum Hof Feuler und seiner dort

organisation, die bei der Spendenaktion von Oknoplast das große Los zog. Der Fachhandelspartner, der das Therapiezentrum vorgeschlagen hatte und ebenfalls aus Marl stammt, stockte im Anschluss die von Oknoplast bereitgestellte Spendensumme auf 2500 Euro auf.

Erfreut über die Spende zeigte sich bei der Scheckübergabe Barbara Lau, 1. Vorsitzende des Pflegevereins für behinderte Menschen. Die Hippotherapie wird von deutschen Krankenkassen nicht übernommen, so dass alle Patienten Selbstzahler sind. Die Spendensumme fließt in einen Sozialfond, der finanziell schlechter gestellten Familien den Besuch im Therapiezentrum des Pflegevereins ermöglicht. Oknoplasts Fachpartner, der den Verein vorgeschlagen hatte, spendet regelmäßig und gerne an ihn, weil er vor Ort direkt sieht, wofür das Geld verwendet wird und was sich damit erreichen lässt. Im Dezember organisierte Oknoplast die offizielle Scheckübergabe mit allen Beteiligten. Auch die lokalen Medien waren zugegen um zu berichten. So können die Fachhandelspartner von Oknoplast die Weihnachtsspende als positiven Nebeneffekt für die eigene Öffentlichkeitsarbeit in der Region mitnutzen.

www.oknoplast.de



PRODUKTE UND LÖSUNGEN
RUND UM FENSTER UND TÜREN

ROLLADENKASTEN-SYSTEME

INTELLIGENT

KOPPLUNG & TEILUNG

WWW.EXTE.DE

Spende aufgestockt

„Oknoplast ist sich als Familienunternehmen seiner gesellschaftlichen Verantwortung bewusst. Daher liegt es gerade zu Weihnachten allen unseren

angebotenen Hippotherapie hat der Losentscheid insofern buchstäblich auf das richtige Pferd gesetzt“, ergänzt Jan-Hendrik Wittenberg. Das Therapiezentrum des Pflegevereins für behinderte Menschen war die Or-

Noch näher am Kunden

Rollläden, Jalousien und Markisen haben einen großen Einfluss auf die optische Wirkung eines Hauses und hinterlassen bei jedem Besucher einen nachhaltigen Eindruck. Reflexa als Hersteller von Jalousien, Markisen, Rollläden, Schrägverschattungen, Plissees und Insektenschutzgittern hat daher speziell für die Kunden in der Region einen 300 Quadratmeter großen Showroom in Bremen eröffnet. Hier erleben die norddeutschen Kunden das Reflexa-Sortiment

live, können die Materialien optisch und haptisch begutachten, sich von Praxisbeispielen sowie Stoffen, Mustern und Farben inspirieren lassen. Weil Reflexa als mittelständisches Familienunternehmen ausschließlich über das Fachhandwerk vertreibt, ist ein Verkauf an Endkunden im Showroom nicht möglich. Selbstverständlich ist aber während der Öffnungszeiten montags, mittwochs und freitags von 9.00 bis 16.00 Uhr sowie nach Vereinbarung ein Reflexa-Berater vor Ort, der nicht nur Rede und Antwort steht, sondern auch den Kontakt zu einem lokalen Reflexa-Partner vermittelt.

Reflexa hat den neuen Showroom auch zur Unterstützung seiner Partner in der Region gegründet. Da nicht jeder Handwerker den Platz für eine eigene Präsentationsfläche hat, können die Reflexa-Partner ihre Kunden in Bremen beraten und bei der Auswahl ihrer neuen Rollläden, Jalousien, Plissees, Schrägver-



Fotos (2): © Reflexa

Das Unternehmen hat in Bremen einen 300 Quadratmeter großen Showroom eröffnet.

schattungen, Insektenschutzgitter, Überdachungen und Markisen unterstützen. Darüber hinaus ist in dem neuen Showroom ein Schulungsbereich eingerichtet, in dem Reflexa-Experten nicht nur über die Produkte

informieren, sondern auch zu Fragestellungen wie dem Einbruchschutz durch Rollläden Stellung nehmen.

www.reflexa.de



Auch ein Schulungsbereich ist eingerichtet.

Ein Stück deutsche Industriegeschichte



Foto: © Salamander IndustrieProdukte

Die Eröffnungszeremonie der Cafeteria erfolgte durch einen feierlichen Bandschnitt der Geschäftsführung.

Die Geschäftsführung der familiengeführten Salamander Industrie-Produkte Gruppe weihte jetzt die neueröffnete Werks-Cafeteria ein. Der neue Kommunikations-Treffpunkt für die Mitarbeiter des führenden Systemgebers und Herstellers von hochenergiesparenden Qualitätsfenster- und

fürsystemen wurde – passend zum traditionellen Firmen-Maskottchen – „Zum Lurchi“ getauft.

Die über 100-jährige Unternehmensgeschichte von Salamander begann mit dem Erwerb des Firmengrundstücks im Jahr 1917. Seitdem investierte Sala-

mander jährlich in den Hauptstandort der Unternehmensgruppe und macht damit seine Position als wachstumsorientierter Industriebetrieb deutlich. Das für die neue Cafeteria ein historisches Gebäude, in dem früher eine Schreinerei angesiedelt war, renoviert wurde, stellt für die Firmenhistorie ein weiteres Highlight dar und unterstreicht die Bedeutung der deutschen Industriegeschichte von Salamander.

Burger von der Geschäftsführung

Die Einweihung der Cafeteria „Zum Lurchi“ nahm die Geschäftsführung zum Anlass ein Mitarbeiterfest für die Türkheimer Belegschaft auszurichten, um sich für das große Engagement und den hohen Leistungseinsatz in all den Jahren zu be-

danken. Um das leibliche Wohl kümmerten sich die Führungskräfte. Gekleidet in Salamander Kochschürzen zeigten sie ihre Grillkünste und servierten ihren Mitarbeitern köstliche Burger.

„Das Grillfest bietet uns die Möglichkeit fernab vom Arbeitsalltag mit Kollegen ins Gespräch zu kommen und Gemeinschaft zu erleben. Deshalb war es uns ein großes Anliegen, einen zentralen Ort der Zusammenkunft und Kommunikation zu schaffen, der das ganze Jahr über zur Verfügung steht. Durch die Umgestaltung der Räumlichkeit schufen wir ein einladendes Ambiente für Mitarbeiter, das zum aktiven Austausch in wohlverdienten Pausen einlädt“, erläuterte Götz Schmiedeknecht, CEO der Salamander Gruppe.

www.salamander-group.info

NEU!

Die klare Kante zeigen

Ausgezeichnet mit:



KUBATA

Die kubische Kassetten-Markise

- Moderne, eckige Form
- Bewährte Tragrohrtechnik
- Zuverlässige Entwässerung

Klare Linienführung

Die kubische Kassetten-Markise Kubata erfüllt alle Ansprüche an modernes Design. Und auch die hochwertige Technik mit weinor LongLife-Arm, LED-Spots und Windhochschlagsicherung überzeugt.

Mehr Informationen:

+49 (0) 221 59 709-555
weinor.de/kubata



Beste Qualität
made in Germany

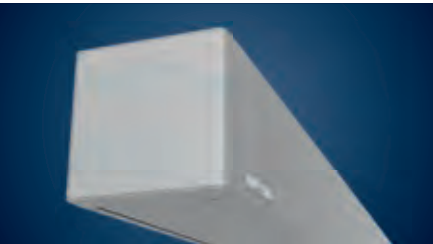


weinor

KUBATA

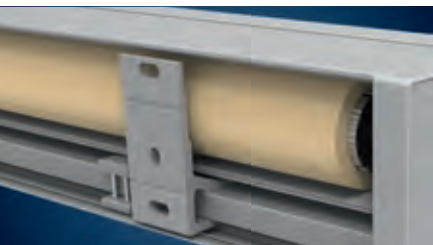
Die kubische Kassetten-Markise

Mit Ihrem klaren Design ist die Kassetten-Markise Kubata eine perfekte Ergänzung für die moderne Hausarchitektur. Und auch die einfache Montage überzeugt.


1

Kubische Form ▶ größere Auswahl im Angebot

Neben der runden Kassettenform können Sie Ihren Kunden nun auch eine eckige Variante von weinor anbieten. Sie erfüllt höchste Ansprüche an modernes, klares Design.


2

Tragrohrtechnik ▶ leichte Montage

Die bewährte weinor Tragrohrtechnik mit flexiblerer Befestigung der Konsolen ermöglicht eine einfache Montage.


3

Zuverlässige Entwässerung ▶ sauberes Tuch

Das Ausfallprofil ist mit einem neuen Entwässerungssystem ausgestattet, dem so genannten Tropfschutz. Das Tuch ist zuverlässig vor Nässe geschützt.


4

Abnehmbare Abdeckkappen ▶ einfache Wartung

Abdeckplatten an beiden Seiten der Kassette lassen sich ganz leicht per Clip-Technik entfernen. Das erleichtert die Trennung von Motor und Steuerung bei Wartungen.


5

Bewährte Technik ▶ zuverlässige Qualität

Die neue Markise ist mit weinor LongLife-Arm, weinor Opti-Flow-System® und Windhochschlagsicherung ausgestattet.

Jetzt weinor Fachpartner werden!



+49 (0) 221 59 709-555



order@weinor.de



weinor.de

Pizzeria



Fotos [2]: © KE Outdoordesign



Bei stürmischem Wetter lässt sich die Erweiterung in einen nahezu geschlossenen Raum verwandelt, ohne dass die Aussicht eingeschränkt wird.



An diesem malerischen Ort wartet man geschützt unter der Markise gerne auf den nächsten Gang.

Restaurant L'Abri Côtier, Korsika:

Ungetrübter Blick

Einen wunderbaren Ausblick auf den Golf von Calvi genießen dürfen die Gäste des Restaurants L'Abri Côtier im Hafen von Calvi auf Korsika. Um ihren Gästen solch schöne Momente in angenehmer Atmosphäre zu bieten, haben sich die Eigentümer des Restaurants an KE gewandt, mit dessen Lösungen für Außenbereiche der gastronomische Bereich erweitert wurde.

Für das vom KE Store Bâches Diffusion Bretagne betreute Projekt wurden mit Roomy und dem Sonnendach Gennius T1 die passenden Produkte gefunden und mit einer Panorama-Glasfront zu einer optimalen Lösung kombiniert. Design und Technik dieser Lösung entspricht den höchsten stilistischen Standards für edle Locations.

Sonnenlicht regulieren

Mit der Konstruktion kann das einfallende Sonnenlicht je nach Bedarf reguliert werden. Dadurch werden zwei Fliegen mit einer Klappe geschlagen: Einerseits kann mehr Licht auf die Terrasse fluten, andererseits lässt die Mikroperforierung des Stoffes

Soltis 92, aus denen die Sonnendächer gefertigt sind, eine natürliche Luftzirkulation des überdachten Bereichs zu. Bei bewölktem Himmel kann das Sonnendach eingefahren werden. Roomy ist zusätzlich wind- und witterungsbeständig, was in einer Küstengegend von großer Wichtigkeit ist. Der gesamte Aufbau wird von Panorama-Glasfronten eingerahmt, die den Ausblick auf die umliegende Landschaft ermöglicht und dem Gast Entspannung bei dem Anblick des Meeres „à l'abri“ (im Freien) schenkt.

Wind- und wetterbeständig

Die zusammenfaltbare Markise Gennius T1 ist an einem System aus Querträgern, Wa-

gen und Führungen befestigt, die ein horizontales Gleiten ermöglichen. Dabei ist sie manuell mit Kurbel oder motorbetrieben zu öffnen und zu schließen. Sie ist windfest bis Klasse 6 (UNI PR EN 13561) und lässt sich so in jeden Kontext einbauen, ob Privatwohnung oder Gästehaus.

Die fest installierte Konstruktion aus Aluminiumlegierung Roomy besteht aus tragenden, quadratischen Pilastern und Querträgern mit Dachrinne, an denen die gebogenen Profile der Dachbögen eingesetzt werden. Auch sie verspricht eine optimale Wind- und Wetterbeständigkeit.

www.keoutdoor.com



Ab dem kommenden Schuljahr sollen rund 3000 Schüler an dem neuen Campus unterrichtet werden.

Schulgebäude, Freiam:

Vier Kilometer Sicherheit

Der zweite Rettungsweg bei einem neuen Bildungscampus der bayrischen Landeshauptstadt stellte eine architektonische Herausforderung dar. Gelöst wurde sie mit etwa vier Kilometern umlaufenden Fluchtbalkonen, befestigt und thermisch entkoppelt mit verschiedenen Typen des Isokorb XT von Schöck Bauteile.

Der neue Stadtteil Freiam ist eines der größten Stadtentwicklungsprojekte Münchens und wird rund 25.000 Bewohnern ein neues, attraktives Lebensumfeld bieten. Als wichtiger Baustein dieses Areals entsteht derzeit der Bildungscampus als bisher größtes Schulprojekt der Landeshauptstadt. Er besteht aus Gymnasium, Realschule, sowie Grund- und Förderschule und einer zentralen Mitte mit Doppelsporthalle.

Fluchtbalkone gliedern die Fassade

Die architektonische Herausforderung des zweiten Rettungsweges lösten die Planer mit umlaufenden Fluchtbalkonen, in einer Gesamtlänge von gut vier Kilometern. Befestigt und thermisch entkoppelt wurden sie mit verschiedenen Typen des Isokorb XT des Herstellers Schöck Bauteile GmbH.

Der Gebäudekomplex besteht aus vier Bauteilen: Realschule und Gymnasium (RSG), Grundschule und Sonderpädagogisches Förder- und Kompetenzzentrum (GSF), Zentrale Mitte mit einer Mensa, einer Doppelsporthalle sowie einer Tiefgarage mit 110 PKW-Stellplätzen (ZTM) und einer oberirdischen Verbindungsbrücke zwischen der Zentralen Mitte und dem GSF-Komplex. Die umlaufenden Fluchtbalkone gliedern die Fassade horizontal und verleihen den Gebäuden Tiefe.

Die Architekten realisierten bei allen Gebäudekomplexen den vorgeschriebenen zweiten Rettungsweg über Fluchtbalkone, die jedes Geschoss komplett umlaufen. So ist gesichert, dass die Schüler und Lehrer im Notfall direkt nach draußen flüchten und über die außenliegenden Treppenhäuser nach unten gelangen können. Das Tragwerk des Großprojekts planten die Bü-

ros Sailer Stepan und Partner, Beratende Ingenieure für Bauwesen VBI, München und Krone Ingenieure GmbH aus Berlin in einer Planungsgemeinschaft. Moritz Hupfau von Sailer Stepan und Partner erklärt: „Wie bei jedem Bauvorhaben bedarf es gerade bei den Anschlüssen der Balkone besonderer Aufmerksamkeit. Zum einen gilt es in diesem Bereich Wärmebrücken zu vermeiden, zum anderen wirken besonders starke Kräfte auf der Verbindung von Gebäude und Balkon“. Die Lösung war der Schöck Isokorb XT, der Bauteile wie Attiken, Vordächer oder wie hier Balkone thermisch voneinander trennt und gleichzeitig Teil der Statik ist.

Verschiedene Typen

Die insgesamt vier Kilometer langen Fluchtbalkone rund um die unterschiedlichen Gebäudeeinheiten, sind alle mit dem Schöck



Foto: © Schoeck

Isokorb befestigt. Die Fugenabschnitte zwischen den Balkonen wurden mit dem Schöck Dorn verbunden. Der Schöck Dorn ist für große Fugenabstände besonders geeignet. Er sorgt dafür, dass die Balkone sich nicht unterschiedlich senken und auf einer Linie bleiben. Auf der Nord-, Ost- und Westseite kragen die Fluchtbalkone vom Deckenrand zirka 2,10 Meter aus. An den südlichen Deckenrändern wurden die zirka vier Meter breiten Balkonflächen auf Stützen aufgelagert. Die Treppenläufe der Fluchtbalkone sind in Ortbeton ausgeführt und mit herausstehender Anschlussbewehrung zur monolithischen Verbindung mit den Balkonplatten ausgebildet. Es wurden rund 80 verschiedene Isokorb Typen direkt in die Ortbetondecken mit eingebaut, davon 40 Typen als Sonderausführung.

In den Eckbereichen der hochbewehrten Bauteile liegen kreuzweise Bewehrungslagen mit einem Durchmesser von 20 Millimeter übereinander. „Deshalb haben wir zusätzlich Sonderkörbe geplant, damit die Bewehrungsstäbe in den Bauteilen eine Lage tiefer eingesetzt werden können“, erläutert Claire Podlasly-Nehse, Anwendungstechnikerin der Schöck Bauteile

GmbH. Zudem waren unterschiedliche Betondeckungen in der Höhe von 55 bis 60 Millimeter notwendig, die auch den Einsatz von Sonderlösungen erforderten. Auch die relativ großen Schnittgrößen, also die inneren Kraftgrößen, die das Bauteil gegen äußere Einwirkungen aufbringen muss, um nicht zu versagen, erforderten den Einsatz von unterschiedlichen Sonderkörben. „Wir können mit den Standardkörben Typ KXT Querkraft bis zu 125,4 kN/m abdecken. Da waren aber Bereiche die deutlich mehr an Querkraft verlangten. Für diesen Zweck haben wir ebenfalls Sonderelemente ausgearbeitet“, so Claire Podlasly-Nehse.

Bereits ab dem Schuljahr 2019/2020 soll der Campus etwa 3000 Schülerinnen und Schülern Platz bieten. Im März 2018 erfolgte die letzte Lieferung von rund 5520 Isokorb Elementen auf die Baustelle. Das Ergebnis sind kilometerlange, sorgfältig verbaute Isokorb Elemente in den Fluchtbalkonen. Diese geben dem riesigen Schulkomplex nicht nur optisch Tiefe, sondern bieten auch mehr als vier Kilometer Sicherheit.

www.schoeck.de

Wegen der speziellen Anforderungen wurden etliche Isokorb-Elemente in Sonderausführung verbaut.



Neu und exklusiv:
Planungsservice
Geschäftskunden

Das Ende der Schirmherrschaft.



Zeit für lückenlosen Sonnen- und Wetterschutz

Mit dem markilux **team : project** erhalten unsere Fachpartner einen exklusiven Service und verlässlichen Partner für die Umsetzung individueller Großprojekte im Außenbereich. Von der Idee bis zum Projektabschluss ist jetzt viel mehr drin. Für draußen. Fragen Sie uns gerne oder informieren Sie sich auf markilux-project.com

markilux

sicher zeitlos schön

Interessanter Querschnitt

Das neue hochselektive Sonnenschutzglas Infracool Q 60/25 stand im Mittelpunkt des Messeauftritts vom Flachglas MarkenKreis auf der BAU, der gemeinsam mit seinem industriellen Partner Pilkington Deutschland auftrat. Das neue Glas überzeugt mit besten technischen Werten und berücksichtigt alle aktuellen Marktanforderungen auf höchstem Niveau.

Darüber hinaus zeigte das Glas-Netzwerk zusammen mit seinen Mitgliedern Flachglas Wernberg, Pilkington Austria, Glas Mayer Ginsheim, Glas Oswald und Spiegel Thomas einen interessanten Querschnitt seiner Produkte aus dem Bereich Fassade und Interieur: u. a. ein für den Mobilfunk-Empfang optimiertes Glas, Antireflexionsgläser, Spiegelvarianten, innovative Design-Laminare, schaltbares Glas, sowie eine Structural-Glazing-Fassade mit gebogenem Glas.

Technische Werte überzeugen

Pilkington Deutschland AG hat eine Beschichtung entwickelt, die im Markt für Sonnenschutzgläser höchste Ansprüche erfüllt: Pilkington Suncool TMQ 60/25. Das darauf basierende neue Infracool Q 60/25 weist mit einer Lichtdurchlässigkeit von 60 Prozent im Zweifachaufbau und einem g-Wert von 27 Prozent beste technische Werte auf (Dreifachaufbau: 54 Prozent TL, g-Wert 25 Prozent). Aber nicht nur seine hervorragende Selektivität, die deutlich über 2 liegt, auch alle anderen technischen Werte werden Planer und Architekten überzeugen.

Das innovative Glas ist in An- und Durchsicht sehr neutral und erfüllt den Wunsch nach farbneutralen, gering reflektierenden Fassaden. Bemerkenswert sind seine geringe Außenreflexion von 9 Prozent sowie die Innenreflexion von 12 Prozent. Architekten werden diese Eigenschaften bei der Planung großflächiger Fenster und Fassaden, in Wintergärten und im Renovierungsbereich zu schätzen wissen. In großen oder hohen Gebäuden punktet die Produktinnovation mit einem weiteren Vorteil: Dank der hohen Farbstabilität zeigt das Glas eine sehr geringe Winkelabhängigkeit und garantiert Planern und Bauherren die gewünschte gleichbleibende Optik der Glasfassade.



Sonnenschutz und minimale Reflexionen sind Ansprüche an moderne Glasfassaden.

Modernes Klimaschutzglas

Letztendlich erfüllt Infracool Q 60/25 aber auch alle Anforderungen an ein modernes Klimaschutzglas. Durch den bei Zweifach-Isoliergläsern bestmöglichen U_g -Wert von $1,0 \text{ W/m}^2\text{K}$ im Standardaufbau ($0,7 \text{ W/m}^2\text{K}$ im Dreifachaufbau) und die damit verbundene Wärmedämmung, lassen sich spürbar Heizkosten einsparen.

Ein weiteres Sonnenschutzglas, das die Marktanforderungen an extrem niedrige Außenreflexion erfüllt, ist Infracool Grau 61/32. Es lässt weniger als 1/3 der Sonnenenergie und etwa die doppelte Menge Licht durch. Die Außenreflexion von Infracool Grau 61/32 beträgt nur 9 Prozent.

Auch Flachglas Wernberg präsentierte eine Innovation: Flachglas Connect, ein für den Mobilfunk-Empfang optimiertes Isolierglas. Es kann dort eingesetzt werden, wo hinter Wärmedämm- oder Sonnenschutzglas die Mobilfunk-Nutzung nicht eingeschränkt werden soll, z. B. in Bürogebäuden mit großen Glasfronten. Funktionsträger des Spezialglases ist eine Gitternetzstruktur, die mittels Laser in die Beschichtung eingebracht wird und diese durchlässig für Mo-

bilfunkwellen macht. Das Gitternetz ist lediglich aus der Nähe und abhängig vom Farbton der Sonnenschutz- oder Wärmedämmbeschichtung erkennbar.

Außenreflexionen auf Minimum reduziert

Pilkington Austria präsentierte die zukunftsweisenden Antireflexionsgläser der Pilkington OptiView Produktfamilie. Je nach Glasvariante und -aufbau werden bei diesen Gläsern die Außenreflexionen auf gerade einmal 1 Prozent reduziert. Das breite Spektrum verschiedener Glastypeen – vom online beschichteten VSG über offline beschichtetes Weißglas bis zu Low-E-Gläsern – ermöglicht eine Vielzahl von Anwendungen. Auf dem Stand wurde gezeigt, welche Vorteile dieses Glas als Sicherheitsglas in Schaufensterverglasungen bietet.

Pilkington MirroView 50/50, ein halbtransparenter Spiegel, ist für die Anwendung im Bereich Digital Signage optimiert, z. B. in Einkaufszentren oder der Hotellerie. Auf dem Messestand wurde die Funktion mit einem dahinter angeordneten Monitor erlebbar.

Transluzent oder transparent

Glas Mayer Ginsheim entwickelt innovative Design-Laminare, die dem Wohn- und Badbereich eine individuelle Note verleihen. GMVG Stone ist ein Verbund aus Weißglas und Naturschiefer. Durch die Lebendigkeit des Schiefers und die kühle, glatte Oberfläche des Glases entstehen je nach Lichteinfall immer neue optische Bewegungen und Farbenspiele. Die Oberfläche des Steinverbundes ähnelt einem polierten Marmor oder Granit. Durch das spezielle Verbundverfahren ist das Glas für Feuchträume, Wohnräume und sogar für die Außenanwendung geeignet.

GMVG Smart Glass ist ein schaltbares Glas, welches per Knopfdruck von transluzent zu transparent verändert werden kann. Durch Anlegen einer elektrischen Spannung ordnen sich die Flüssigkristalle in eine Richtung aus und das Glas wird sofort durchsichtig.

Platzsparender textiler Feuerschutz



Das Unternehmen erweitert sein Brandschutzprogramm um einen neuen Feuerschutzvorhang.

Hörmann erweitert sein Brandschutz-Portfolio um den textilen Feuerschutzvorhang FlexFire aus Glasfilamentgewebe, der sich vor allem in Objekten eignet, in denen wenig Platz oberhalb oder seitlich der Öffnung zur Verfügung steht. Der Vorhang erreicht die Feuerbeständigkeitsklasse E 120.

Das Brandschutz-Portfolio von Hörmann ist groß: Es besteht aus Stahl- und Edelstahltüren, Rohrrahmenelementen aus Stahl oder Aluminium, vollflächig verglasten Systemwänden und Feuerschutz-Schiebetoren. Ab Juli 2019 erweitert Hörmann dieses Angebot um textile Feuerschutzvorhänge für große Öffnungen und speziell für Einbausituationen, die weder oberhalb noch seitlich der Öffnung über ausreichend

Abstellfläche verfügen, wie beispielsweise für ein Schiebetor benötigt würde. FlexFire heißt der extrem dünne textile Feuerschutzvorhang, der sich besonders für Objekte wie Hotels, öffentliche Gebäude, Büros oder Kaufhäuser eignet. Erhältlich ist er bis zur Feuerbeständigkeitsklasse E120. Für die unauffällige seitliche Führung des textilen Feuerschutzes sorgen besonders filigrane Führungsschienen.

FlexFire wird mit einer Feststallanlage nach EN 14637 betrieben. Optische Rauchschalter überwachen den Torbereich und sorgen für eine zuverlässige Schließung des Vorhangs bei Rauchdetektion. Der Anschluss an eine bauseitige Brandmeldezentrale ist in der Steuerung ebenfalls möglich.

Der textile Behang ist in Abmessungen von bis zu 5 x 5 Metern erhältlich und besteht aus V4A-Draht verstärktem Glasfilamentgewebe. Mit Zustimmung im Einzelfall sind auch größere Maße umsetzbar. Im Brandfall schließt der Feuerschutzvorhang innerhalb von nur 4 Sekunden pro Meter.

Vom ift Rosenheim wurde dem FlexFire eine Umweltproduktdeklaration (EPD) nach ISO 14025 ausgestellt. Somit eignet sich der Feuerschutzvorhang für den Einsatz in besonders nachhaltigen Gebäuden mit entsprechender Zertifizierung.



Fotos (2): © Hörmann

Der textile Feuerschutzvorhang eignet sich vor allem für die Trennung von großen Brandabschnitten in öffentlichen Gebäuden, Hotels oder Kaufhäusern.

www.hoermann.de



ORCHESTRA MAX

DER LEICHT ZU REINIGENDE UND WASSERDICHTER STOFF

Mit dem Markisentuch aus Orchestra Max genießen Sie und Ihre Gäste eine unbeschwernte Zeit, egal ob bei Regen oder Sonnenschein.

Orchestra Max schützt vor Hitze durch UV Strahlung und Regen.

GARANTIE 10 JAHRE	GARANTIE SPINNE DREI GERÄTE FARBE	MADE IN FRANCE
-------------------------	---	-------------------

DIE LÖSUNG HEISST ORCHESTRA MAX

Die Beschichtung des Stoffes Orchestra Max erhöht die Wassersäule und die Ausrüstung bietet eine einfache Reinigung.

Der Stoff kann leicht von Verunreinigungen wie Insekten, Schmutz und Staub befreit werden – schon ein Regenschauer oder einfach mit Wasser abwaschen genügen, um das Tuch zu reinigen.



Intelligente Räume per Fingertipp dirigieren



Der Startbildschirm lässt sich einfach personalisieren.

Mit seinen neuen Smart Building Technologien ist Warema vielfach ein Vorreiter für die Branche. Der Sonnenschutzexperte eröffnet zahlreiche neue Möglichkeiten, die Verschattungslösungen bequem zu bedienen, aber auch unterschiedliche Komponenten miteinander zu vernetzen und Energie einzusparen. Denn das Wohnen und Arbeiten in intelligent ausgestatteten Gebäuden steigert die Lebensqualität und übernimmt oft wichtige Funktionen im Alltag. Für mehr Sicherheit und Komfort.

Die neue iOS und Android App ermöglicht eine einfache und intuitive Steuerung von Sonnenschutz und Licht per PC, Tab-



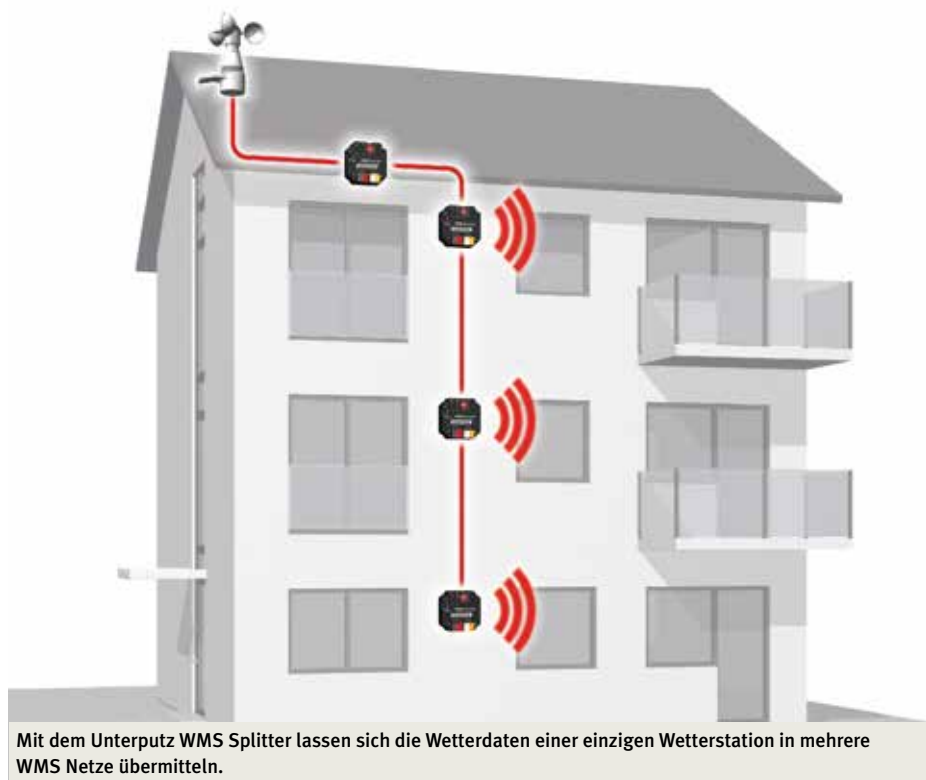
Die neue iOS und Android App ermöglicht eine einfache und intuitive Steuerung von Sonnenschutz und Licht per PC, Tablet und Smartphone.

let und Smartphone. Ob bequem von zuhause, aus dem Büro oder Urlaub – WMS WebControl pro erlaubt von überall den direkten Zugriff auf das eigene Smart Home. Die weltweite Datenübertragung erfolgt per Cloud, welche sich in Marktheidenfeld, dem Stammsitz von Warema, befindet. Datensicherheit ist Warema sehr wichtig und somit garantiert. Bei der Entwicklung der App wurde gezielt auf Kundenbedürfnisse

eingegangen und ein modernes Design mit übersichtlichen Kacheln umgesetzt. Die grafische Ansicht zeigt auf den ersten Blick die aktuelle Position des Sonnenschutzes und bei Raffstoren auch den Stand der Lamellenwinkel.

Die App verfügt unter anderem über eine Zeitschaltuhr, einfach zu bedienende Automaten und eine Astrofunktion, die den Sonnenschutz bei Dämmerung steuert. Die Steuerung per Sprachassistent, zum Beispiel Amazon Echo – „Alexa, fahre die Raffstoren tief“, ist ebenfalls möglich. Der Startbildschirm lässt sich einfach personalisieren, so dass er die Favoriten des Nutzers und beispielsweise die aktuellen Informationen der WMS Wetterstation abbildet. Individuelle Änderungen an den Einstellungen können die Bewohner selbst vornehmen, ohne dass sie die Hilfe der Fachpartner benötigen. Dank der Tablet-Kompatibilität und somit der Möglichkeit, die Inhalte im Querformat darzustellen, eignet sich WMS WebControl pro auch zur Wandmontage eines Screens.

Mit dem Unterputz WMS Splitter lassen sich die Wetterdaten einer einzigen Wetterstation in mehrere WMS Netze übermitteln. Damit ist diese Neuheit vor allem für Gebäude mit mehreren Wohnungen ein Gewinn, denn sie senkt die Kosten und sorgt für eine harmonische Fassadenoptik. Statt eigener Wetterstationen pro Mietpartei verteilen die Splitter die Messwerte einer zentral auf dem Dach positionierten Wetterstation in die verschiedenen Netzwerke. Die Mieter können nun den eigenen Sonnenschutz nach ihren Wünschen mithilfe der Wetterda-



Mit dem Unterputz WMS Splitter lassen sich die Wetterdaten einer einzigen Wetterstation in mehrere WMS Netze übermitteln.



Das neue KNX Bediengerät mit integriertem Raumtemperatursensor lässt sich bequem über ein Touch Display handhaben.

ten steuern. Da jede Wohnung in sich verschlüsselt ist, wählen die Nutzer dabei ihre Einstellungen komplett unabhängig von den anderen Mietparteien.

KNX Sonnenschutzaktoren

Jetzt bietet Warema KNX Sonnenschutzaktoren, mit denen sich bis zu 16 SMI Motoren oder SMI LoVo Motoren in bis zu 16 Gruppen einzeln und unabhängig voneinander steuern lassen. Somit wird eine höchst effiziente Verschattung an jedem Fenster erzielt. Mit dieser einzigartigen Marktneuheit entwickelt Warema sein Angebot im Bereich der Bussysteme deutlich weiter und macht für die Sonnenschutzbranche einen großen Schritt in Richtung Zukunft der Smart Home Technologie. Die neuen Sonnenschutzaktoren sind als Reiheneinbaugeräte oder als Aufputz-Varianten erhältlich. Dabei sind die Aufputz-Aktoren dezentral montierbar.

Mittels der integrierten Binäreingänge lassen sich handelsübliche Jalousietaster, aber auch Licht- oder Fenstertaster anschließen. Für die Steuerung besteht neben der komfortablen Not- beziehungsweise Handbedienung über Tasten am Aktor auch die Möglichkeit zur Bedienung per App. Die Inbetriebnahme erfolgt mit SMI Key ID über eine automatische Motorensuche und -zuordnung in der App. Händisches Eingeben der Key ID ist nicht nötig.

Weitere große Vorteile der neuen KNX Aktoren sind der

geringe Aufwand bei der Leitungsverlegung und dass die intelligenten SMI Motoren bestimmen, in welcher Position sich der Sonnenschutz gerade befindet sowie deren Fehlerrückmeldung. Somit ist die Steuerung per SMI deutlich präziser als mit Standardmotoren. Das zahlt sich insbesondere bei der Lamellennachführung aus sowie bei der Cut-off Stellung, welche den direkten Sonneneinfall verhindert.

KNX Raumcontroller

Das neue KNX Bediengerät mit integriertem Raumtemperatursensor lässt sich bequem über ein Touch Display handhaben. Der Warema KNX Raumcontroller wird über die Busleitung versorgt, verfügt über eine Wochenzeitschaltuhr für fix programmierte Uhrzeiten, kann bis zu vier Szenen umsetzen und parallel zu verschiedenen Sonnenschutzgruppen noch Licht und Heizung steuern. Die Sollwerte für die Temperatur lassen sich einfach vorgeben, die Anzeige- und Bedienseiten werden individuell nach Kundenwunsch konfiguriert. Wie beim Smartphone können die Nutzer die Seiten durch einfaches Swipen aufrufen. Optisch punktet der Raumcontroller durch sein unaufdringliches Design. Da er in jedes Standard-Lichtschalterprogramm passt und auch genauso eingesetzt wird, fügt er sich dezent in jedes Raumkonzept ein.

www.warema.de



Elektrollos von Neher

Insektenschutz für höchste Ansprüche

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



Tel. 07426/52820 | www.neher.de

Die Nr. 1 im Insektenschutz.



Intelligentes Fassadenmanagement und mehr



Foto: © Fotolia/K83

Der modulare Aufbau des Systems erlaubt nachträgliche Erweiterungen ohne zusätzliche Steuerleitungen.

Innovative Automationslösungen für den Wohnbau und Nichtwohnbau präsentierte Somfy auf der Messe BAU in München. Dynamischer Sonnenschutz macht sich bezahlt: Die Anwender profitieren von einem deutlichen Plus an Aufenthaltskomfort und Energieeffizienz. Die zahlreichen Besucher des Messestands waren beeindruckt von den flexiblen Vernetzungsmöglichkeiten der Somfy-Anwendungen und dem umfassenden Serviceangebot.

Im modernen Wohn- und Objektbau dominieren großflächige Glasfassaden. Umso wichtiger ist ein maßgeschneiderter sommerlicher Wärmeschutz. Motorisierte Rollläden, Raffstores und Vertikalmarkisen schützen vor Hitze und irritierender Blendung. In Kombination mit intelligenten Sensoren und zeitabhängiger Steuerung senken sie den Klimatisierungsbedarf um bis zu 80 Prozent. Umgekehrt ermöglichen sie während der kalten Jahreszeit eine automatische, raumtemperaturabhängige Nutzung des Sonnenlichts als natürliche Energiequelle.

Besonders einfach und komfortabel ist die zentrale Steuerung über ein intuitives Smart Home-System. Mit Somfy TaHoma lassen sich über 200 funkbasierte Produkte – vom Sonnenschutz über die Beleuchtung bis hin zur Alarmanlage – vernetzen und

ganz nach Bedarf zu individuellen Wohnszenarien und Anwesenheitssimulationen kombinieren. Ein Fingerwisch auf der TaHoma-App genügt, um Komfort, Ambiente und Sicherheit passgenau einzustellen und zu überprüfen – auch von unterwegs.

Flexible Planung, einfache Inbetriebnahme

Über Appartements, Reihen- und Einfamilienhäuser hinaus macht Somfy TaHoma DINrail nun auch die schnelle und einfache Vernetzung von Geschosswohnungsbauten möglich. Die Smart Home-Zentrale für die Hutschiene im Schaltschrank gewährleistet eine hohe Flexibilität bei der Planung und Umsetzung. Ohne Beeinträchtigung durch Staub und Dreck während der Bauphase profitieren die Eigentümer und Mieter direkt nach Einzug von ihrer ganz individuellen, bedarfsorientierten Smart Home-Anwendung.

Für größere Gebäude – Gewerbebauten, Verwaltungsgebäude, Schulen oder Kitas – stellte Somfy mit der Fassadensteuerung Animeo IP/io eine innovative Hybridlösung vor, die Verdrahtung und Funk kombiniert. Dank des geringen Verkabelungsaufwands und des Einsatzes von Plug & Play-Anschlüssen ist Somfy Animeo IP/io insbeson-

dere auch für die Nachrüstung im laufenden Betrieb hervorragend geeignet. Anschluss- oder Programmierfehler sind praktisch ausgeschlossen – vorhandene verkabelte Antriebe lassen sich einfach über einen io-Funkzwischenstecker einbinden.

www.somfy.de



Foto: © Somfy

Die Smart Home-Zentrale für die Hutschiene ist mit allen Produkten des Unternehmens und denen zahlreicher weiterer Hersteller vernetzbar.

Mehr Geschwindigkeit und Sicherheit

Ein Mehr an Sicherheit bieten die neuen bidirektionalen Steuerungssysteme von Nice. Mit dem Handsender Era One BD und dem Empfänger OXI BD haben Anwender jetzt Gewissheit, ob der Antrieb den Schaltbefehl korrekt erhalten hat, und können dessen Zustand jederzeit überprüfen.

Wenn der Nutzer seinem Zufahrts- oder Garagentor einen Befehl übermittelt, signalisiert der Handsender Era One BD dessen korrekten Erhalt, sowie auch etwaige Störungen oder Mitteilungen darüber, ob die Batterie des Geräts ausgetauscht werden muss. Außerdem liefert Era One BD beim Drücken der Taste „i“ durch Lichtsignale oder Vibrieren Informationen, ob der Antrieb offen, geschlossen oder gerade in Bewegung ist.

Der Steckempfänger OXI BD ist mit allen Nice-Steuergeräten kompatibel, die mit der entsprechenden Vorrüstung ausgestattet sind. Wenige einfache Schritte genügen, und Ihre Automation ist bidirektional. Dabei ist das neue bidirektionale Funkproto-

koll um das 30-fache schneller als die vorherigen Handsender.

Funktionen einfach zu lernen

Die Near Field Communication ermöglicht den Zugriff auf verschiedene zusätzliche Informationen durch die einfache Annäherung des Smartphones an den bidirektionalen Era One-Sender. Mit einer einfachen Handbewegung haben Anwender die Möglichkeit, den Zustand der Batterie zu erfassen, die Batterie online zu kaufen und die Funktionen des bidirektionalen Systems kennenzulernen.

Der Sender Era One kann als edler, technologischer Schlüsselanhänger verwendet werden oder mit der in der Packung enthaltenen Halterung an der Wand oder am Armaturenbrett eines Pkw befestigt werden.

www.niceforyou.com



Der neue Handsender kommuniziert bidirektional und gibt auch Lichtsignale.

Sie suchen Antriebslösungen für Rettungswege?

Eine wartungsfreie Lösung ohne Akkupufferung?

Seit über 25 Jahren bewährte SIRAL Not-Hand-Kurbel Motoren von 8Nm bis 150Nm

- Kein Problem mit Verordnungen oder Akkus, die „gerade dann“ leer sind...
- Keine Endlagenverstellung

Qualität aus rein deutscher Fertigung



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

Alleskönner Raffstore

Helligkeit, Tageslicht, visueller Kontakt zur Außenwelt sind die Faktoren, die dem Menschen heute besonders wichtig sind, wenn es um das Leben im Gebäude geht. Da trifft es sich gut, dass kein anderes Sonnenschutzprodukt besser mit dem Medium Licht umgehen kann, als der Raffstore. „Auch wenn wir den Alleskönner Raffstore schon sehr lange in unserem Produkt-Portfolio haben, entwickeln wir ihn ständig weiter, um mit vielen kleinen und großen technischen Details bei Design, Funktion und Montage USPs zu schaffen, die es unseren Fachhändlern ermöglichen, bei ihren Kunden maximal zu punkten“, erklärt Hella Produktmanagementleiter Felix Perathoner.

Den Kunstlichtanteil im Gebäude zu senken und den natürlichen Tageslichtanteil mit seinem vollen Spektrum zu steigern, steht heute ganz oben auf der Agenda der Gebäudenutzer. Da ist es auch vollkommen egal, ob es sich um das Bürogebäude oder das private Heim handelt. Hella bietet hier mit unterschiedlichen Lamellenformen und zusätzlichen Funktionen, wie der Tageslichtlenkung oder z. B. perforierten Lamellen, viele Möglichkeiten, um auf die individuellen Wünsche der Kunden einzugehen zu können und auch



Optisch integrieren sich die innovativen Systeme optimal in die Architektur.

Fotos (3): © Hella

bei tiefen Räumen ausreichende Helligkeit zu schaffen. Das damit im Sommer die solaren Einträge reduziert und so Temperaturen im Gebäude gesenkt bzw. im Winter die solaren Einträge perfekt gesteuert werden können, um Heizkosten zu sparen, ist da ganz selbstverständlich.

Neue Farben braucht das Land

Um den Raffstore auch optisch noch besser ins Gebäude inte-

grieren zu können, wurde die Farbpalette bei Hella mit zusätzlichen Trend-Lamellenfarben für die Modelle AF80 und ARB80 in den Eloxalfarbtönen C31 – C35 erweitert. Passend zu den Eloxal-Farbnachbildungen werden natürlich auch alle pulverbeschichteten Aluminiumteile in den neuen Farbtönen geliefert. Zusammen mit der 28 Standard Lamellenfarben umfassenden Farbpalette und der Möglichkeit gegen Aufpreis auch Sonderfarben auswählen zu können, sind der Kreativität der Gebäudeplaner oder der Kundenwünsche fast keine Grenzen gesetzt.

Leise und montagefreundlich

Bei den Weiterentwicklungen orientiert sich Hella natürlich auch an den Marktentwicklungen und Erfordernissen. „Viel Detailarbeit haben wir z. B. in den Schallschutz gesteckt, um den steigenden Anforderungen durch Normen und Richtlinien gerecht zu werden“, berichtet Hella Produktmanager Raffstores/Jalousien Tilo Wildner. „So liefern wir für alle Distanzhalter optional Schalldämmplatten, die mit einer verbesserten Schalldämmung,

der thermischen Trennung zum Rahmen und der erforderlichen Schlagregendichtigkeit gleich drei Vorteile für unseren Fachhändler bieten.“ Ganz nebenbei können die Schalldämmplatten sehr montagefreundlich auf die Grundplatten aufgesteckt werden. Der Klassiker bei den USPs in diesem Bereich ist die nach unten geöffnete Oberschiene. Durch den Vertikalträger VT1 sind die Trägerpositionen bei der Montage variabel, und durch die optional geräuschgedämmte Ausführung des Vertikalträgers VT1G wird eine Reduzierung der Laufgeräusche durch eine reduzierte Schallweiterleitung noch weiter optimiert.

Auf das Detail kommt es an

Mit der Farbvielfalt und der verbesserten Schalldämmung ist man bei Hella aber noch lange nicht am Ende, wenn es darum geht Details aufzuzählen, die dem Fachhändler bei seiner Argumentation im Verkaufsgespräch helfen und dem Endverbraucher bei dem täglichen Gebrauch nutzen. So wird die Dauerhaftigkeit der Aufzugsbändern bei den Hella Modellen AF 80, ARB80, ARO65, AR63



Mehr Helligkeit, Wärme und Privatsphäre, zudem montagefreundlich, individualisierbar und innovativ – die Vorteile von Raffstores sprechen für sich.

#DRAHTLOS

und AR92 durch die umbördelte Tiefenstanzung und die damit deutlich verminderte Reibung erhöht. Ganz nebenbei können die Kunststoffclipse entfallen, was wiederum der Optik des Raffstores zugute kommt. Die Raffstore-Ausführungen mit S- und Z-Lamellen bieten durch das patentierte ECN-System (E=Edelstahl/C=Clip/N=Nockenband) ein exaktes Paketieren durch Drehclip und damit geringstmögliche Pakethöhen. Die optisch perfekte Schlaufenbildung stellt einen weiteren Benefit für den Kunden im Bereich des Designs dar.

Das Hella Wendelager ist universell in allen Modellen ein-

Vorteile beim Angebot

„Unsere Detailarbeit am Produkt zahlt sich für unsere Fachbetriebe und deren Kunden doppelt aus“, berichtet Hella Geschäftsführer Christan Schaller, „denn die vielen kleinen Details vereinfachen auch die Montage. Sie ermöglichen es den Fachbetrieben so marktgerecht bei ihren Kunden anbieten zu können. Eine einfachere Montage reduziert die Montagezeiten deutlich und wirkt ganz nebenbei auch dem Fachkräftemangel entgegen, weil in weniger Zeit mehr Raffstores montiert werden können, ohne dass die Qualität darunter lei-



Die Systeme erzeugen wohlthuende Raumatmosphäre und besondere Lichtstimmung.

setzbar, da durch die steckbaren Stiftanschlüsse jegliche Wendefunktionen definiert werden können. „Das Highlight zeigt sich hier mit der Texbandfixierung, die durch einfaches Verdrehen Wickeltoleranzen in den Aufzugsbändern ausgleichen kann und damit ein wesentliches Qualitätsmerkmal unserer Raffstores darstellt“, erklärt Tilo Wildner, und weist dabei auch gleich auf die generell polyamidummantelten Edelstahlseile mit fix verpressten Hülsen hin. Die Ummantelung gibt es in schwarz, silber und transparent. „Die Drahtseile sind über eine Federabspannung in der Oberschiene fixiert, um eine dauerhafte Drahtseilspannung zu garantieren und die Montage auf der Baustelle deutlich zu vereinfachen“, führt er fort.

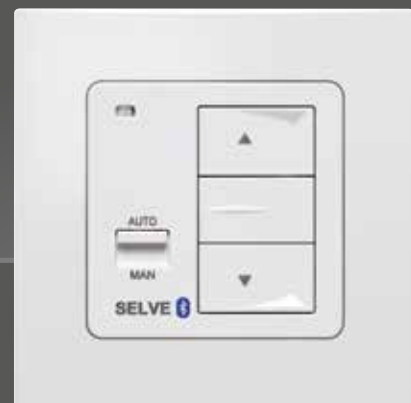
Natürlich hat Hella auch seit Jahren in allen Raffstores Führungsschienen standardmäßig clipsbare Keder im Einsatz, die eine schnelle und einfache Montage ermöglichen und gleichzeitig im Revisionsfall ermöglichen, dass die Behänge ohne Demontage der Führungsschienen ausgebaut werden können. Dadurch ist es auch möglich jede Führungsschiene in die Fassade bzw. in den Putz zu integrieren.“ Christian Schaller sieht eine solche Detailarbeit bei der Weiterentwicklung von Produkten auch als eine der wichtigen Säulen an, um sich zusammen mit den Fachbetrieben erfolgreich auf dem deutschen Markt entwickeln zu können.

www.hella.info



Rollläden und Sonnenschutz per App steuern? Mit dem comemo Timer BT ganz einfach – auch zum Nachrüsten!

- ▶ Smartphone oder Tablet wird zum Display der Zeitschaltuhr
- ▶ Intuitive Einstellung und Bedienung per Bluetooth®- App für iOS und Android
- ▶ Raum-/Etagenzentrale für bis zu 8 Funk-Antriebe/Empfänger
- ▶ Integration in verschiedene Schalterprogramme möglich, Montage in 50 x 50 mm-Rahmen



comemo Timer BT

 Bluetooth®

SELVE

Technik, die bewegt

www.selve.de

Einzigartige Verschattungslösung für Ganzglasecken



Die Unterschien sind starr verbunden und das Standardwendeverhalten der Lamellen wird durch die Verbindung nicht beeinträchtigt.

In der modernen Architektur sind Ganzglasecken das stilbildende Element, um ein einmaliges Raumgefühl zu erzeugen. Minimalistisch in der Anmutung, mit einem klaren, geometrischen Design erobern über Eck öffnende Schiebetüren den Markt. Um die großen Glasfassaden ansprechend verschatten zu können, hat der Sonnenschutzexperte Warema eine neue Lösung entwickelt: spezielle Raffstoren für Ecksituationen.

Bei diesen Raffstoren stören keine Führungsschienen oder



Ganzglasecken fungieren als stilbildendes Element.

Spannseile die Ästhetik der Ganzglasecke, denn Warema bietet hierfür gekuppelte Raffstoren ohne Führungselemente an der Ecke. Unauffällige Eckverbinder an den Lamellen sorgen für ein stimmiges Gesamtbild der Sonnenschutzlösung. Die Unterschien sind starr verbunden und das Standardwendeverhalten der Lamellen

wird durch die Verbindung nicht beeinträchtigt. Beide Behänge an der Ecke wenden gleichzeitig und fahren parallel hoch und tief.

Diese Verschattungslösung bietet eine hohe Stabilität und zeichnet sich durch einfache Beratung, Planung und Montage aus. Die Bewohner profitieren zudem davon, dass der Durch-

gang ebenso wenig wie die freie Sicht nach draußen durch Hindernisse eingeschränkt werden. Sie genießen alle Vorteile von professionellen, maßgefertigten Raffstoren, mit denen sie das Lichtambiente nach ihren Wünschen individuell steuern können.

www.warema.de

Fotos (2): © Warema

Energiesparende Gesamtkonzepte

MHZ war auch in diesem Jahr auf der BAU in München vertreten und stellte seine Neuheiten im Bereich Sonnen- und Sichtschutz vor. Als Anbieter von sowohl außen- als auch innenliegenden Produkten sowie Speziallösungen wie dem Universalkasten ist der schwäbische Hersteller in der Lage, energiesparende Gesamtkonzepte im Bereich Gebäudeklima aus einer Hand umzusetzen.

MHZ präsentierte auf der Weltleitmesse für Architektur, Materialien und Systeme seine innovativen Produkte S_enro, S_onro und S_Therm+ aus der Baureihe der Metallbehänge. Die aus Aluminium- bzw. Edelstahlprofilen gefertigten außenliegenden Behänge zeichnen sich durch ihre minimalistische Optik und ihre hohe Windwiderstandsfähigkeit aus.



Das Unternehmen präsentierte auf der Messe sein umfangreiches Produktportfolio, mit dem sich energiesparende Gesamtkonzepte umsetzen lassen.

Eine absolute Produktneuheit auf dem Markt präsentierte das Unternehmen aus Leinfeldenechterdingen mit seinem leichten außenliegenden Sonnenschutz Solix. Er lässt sich ohne Montageaufwand von innen in den Fensterrahmen einsetzen

und auch wieder entnehmen, ohne bauliche Maßnahmen und ohne dabei das Fenster zu beschädigen. Um nicht nur das Sonnenlicht und damit verbunden den Energieeintrag deutlich zu reduzieren sondern auch die Insekten fern zu halten, kann

dieser optional mit einem fest eingespannten Insektenschutzgewebe ausgestattet werden.

Zudem stellte MHZ seinen Sonnenschutz K_oax vor, der auf dem Zweiwellensystem basiert. Das koaxiale Konstruktionsprinzip sorgt dabei für eine optimale Tuchspannung, auch bei außergewöhnlichen Konstruktionen.

Der universelle Mauer- und Aufsatzkasten Flexi_All_in_One, der von MHZ in Kooperation mit dem Rollladenkasten-Hersteller Günther entwickelt wurde, vereinfacht die Planung außenliegender Sonnenschutz-Behänge. Fehler in der Bauplanung sollen damit deutlich reduziert und die Flexibilität beim nachträglichen Tausch des Behanges erhalten werden.

www.mhz.de

Foto: © MHZ

Sonnenschutz bei Wind und Wetter



Die windstabilen Raffstoren halten auch bei stürmischen Winden stand.

Raffstore sind aufgrund ihrer Eigenschaften beliebte Sonnenschutzsysteme, die bei immer mehr Gebäuden zum Einsatz kommen. Da es sich hierbei um außenliegende Elemente handelt, ist ihre Nutzung jedoch stark vom Wind abhängig. Mit windstabilen Raffstoren bietet Flexalum Sonnenschutzsysteme an, die auch bei starken Winden zum Einsatz kommen können.

Raffstore bieten viele Vorteile, da sie einen idealen Blendschutz darstellen, Sonnenenergie von Innenräumen fernhalten und dank Lichtleittechnik dennoch Tageslicht ins Rauminnere lassen. Da diese Systeme jedoch im Außenbereich eingesetzt werden, sind sie auch Wettereinflüssen ausgesetzt, die ihnen zusetzen können.

Sturm – eine Gefahr für Raffstore

Besonders der Wind kann dem Einsatz von Raffstoren einen Strich durch die Rechnung machen. Dabei ist nicht von leich-

ten Brisen die Rede, sondern stürmischen Winden, die aufgrund des Klimawandels auch in unseren Gefilden immer häufiger vorkommen können. Treten diese auf, sollte der Behang nicht heruntergefahren beziehungsweise umgehend hochgefahren werden, um Schäden oder die komplette Zerstörung des Sonnenschutzsystems zu verhindern. Leider ist nicht immer jemand vor Ort, um im Falle des Falles schnell zu handeln und abgesenkte Raffstore wieder hochzufahren.

Windstabile Raffstore

Die windstabilen Raffstore von Flexalum sind so konzipiert, dass sie auch stürmischen Winden standhalten können. So stellen, je nach Behangbreite, Windstärken von bis zu 22 m/s kein Problem für diese Systeme dar. Sie eignen sich deshalb auch für den Einsatz an höheren Gebäuden und in windexponierten Lagen. Ermöglicht wird diese erhöhte Windresistenz durch zusätzliche Windlastsicherungen neben den verstärkten Führungsschienen, die den Behang stabilisieren und Windböen abfedern. Auf diese Weise gewährleistet der windstabile Raffstore längere Nutzungszeiten an windigen Tagen und somit mehr Energieeinsparung durch geringere Kühllasten sowie einen höheren visuellen Komfort.

Fotos (2): © Flexalum



Die erhöhte Windresistenz wird u. a. durch zusätzliche Windlastsicherungen möglich.

www.flexalum.de

ELEMENTS
ALL WEATHER

BESONDERE ANFORDERUNGEN BRAUCHEN BESONDERE MARKISENTÜCHER.

Egal was Sie vorhaben, ALL WEATHER bietet den perfekten Schutz vor Sonne und Regen. Mit einer speziellen Beschichtung schützen Sie diese Stoffe bei allen Witterungsverhältnissen. Planen Sie – das Wetter kann Ihnen egal sein. **Jetzt auch in den Dessins von URBAN DESIGN erhältlich!**

suntex.sattler.com



Glashalterung für unzählige Fensterkombinationen



Neben Raffstoren und Rollläden lässt sich die Absturzsicherung jetzt auch mit Fenster-Markisen einsetzen.

Als verlässliche und nahezu unsichtbare Absturzsicherung hat sich VisioNeo von Warema bereits bewährt und wurde hierfür mit dem renommierten iF Design Award 2018 ausgezeichnet. Die in den Sonnenschutz integrierte Glashalterung ersetzt als stilvolle Lösung Gitter und Brüstungen an bodentiefen Fenstern. Jetzt gibt es eine neue Variante, die Architekten und Planern noch viel mehr Möglichkeiten zur freien Gestaltung einräumt: VisioNeo mit einfacher und doppelter Mittenschiene für viele gängige Fensterkombinationen.

Die Erweiterung des Portfolios ist genau auf die Ansprüche von Architekten zugeschnitten, die sich eine minimalistische Absturzsicherung für Mittensituationen mit Tür und Festverglasung wünschen. Bisher war VisioNeo nur über die komplette Fensterbreite gemeinsam mit einem Raffstore oder Rollläden integrierbar. Mit der neuen Mittenschiene ergeben sich vielfältige Möglichkeiten auch für kleinere, einzelne Flächen oder geteilte, große Flächen.

Zudem besteht nun eine noch größere Auswahl an Sonnenschutzprodukten, in die VisioNeo integriert werden kann. Neben eleganten Raffstoren und klassischen Rollläden lässt sich die Absturzsicherung jetzt auch mit Fenster-Markisen von Warema einsetzen, die eine windstabile EasyZIP-Führung besitzen. Auch eine Kombination mit Insektenschutz ist machbar. Zudem kann die Variante VisioNeo Single zum Beispiel an Nordfassaden ohne zusätzlichen Sonnenschutz installiert werden.

Unkomplizierte Planung und Montage

Für VisioNeo gibt es ein bauaufsichtliches Prüfzeugnis sowie eine prüfbare Systemstatik, die bei öffentlichen Bauten zum Tragen kommt. Klarer Vorteil neben dem ästhetischen Design ist der geringe Arbeitsaufwand vorab, denn die Planung erfolgt gleichzeitig mit dem Sonnenschutz. Die Fachhändler erhalten die Maße für das benötigte Glas mit der Auftragsbestätigung, so dass die Scheibe hin-



Fotos (3) © Warema

Die in den Sonnenschutz integrierte Glashalterung gibt es nun in einer neuen Variante.

terher garantiert passt und festsetzt.

Da die Glashalterung bereits von Warema in die Führungsschienen des Sonnenschutzes integriert ist, lässt sich auch der Einbau schnell bewerkstelligen. Keine sichtbare Verschraubung stört die minimalistische Optik. Raffstoren, Rollläden und Fenster-Markisen mit EasyZIP-Führung fahren trotz Absturzsicherung problemlos vor der

Scheibe bodentief und bieten zuverlässigen, Wärme-, Blend- und Sichtschutz. VisioNeo gehört zu den zahlreichen Safety Solutions von Warema, welche die Sicherheit zuhause sowie in öffentlichen Gebäuden spürbar erhöhen.

www.warema.de



Mit der neuen Mittenschiene ergeben sich vielfältige Möglichkeiten auch für kleinere, einzelne Flächen oder geteilte, große Flächen.

Sommerlicher Hitzeschutz mit einfachen Mitteln

Heiße Sommer wie 2018 lassen sich auch mit einfachen Mitteln bändigen. Sonnenschutz mit Screens plus Nachtauskühlung heißt eine der Lösungen von Renson. Der Trendsetter in Sachen Lüftungen und Sonnenschutzsysteme kombiniert zwei Klassiker und kommt auch ohne aufwendige Technik zum Ziel.

Große Fensterfronten prägen heute moderne Bauten. Sie schaffen helle Räume und bringen gesundes Licht in die Wohnungen. Speziell im Winter sind zudem die warmen Sonnenstrahlen der tief stehenden Sonne sehr willkommen. Im Sommer kehrt sich die Lage jedoch um. Der heiße Sommer 2018 hat die unangenehme Seite einer solchen Architektur aufgezeigt: quälende Hitze. Hier setzt das bewährte Renson-Konzept aus Sonnenschutz und Nachtauskühlung ein.

Wer Sommerhitze beherrschen will, muss zuerst dafür sorgen, dass die heiße Sonne im Sommer die Wohnräume nicht aufheizen kann. Ohne konstruktiven Sonnenschutz in Form von Dachüberständen oder fest installierten Sonnenschutzseglern, hilft nur noch eine wirkungsvolle Verschattung. Die Screens von Renson sind im Stande, je nach Wunsch bis zu 100 Prozent der Sonnenstrah-

Fotos (3) © Renson



Elegante geradlinige Screens, farbig zum Objekt passend, schützen moderne Architektur vor Überhitzung im Sommer.

len abzufangen, bevor sie die Scheiben erreichen. Die meisten Bauherren entscheiden sich für Tücher mit einem Sonnenschutz, der rund 75 Prozent der Sonnenstrahlen abfängt. Sie dunkeln nicht völlig ab und erlauben immer noch einen Blick in den Garten. Die robust gewebten Tücher bieten zudem den Vorteil, dass sie luftdurchlässig und zugleich Mückenschutz sind.

Nachts intensiv auskühlen

Wenn es abends und nachts kühler wird, kommt die intensive Nachtauskühlung zum Einsatz. Die Wohnräume, die sich durch den Sonnenschutz nur gering aufwärmen, werden mit dem Öffnen der großen Kühlklappen in der Nacht wieder ausgekühlt. Die intensive Nachtauskühlung, die bisher erfolgreich in Büros, Kindergärten, Schulen usw. praktiziert wird, basiert auf einbruchhemmenden Lüftungsklappen, die darüber hinaus auch Mückennetze besitzen. So kann man in aller Ruhe schlafen, auch wenn die großen Lüftungsflügel offenstehen. Am Morgen ist die



Trotz leistungsfähigem Sonnenschutz ist ein Blick in den Garten weiterhin möglich.

Wohnung um bis zu 5 Grad Celsius ausgekühlt und der nächste heiße Sommertag kann kommen. Mit einem kühlen Rückzugsort lässt sich auf diese

Weise auch ein heißer Sommer wie der von 2018 genießen.

www.renson.de



Große Lüftungsklappen sorgen für eine intensive Nachtauskühlung.



**TEXTILKONFEKTIONS
GMBH BFB**

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

Markisen, Zip- und Sondertücher aus:
 Acryl / Acryl wasserdicht PVC-Markisenstoff, PVC-Folien
 Lumera / Lumera 3 D Soltis®, Sunworker, Glasfascerscreen
 Polyester (Sunsilk, Sunvas u.a.) Spezialgewebe

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

Bespannungen für Schirme, Sonnensegel, Balkone, Baldachine u. Pavillons
Wandklappschirme, Sonnen- und Terrassenschirme, Schutzhauben, Schaukeldächer und Sitzpolster

Outdoor-Trend: Draußen ist das neue Drinnen

Frühling und Sommer stehen vor der Tür, die Menschen wird es bald wieder nach draußen drängen. Immer mehr spielt sich die Freizeitgestaltung im Freien ab, ob zu Hause oder unterwegs. Und es zieht die Menschen vor allem dorthin, wo sie sich wohl fühlen. Wo die Atmosphäre zum entspannten Verweilen einlädt. Ein luftiger Schattenplatz ist da an heißen Sommertagen im Restaurant oder Café ebenso begehrt, wie ein sicherer Schutz bei einem plötzlichen Regenschauer. Die hochwertigen Sonnenschutzsysteme und Outdoor-Produkte von Hella bieten da mittlerweile eine ganze Reihe an Möglichkeiten, den Gastraum im Freien für jedes Wetter und auch für die späten Abendstunden attraktiv zu gestalten.

Die Outdoor-Gastronomie liegt voll im Trend. Egal ob an der See, in der Stadt oder an touristisch attraktiven Orten, mit den ersten Sonnenstrahlen füllen sich die unzähligen Cafés, Bars und Restaurants schnell mit Besuchern. Was liegt da näher, als dem Gast ein schattiges Plätzchen anbieten zu können. Hella hat deshalb sein Outdoor-Programm mit innovativen Systemen erweitert, die Indoor mit Outdoor verbinden. Mit den



Das Lamellendach bietet ganz nach Wunsch Sonnen-, Sicht- oder Windschutz.

Pergola-Modellen Ventur und Sintesi werden Lösungen geboten, die gutes Design, Sicht-, Sonnen- und Wetterschutz bieten. „Der Outdoor-Trend ist nicht aufzuhalten“, erklärt Hella Geschäftsführer Manfred Oberreiter, „deshalb haben wir bei unseren Produkten den Fokus auch auf eine einfache Montage gelegt, um für jede örtliche Situation eine zufriedenstellende Lösung bieten zu können.“ Aber auch im Markisenbereich hat Hella so einiges zu bieten, um die Terrasse optimal beschatten zu können, oder die Gäste vor

Regen etc. zu schützen. „Der Gastronom soll die Möglichkeit haben, seinen Gästebereich auf der Terrasse individuell zu gestalten, deshalb wurde bei Hella nicht nur an den überdachten Bereich gedacht, sondern auch an den seitlichen Sonnen- oder Sichtschutz, der sich optisch harmonisch in die Systeme einfügen soll“, ergänzt Manfred Oberreiter.

Ideale Ergänzung

Das Modell Ventur wurde als bioklimatische Pergola mit beweglichen Aluminiumlamellen und einem waagerechten Dach konzipiert. Bildet das Pergola-System geschlossen einen wasserdichten Regenschutz, so kann bei Sonne durch das Anstellen des Lamellendaches zusätzlich zum Schatten ein kühlenden Luftzug realisiert, und damit die Stauwärme unter dem Dach minimiert werden. So kann sich die Terrasse auch an heißen Sommertagen zur Wohlfühlzone wandeln. Mit den vertikalen Beschattungen Ventur Side und Venture Side M kann das Pergola-System auch zusätzlich an den Seiten geschlossen werden und Windgeschwindigkeiten bis zu 70 km/h standhalten. Einfache Montage, einfache Wartung oder die Kombination von mehreren Modulen mit LED-

Beleuchtung sind weitere Features der Ventur, die dem Fachpartner von Hella bei Beratung, Planung und Verkauf das Leben einfacher machen sollen. „Wir wollen den Gastronomen mit unseren Hella Produkten bei jedem Wetter eine Lösung bieten, um möglichst viel Zeit im Freien verbringen zu können“, fasst es Hella Geschäftsführer Christian Schaller zusammen, „deshalb bieten wir mit der Kombinierbarkeit der einzelnen Baugrößen (max. Breite von 4,5 Metern und max. Ausfall von 6,2 Metern) alle Möglichkeiten, die eigene Gästeterrasse großzügig in der gewünschten Dimension zu überdachen“, fügt er hinzu.

„Alle Pergola-Produkte von Hella werden nach den Kundenwünschen individuell angepasst und gefertigt“, erklärt Christian Schaller. „Ob Gestellfarbe, Stoffqualität, Baugröße oder Montageart, wir können uns der jeweiligen Architektur anpassen. Da von der Produktentwicklung über den Fertigungsprozess bis hin zur Qualitätskontrolle und Lieferung von Hella alles aus einer Hand angeboten wird, können wir zudem gutes Design, Langlebigkeit und die optimale Funktion der Produkte garantieren.“



Diese Lösung mit ihren klaren, schlichten und eleganten Linien gibt es in drei unterschiedlichen Montagevarianten.

www.hella.info

Großschirm für Hotel und Gastronomie

Eines der vielseitigsten und erfolgreichsten Produkte des Sonnenschirmspezialisten Caravita, einem Unternehmen der Wärma Gruppe, ist der Sonnenschirm Big Ben. Mit seinem eleganten Erscheinungsbild erzeugt er eine einladende, wohnliche Atmosphäre – ob als Schattenspende am Tag oder als behagliches Dach am Abend.

Auf der schmalen Terrasse eines Straßencafés ebenso wie im großzügigen Poolbereich exklusiver Hotelanlagen, der Sonnenschirm Big Ben von Caravita wird allen Anforderungen gerecht. Er besitzt ein robustes, im Windkanal getestetes Gestänge und ist in vielen Formen und über 50 Größen erhältlich. Unter der Marke Big Ben Free-style kann er zudem individuell auf jede Situation zugeschnitten werden, selbst als Raute oder

Stern. In urbaner Umgebung lässt sich die Form an Mauervorsprünge anpassen. Große Freiflächen deckt der Schirm hingegen mit einer Spannweite von bis zu sieben Metern ab. Das bedeutet, Platz für bis zu acht Kaffeehaustische unter einem Dach. Und private Gärten wertet der Profischirm durch seine beeindruckende Größe, sein attraktives Design und seine einzigartigen Funktionen auf.

Multifunktional zu jeder Tageszeit

Dabei kann er viel mehr, als nur vor der Sonne zu schützen. Wenn das Wetter im Sommer viel zu schön ist, um bei Dunkelheit hinein zu gehen, macht Big Ben die Nacht zum Tag. Mit dem unauffälligen in die



Mit einer Spannweite von bis zu sieben Metern können auch große Freiflächen beschattet werden.

Streifen integrierten, optionalen Lichtsystem Elegance muss der Abend nie zu Ende gehen. Die LEDs lassen sich per Fernbedienung dimmen, so dass ein angenehmes Lichtambiente entsteht. Die abnehmbare Heizstrahler

spenden auch spät im Jahr noch wohlige Wärme. In Verbindung mit Regenrinnen und Seitenplanen entsteht ein individueller Wetterschutz.

www.caravita.de

Eleganter Schutz für große Flächen



Das flexible System bietet viele Anwendungsmöglichkeiten.

Bei Maestro, eine Lösung für den Bereich Outdoor Living von Corradi, gibt es die Möglichkeit zwischen zwei Überdachungsarten zu wählen, was eine große Anwendungsvielfalt bietet. Die Hauptkonfiguration ist eine freistehende Struktur aus Aluminium, mit einer ein- und ausfahrbaren Faltmarkise (Pergotenda) oder mit beweglichen Lamellen (Bioclimatic). Bei der

Version Pergotenda kann das Tuch eine gebogene Form haben, trapezförmig sein oder mit Abstandhaltern gespannt werden. Diese Lösungen gewährleisten eine optimale Entwässerung. Eine Struktur mit trapezförmigem Tuch bzw. Abstandhaltern und drei Schienen kann eine Fläche von 700 x 700 Zentimeter überdachen – und das ohne mittlere Stützen.

Das einteilige Tuch macht Maestro besonders einzigartig und somit wettbewerbsfähig.

Der Rahmen ist bei beiden Lösungen (Tuch oder Lamellen) nur 25 Zentimeter hoch, die integrierten Senkrechtmarkisen und die Verbindung der Rahmen und Pfosten ohne sichtbare Schrauben vervollständigen die einzigartigen Eigenschaften des Produktes. Sie betonen auch die filigrane Struktur, die typisch ist für Corradi-Produkte.

Die Höchstabmessungen des einzelnen Moduls Maestro mit drehbaren Lamellen betragen 470 x 620,5 Zentimeter. Die Lamellen sind um 140 Grad drehbar und es ist möglich, die Drehrichtung zu wählen, je nachdem man Sonnenlichteinstrahlung oder Sonnenschutz haben möchte.

Der Motor des Maestro ist in der Konstruktion untergebracht und die Lamellen haben einen Überstand von nur 9,5 Zentime-

ter – wenn völlig geöffnet. Wenn die Lamellen geschlossen sind, wird das Wasser über integrierte Rinnen abgeleitet und die Pfosten dienen als Fallrohre.

Maestro ist in allen Farben und Ausführungen aus dem Corradi Katalog verfügbar und zusätzlich gibt es verschiedene zweifarbige interessante Kombinationen, die dem Produkt ein unerwartetes Design verleihen.

Eine LED-Beleuchtung kann in die Lamellen oder am Rahmen integriert werden. So wird eine gemütliche Atmosphäre geschaffen, wenn abends das Outdoor Living genossen wird. Beide Konfigurationen – Tuch oder Lamellen – bieten die Möglichkeit Anlagen zu koppeln ohne die Zahl der Pfosten zu verdoppeln. So kann eine große Fläche einfach und elegant überdacht werden.

www.corradi.eu

Insektenschutzsysteme für Fenster, Türen und Lichtschächte



Das Insektenschutzrollo ist voll integrierbar, die Bürsten in den seitlichen Führungsschienen halten das Gewebe in Position.

Maximaler Schutz, moderne Optik, langlebige Materialien: Die Insektenschutzsysteme von Beck+Heun schützen zuverlässig vor Fliegen, Mücken, Wespen und anderen Plagegeistern. Individuell produziert, sind die stranggepressten Aluminium-Rahmen in sechs Standardfarben mit unterschiedlichen Gewebearten lieferbar. Besondere Highlights sind, neben der Bedien- und Montagefreundlichkeit, das voll integrierbare Insektenschutzrollo für Rollladen- und Raffstorekästen sowie das hochtransparente Pure-Vision-Gewebe. Letzteres garantiert mit 85 Prozent Sichtfläche einen fast

ungehinderten Blick nach außen.

Das Insektenschutz-Sortiment des Rollladenkastenherstellers umfasst neben Spann- und Drehrahmen auch Pendeltüren, Schiebeselemente und Lichtschachtdeckungen. Das Insektenschutzrollo IR-3-2 komplettiert das Angebot von Beck+Heun. Problemlos im Trichterschleppsystem montierbar und ausgestattet mit Softbremse sowie Klick-Klack-Verschluss, bietet IR-3-2 auf komfortable Weise Schutz vor unbetretenen Gästen. Seitlich in den Führungsschienen eingebrachte Bürsten halten das Gewebe in

Position und dichten auch diesen Zwischenraum ab.

Ein Überblick

Das Insektenschutzrollo IR-3-2 ist voll integrierbar, die Bürsten in den seitlichen Führungsschienen halten das Gewebe in Position und die Klick-Klack-Funktion signalisiert das sichere Ver- und Entriegeln. Die Softbremse sorgt dafür, dass das Insektenschutzrollo sanft in die Kassette einfährt und dabei nicht beschädigt wird.

Die Eckverbindungen der stranggepressten Aluminium-Rahmen sind im Profil integriert

und somit kaum sichtbar. Die stabilen Eckwinkel werden kraftschlüssig mit dem Rahmen verpresst. Bei beweglichen Rahmen werden diese zusätzlich verklebt.

Dreh- oder Pendeltüren, schieb- oder plissierbare Anlagen – Beck+Heun hat jede Art von Tür im Programm und kann somit nahezu jede Einbausituation mit einem Insektenschutz ausstatten.

Vom Pollenschutzgewebe mit mikrofeinen Maschenöffnungen über haustiersicheres Pet-Screen-Gewebe bis hin zu Edelstahlgewebe und dem neuen hochtransparenten Pure-Vision-Gewebe, kann der Kunde frei nach seinen Bedürfnissen wählen.

Sämtliche Produkte sind in sechs RAL-Standardfarben erhältlich. Darüber hinaus bietet Beck+Heun seinen Kunden die Möglichkeit, Produkte auf Wunsch individuell nach dem RAL-Farbfächer zu fertigen.

www.beck-heun.de

Neuheiten zu den Frühjahrmessen 2019

Zu den Frühjahrmessen 2019 präsentiert Erfal einen neuen Katalog für Plissees. Von den 330 Stoffen begeistert ein Drittel mit Mustern, darunter moderne Digitaldruck-Motive. Mehr als 60 Stoffe sind bestens zur Abdunklung geeignet. Technische Neuheiten, wie zum Beispiel ein neues Griffschienen-Modell mit Klebprofil, runden das Sortiment ab.

Auch der Erfal Produktbereich Wabenplissees wird im Frühjahr 2019 mit einer neuen Kollektion aktualisiert. Rund 200 Stoffe in zeitlosen als auch trendigen Farben und vielen neuen Designs ermöglichen eine vielseitige sowie individuelle Auswahl.

Neben dem textilen Aspekt gibt es bei Erfal auch technische Weiterentwicklung. Die innova-

tive Akku-Funk-Antriebsserie „eAccu“ wird ab 2019 neben Rollo und Doppelrollo auch für Plissee und Jalousie einsetzbar sein. Die bidirektionale, leistungsstarke Antriebstechnik bietet Fernbedienung und App-Steuerung mit Anbindung an Sprachassistenten wie Alexa und Google Home.

Im Produktbereich Vorhangstangen und -schienen steht der neue Büsche-Katalog im Mittelpunkt. Highlights sind neue Oberflächenoptiken bei Inside Garnituren, größere Durchmesser bei Vion sowie neue Trapezprofile und Akkumotortechnik bei Tecdor. Passend dazu bietet Erfal allen Fachhändlern Mustergarnituren zu attraktiven Sonderpreisen.

www.erfal.de



Die dezente Optik sowie die Klebmontage sind die Vorzüge des neuen Plissee-Modells.

Kompetente Beratung und Projektleitung

Ob komplette Fassadenlösungen im Projektgeschäft oder einzelne Terrassenverglasungen als Privatauftrag – Lumon liefert seine rahmenlosen Balkonfassadensysteme komplett konfektioniert aus einer Hand. Gefertigt werden die Systeme in Finnland, verbaut werden sie durch Spezialisten in Deutschland. Viel Raum für Fehler und Missverständnisse? Nicht bei Lumon: Hier steht von der ersten Idee bis zum letzten Schliff ein fachkundiger Projektleiter an der Seite des Auftraggebers und sorgt für den reibungslosen Ablauf.

Balkone, Loggien, Laubengänge, Terrassen – geradlinig, mit Eckumfahrungen, raumhoch oder mit Geländer? Lumon kann im Grunde alles, was offen ist, verglasen. Da jedes Bauvorhaben seine Eigenheiten hat, benötigt es Erfahrung, um alle Wünsche und Besonderheiten zu berücksichtigen und ein maßgeschneidertes Produkt zu liefern. Der regionale Lumon Projektleiter in Deutschland ist dabei das Bindeglied zwischen Auftraggeber und technischer Abteilung in Finnland, wo die technische Planung und die Produktion stattfinden. In den meisten Fällen steigt er schon in den Prozess ein, wenn Planer und Architekt sich erstmalig mit einem Neubau, der Planung der Balkonanlagen oder der Sanierung einer Fassade auseinandersetzen. So kann direkt von Beginn an festgelegt werden, welche technischen und ästhetischen Anforderungen das Balkonfassadensystem erfüllen muss, um sich bestens in das Objekt einzufügen. Für alle Bauarten und -formen werden die richtigen Formate und für jeden Geschmack das passende Design gefunden – alles unter Berücksichtigung der Festigkeits- und Widerstandsberechnungen sowie produktspezifischer technischer Details.

Die technische Abteilung in Finnland erstellt bei Bedarf Zeichnungen und Pläne in

Fotos (3) © Lumon



Das Unternehmen liefert seine Systeme komplett konfektioniert aus einer Hand.

den gängigen Formaten für die Planungsprogramme der Architekten. So können Planungsbüros unkompliziert und ohne Konvertierung so arbeiten, wie sie es gewohnt sind.

Absolut flexibel

Auch wenn Lumon erst im späteren Verlauf in die Planung einsteigt, gibt es keine Probleme. Durch die langjährige Erfahrung des Unternehmens findet sich für jede bereits vorhandene Gegebenheit eine elegante Lösung. Dabei wird stets individuell und kundenorientiert gearbeitet, was auch das schnelle Umdenken und die Bereitstellung von Alternativen beinhaltet.

„Erst vor kurzem mussten wir bei einem Projekt aufgrund einer Planungsänderung an den Balkonen eine Sonderlösung für die Unterkonstruktion entwickeln, die nicht verschraubt werden durfte. In Zusammenarbeit mit Hilti wurde schließlich eine spezielle Klebetechnik als Lösung gefunden, mit der die Unterkonstruktion den statischen Erfordernissen entsprach und die Balkonverglasungen erfolgreich montiert werden konnten“, so Andreas Karst, Vertriebsleiter der Lumon Deutschland GmbH.

Gerade bei Bauvorhaben mit besonderen Herausforderungen bietet Lumon entscheidende Vorteile. Sind bestimmte Parameter im Bereich Schallschutz oder Energieeinsparung einzuhalten oder gar zu unterbieten, hat der Auftraggeber in Lumon



Auch bei kurzfristigen Planungsänderungen werden zeitnah Lösungen gefunden.

einen zuverlässigen Partner, der immer eine kostenoptimierte Lösung findet.

„Bei einem großen Neubau-Projekt in Köln gab es zum Beispiel die Anforderung, 22 dB Schallreduzierung in eingebautem Zustand zu erreichen. Dabei musste gleichzeitig die Be- und Entlüftung der Balkonanlagen gewährleistet sein. Wir haben dies letztendlich durch den Einsatz entsprechender ESG-Glasscheiben in Kombination mit einer eigens von Lumon entwickelten Teleskopführungsschiene erreicht, welche speziell für den Schallschutz präpariert wurde – jedoch gleichzeitig die Be- und Entlüftung gewährleistet“, ergänzt Andreas Karst.

Die Aufgaben des Projektleiters sind also sehr vielschichtig. Die Möglichkeit vor Ort beratend in die Planung einzugreifen erspart dem Planer Kosten und Nerven.

www.lumon.de



Andreas Karst ist der Vertriebsleiter des Unternehmens.

Vertikale Fenster für den Wohn- und Arbeitsbereich

Die erstmals in der Türkei entwickelten vertikalen Fenster wurden in den letzten Jahren vor allem in Cafés und Restaurants eingesetzt. In anderen Bereichen finden sie aber immer mehr Verbreitung und sind heute mehr und mehr zu einem unverzichtbaren Bestandteil in Wohngebäuden geworden.

Die vertikalen Fenster bieten Haus- und Geschäftsinhabern großen Komfort: Die Qualität der verwendeten Materialien und die Technologie haben hier eine besonders große Bedeutung.

Erdinc Yazganoğlu, Geschäftsführer der Tochtergesellschaft der Becker-Antriebe in der Türkei, erklärt, dass sich die vertikalen Fenster auch in Europa ausbreiten und weist gleichzeitig auf die große Bedeutung der Verwendung hochwertiger Materialien und Technologien hin.

Becker-Antriebe ist Hersteller für Antriebe und Steuerungen für den Rollladen-, Sonnenschutz- und Tor-Bereich und bietet Lösungen für die komplette Hausautomatisierung.

Dauerhafte Aufhängung

Laut Erdinc Yazganoğlu bieten die vertikalen Fensteranwendungen den Anwendern großen Komfort, Benutzerfreundlichkeit sowie Platzersparnis und ersetzen nach und nach die Glasbalkone. „Der Einsatz von hochwertigen und standardisierten Produkten ist hier von großer Bedeutung. Antriebe, die das System ansteuern, müssen qualitativ hochwertig sein und zuverlässig arbeiten. In einigen Anwendungen können Scheiben mit einem Gewicht von mehr als 200 Kilogramm, entsprechend ihrer Bauform, dauerhaft aufgehängt werden. Bei der Installation dieser Systeme ist es wichtig, dass



Fotos (2): © Becker-Antriebe

Durch die Glasfronten entsteht ein einheitliches Bild, was vor allem bei Wohn- und auch Geschäftsgebäuden beliebt ist.

sie von spezialisierten Unternehmen installiert werden und es sich um Hightech-Produkte handelt. Entscheidend ist außerdem, dass sich die hochfahrenden Fenster, bei einer möglichen Blockierung, automatisch einfahren, um mögliche Unfälle zu vermeiden.“

98 Wohngebäudeanwendungen in Gazimir

Erdinç Yazganoğlu verweist darauf, dass durch das ausführende Unternehmen für das Projekt Siesta Houses, welches aus 98 Häusern besteht und von Koçsa Construction in Gazimir-Sarıncı gebaut wurde, eine vorbildliche Umsetzung der neuesten technologischen Produkte für die vertikalen

Fensteranwendungen realisiert wurde. Das von Becker entwickelte System der Funkantriebe der Serie C12 gewährleistet die Anwendersicherheit gegen die Gefahr des Blockierens auf höchstem Niveau.

„Die Europäer sind ziemlich überrascht“

Die vertikalen Fensteranwendungen wurden zum ersten Mal weltweit in Cafés und Restaurants in der Türkei eingesetzt und verbreiten sich derzeit auch rasant in Europa. Erdinç Yazganoğlu berichtet, dass die vertikalen Fenster die Aufmerksamkeit der europäischen Kunden auf sich ziehen und die Anwendung bei Unternehmen mit türkischen Besitzern in Europa immer beliebter wird. „Die Europäer sind sehr überrascht, wenn sie die vertikalen Fenstersysteme sehen. Die erste Frage, die sie dann stellen ist, ob das System auch sicher ist.“ Vor allem in Geschäften mit großer Frontfläche kann das Gewicht der Fenster bis zu 200-250 Kilogramm betragen, einschließlich ihrer Bauform sowie der dauerhaften Aufhängung. Das vertikale Fenstersystem darf sowohl für den Anwender als auch für den Kunden keine Gefahr darstellen. Um dieses Ziel zu erreichen, ist sowohl die Verwendung von High-Tech-Materialien als auch die Installation durch kompetente Unternehmen von größter Bedeutung.



Bei zu heißen Temperaturen ist ein Platz drinnen angenehm. Mit den vertikalen Fenstern hat man trotzdem das Gefühl draußen zu sitzen.

www.becker-antriebe.de

Überragende Entwicklung



Rollladen-Kastensysteme

LEHR Rollladen- kasten

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



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



LEHR Rollladen-Kastensysteme

Talstraße 20 · 71546 Aspach

Tel.: (0 71 91) 2 05 05

Fax: (0 71 91) 2 21 05

www.helmut-lehr.de



Benedikt, Bernd und Sebastian Folgner (v. l.) setzen in ihrem erfolgreichen Familienunternehmen auf Qualität und Service.

Mit einer Verdoppelung des Umsatzes im Forsa-Raffstorenprogramm 2018 und einem erfreulichem Wachstum auch in den anderen Produktgruppen ist Folgner mit viel Elan und innovativen Produktentwicklungen in das Jahr gestartet.

Qualität made in Germany, ein marktgerechtes Angebotspektrum und den Kunden im Mittelpunkt – das ist das Erfolgsrezept von Folgner. So wurde in Bad Aibling auf über 7000 Quadratmetern die hochmoderne Produktion in Kombination mit einem innovativen Showroom, der auch von Kunden genutzt wird, aufgebaut. Die Forsa Raffstoren-Produktion wurde mit vielen technischen Feinessen und fachmännischem Know-how geplant. Das Ergebnis ist ein marktgerechtes Angebotsprogramm, das von den Kunden geschätzt und stark nachgefragt wird. In Kombination mit dem Ausbau des Vertriebsnetzes und Stützpartnern in ganz Deutschland sichert Folgner bei den Forsa Raffstoren eine Lieferzeit

von 2 Wochen zu und auch das ist neben der hohen Qualität ein entscheidender Vorzug, der durch eine weitsichtige Unternehmenspolitik und den Produktionsstandort Deutschland ermöglicht wird.

Zum Bestseller entwickelte sich insbesondere die Systemreihe PreMo mit werkseitig vormontierten Raffstoreanlagen. Diese Systeme vereinfachen die Montage, reduzieren die Montagezeiten und geben den Kunden große Sicherheit.

Mit dem Ausbau der Produktion, neuen Modellen und Varianten soll nun die Erfolgsstory fortgeschrieben werden. Nachhaltigkeit und höchste Energieeffizienz stehen dabei im Vordergrund. So sind alle Lamellen zu 98 Prozent aus recyceltem Aluminium gefertigt, so dass bei der Lamellenproduktion der Energieverbrauch um 95 Prozent reduziert und der CO₂ Ausstoß um 95 Prozent gesenkt wird. Ganz neu ist die chromfreie Beschichtung der Lamellen. Eine neu entwickelte innovative Grundierung ohne Chromanteile erzielt die gleiche erstklassige Qualität wie die bisherigen chromhaltigen Verbindungen. Darüber hinaus bietet die neue Motorengeneration J4WT Protect/J4 io Protect für die Forsa Raffstoren intelligente Sicherheits-Features.

Mit dem neuen Partner Elero werden für alle Produktbereiche vielseitige Antriebslösungen angeboten, die einen sichtbaren Mehrwert darstellen. Weitere Neuheiten im Insektenschutzprogramm sowie bei den Zip-Screens komplettieren das Innovationspaket, das beim Folgner-Techniktag am 14.März präsentiert wird.



Fotos (2): © Folgner

Die neue Motorengeneration bietet für Raffstoren intelligente Sicherheits-Features.

www.folgner-rollladen.de

Erfolgreiche Markteinführung



Seitdem eine eigene Raffstoreproduktion aufgebaut wurde, blickt der Hersteller nun auf eine erfolgreiche Markteinführung zurück.

Mit dem Aufbau einer eigenen Raffstoreproduktion hat sich Alukon auch in diesem Segment zum Komplettanbieter am Markt entwickelt. Seitdem liefert der Hersteller nicht nur die Kästen, Führungsschienen und Blenden aus eigener Produktion und Entwicklung, sondern auch die Raffstorelamellen. Das eigene Raffstoresystem von Alukon zeichnet sich durch technische Optimierungen, ein verbessertes Stapelverhalten sowie schnelle Lieferzeiten aus und hat sich nach Angaben des Herstellers erfolgreich am Markt etabliert.

Mit dem Aufbau einer eigenen Raffstoreproduktion hat sich Alukon auch in diesem Segment zum Komplettanbieter am Markt entwickelt. Architekten, Fachhändler und Verarbeiter erhalten somit seit Mitte 2018 die Kästen, Blendensysteme, Führungsschienen und die Lamellenpakete aus einer Hand und aus eigener Produktion und Entwicklung. Gemäß der Vertriebsstruktur von Alukon werden auch jegliche Bestandteile des Raffstoresystems in allen Fertigungsstufen ausgeliefert – vom einzelnen Systembauteil bis zum fertigen Element. „Mit nur einem Ansprechpartner alles aus einer Hand beziehen zu können, hat für uns als



Fotos (3): © Alukon

Neben den Kästen, Führungsschienen und Blenden stammen seit der Produktionserweiterung auch die Raffstorelamellen aus eigener Produktion und Entwicklung.

Verarbeiter viele Vorteile und sorgt vor allem für eine unkompliziertere Auftragsabwicklung und schnellere Lieferzeiten“, so Kai-Christian Gerlach, Alukon Partner und Geschäftsführer der Firma Zander und Gerlach Bauelemente GmbH, zum Raffstoresystem von Alukon.

Das Raffstoresystem

Durch die eigene Produktion und Entwicklung sind die einzelnen Bestandteile des Alukon Raffstoresystems optimal aufeinander abgestimmt. Die Raffstoren von Alukon zeichnen sich vor allem durch ein optimiertes Stapelverhalten, montagefreundliche Kopfleistenträger und eine vordefinierte Faltung der Leiterkordel aus. Neben den Kästen, Führungsschienen und Blenden

umfasst das System auch die Raffstorelamellen. Die flach- oder randgebördelten Lamellen haben eine Deckbreite von 80 Millimetern und können in Vorbau- und Aufsatzkästen, den Schnellbaukasten Raff-E sowie in Raffstore-Fassadensysteme integriert werden. Zudem kann zwischen normal oder versetzt stapelnden Lamellen gewählt werden. Durch letztere können mehr Lamellen auch in kleineren Kästen integriert werden und große Fensterfronten verschatten. Die versetzte Lamellenstapelung erfreut sich laut Herstellerangaben steigender Beliebtheit und hat sich seit Markteinführung als Standardausführung bei Alukon etabliert.

www.alukon.com



Kai-Christian Gerlach sieht viele Vorteile darin, einen Großteil an Produkten von nur einem Hersteller zu beziehen.

Internationale Expansion und Konsolidierung

Nice, in Italien beheimateter, international agierender Anbieter von Home Automation, Home Security und Smart Home, führt seine Expansion in Nordamerika fort und übernimmt Micanan, einen kanadischen Hersteller von Antriebssystemen für Garagentore in gewerblichen und industriellen Anwendungen.

Micanan sitzt in Montreal im Staat Quebec, Kanada, und deckt den nordamerikanischen Markt mit seinen US-Filialen in Chicago (Illinois), Atlanta (Georgia) und Phoenix (Arizona) ab. Das Unternehmen konstruiert und fertigt maßgeschneiderte Automatisierungslösungen für Garagentore. Sie zeichnen sich durch hohe Qualitätsstandards aus und bieten den Kunden maximale Zuverlässigkeit.

Einige außergewöhnliche Installationen bei Unternehmen wie Apple, Tesla und SpaceX sowie der United States Navy und der United States Federal Reserve gehen auf das Konto von Micanan. Kunden schätzen das sichere, schnelle Öffnen und Schließen der Tore, die Geschwindigkeit überschreitet laut eigenen Angaben Marktstandards um das 2-fache. Aushängeschild von Micanan sind drahtlose Steuergeräte, die für eine einfache, praktische und funktionelle Installation und Anwendung sorgen, sowie Regler für die Betriebsgeschwindigkeit des Antriebs, mit denen sich die Lebensdauer einer Anlage erheblich erhöhen und gleichzeitig der benötigte Serviceaufwand reduzieren lässt. 2017 erwirtschaftete Micanan einen Umsatz von etwa 16,6 Millionen kanadischen Dollar (etwa 11 Millionen Euro) bei einem bereinigten EBITDA von circa 1,2 Millionen kanadischen Dollar (0,8 Millionen Euro).

„Wir freuen uns, zum Auftakt des neuen Jahres eine internationale Transaktion bekannt geben zu können“, kommentiert Lauro Buoro, Gründer und Präsident von Nice, „die es uns ermöglicht, weiter zu wachsen. Wir gehen unseren Weg kontinuierlich weiter, indem wir eine der weltweit umfassendsten Produktpaletten im Bereich Home Automa-



Foto: © Nice

Lauro Buoro: „Wir gehen unseren Weg kontinuierlich weiter, indem wir eine der weltweit umfassendsten Produktpaletten im Bereich Home Automation, Home Security und Smart Home anbieten.“

tion, Home Security und Smart Home anbieten. Gerade der nordamerikanische Markt ist für die Entwicklung der Gruppe strategisch wichtig. In Nordamerika können wir somit mit sechs Betriebsstandorten auf eine noch engmaschigere Präsenz zählen. Zumal kürzlich auch die Abode Online-Technologie- und Vertriebsplattform übernommen wurde, die für ein stets vernetztes und geschütztes Zuhause steht.“

Mike Apergis, Vice President von Micanan: „Wir sind stolz darauf, zu einer so soliden und internationalen Gruppe wie Nice zu stoßen, die durch kontinuierliches Wachstum auf internationalen Märkten und die Erweiterung ihres Produkt- und Serviceangebots geprägt ist. Die jetzt abgeschlossene Transaktion erlaubt uns, von technologischen und vertriebstechnischen Synergien zu profitieren, während wir uns weiterhin auf Fachkunden konzentrieren, für die wir spezifische, auf Installationsbedürfnisse zugeschnittene Systeme entwickeln und konstruieren.“

Auf der Grundlage der getroffenen Vereinbarungen übernahm Nice S.p.A. das gesamte Gesellschaftskapital von Micanan.

Dies beinhaltetete am Tag der Zahlung eine Vergütung in Höhe von 8 Millionen Kanada-Dollars (etwa 5 Millionen Euro) ohne die Übernahme jeglicher Verbindlichkeiten der akquirierten Gesellschaft. Die Akquise wird durch Eigenmittel und Kreditlinien finanziert, die Nice S.p.A. bereits zur Verfügung stehen.

Der Nice-Konzern, der in mehr als 20 Ländern Produktions-, Vertriebs-, Forschungs- und Entwicklungszentren betreibt, trägt mit einem Personalbestand von zirka 2200 Personen dazu bei, hochwertige Home Automation Lösungen „Made in Italy“ in über 100 Ländern der Welt zu verbreiten. Die Nice-Lösungen zur Haus- und Gebäudeautomatisierung verbinden Know-how, Technologie, Design, Innovation und Benutzerfreundlichkeit.

Es wird darauf hingewiesen, dass die Akquisition gemäß Art. 71 Regolamento Emittenti der italienischen Börsenaufsichtsbehörde sowie den Kriterien laut Anhang 3B dieser Bestimmungen als nicht erheblich einzustufen ist.

www.niceforyou.com / www.micanan.com

QUALITÄTSPRODUKTE FÜR DEN FACHHANDEL



Insektenschutz, Raffstore, Textiler Sonnenschutz, Rollläden, Vorbau- und Aufsatzelemente, Rollos, Rolltore, Sektionaltore, Deckentore, Rollgitter, Scherengitter. www.ak-technik.de

Die „Eisprinzessin“



Foto: © Schüco

Matthias Fröhleke, Geschäftsführer der ift MessTec GmbH aus Rosenheim, und Rolf Schnitzler, Standortleiter ift West aus Rheda-Wiedenbrück, übergeben die Prüfanlage an Tim Leimkühler, Leiter Fachbereich Dichtheitsprüfungen im Schüco Technologiezentrum, und Karl-Heinz Welk, Leiter des Schüco Technologiezentrums.

Das Schüco Technologiezentrum in Bielefeld ist um eine neue Prüfanlage erweitert worden. Die „Eisprinzessin“ getaufte Anlage ermöglicht nun erstmalig Widerstandsprüfungen an Fenstern, Türen und Fassaden

im kompletten Temperaturbereich zwischen -20 Grad +90 Grad Celsius. Dabei können Winddrücke dargestellt werden, die bis zu 450 Stundenkilometer Windgeschwindigkeiten simulieren.

Fenster-, Tür- und Fassadenelemente bis zu acht Metern Breite und vier Metern Höhe können somit unter härtesten Klimabedingungen geprüft werden. Mit der neuen Prüfanlage lassen sich auch zyklische Änderungen von klimatischen Bedingungen, z. B. zwischen Tag und Nacht, simulieren. Entwickelt wurde die Prüfanlage zusammen mit der ift MessTec GmbH aus Rosenheim.

Hohe technische Anforderungen

Die umzusetzenden technischen Anforderungen des Schüco Technologiezentrums waren hoch. So mussten beispielsweise 20 kW Heizleistung und 85 kW Kühlleistung sowie ein maximaler Wasserdurchfluss von 80 l/min sichergestellt werden. Hinzu kommt, dass maximal 5000 m³/h Luft im Klimabetrieb umgewälzt werden sollten. Die Vorbereitungs- und Entwicklungsphase dauerte insgesamt ein Jahr. Nun sind alle Arbeiten erfolgreich abgeschlossen und die Prüfanlage steht bereit, um das erste Exponat unter extremen klimatischen Bedingungen zu testen.

www.schueco.de

Standort in Kalifornien wird ausgebaut

Bis zu 26 000 Flügel für Glas-Faltwände will Solarlux 2020 in den USA herstellen. Vor diesem Hintergrund verdoppelt das Familienunternehmen nun gemeinsam mit Vertriebspartner Nana Wall Systems die Produktionsfläche in Richmond/Kalifornien.

Bereits seit 13 Jahren produziert Solarlux mit Nana Wall Systems als Joint Venture SL Nana Glas-Faltwände in Richmond. Anfangs wurden circa 40 Elemente pro Woche fertiggestellt. 300 Elemente verlassen mittlerweile wöchentlich das Gelände bei San Francisco. Aufgrund der hohen Nachfrage bestehender Produkte und der Einführung neuer System in 2020 in den USA vergrößert das Tochterunternehmen SL Nana nun seinen Standort auf über 8000 Quadratmeter.



Fotos (2): © Solarlux

8373 Quadratmeter Fläche bieten dem Tochterunternehmen SL Nana in Richmond zukünftig mehr Platz für die Produktion von Glas-Faltwänden.

Schrittweise Expansion

Im Jahr 2014 erfolgte mit dem Umzug an den neuen Standort Brookside in Richmond die erste Erweiterung der Produktionsfläche. Mit der schrittweisen Expansion in die

neue Stätte wurde auch die Mitarbeiteranzahl kontinuierlich erhöht. 2013 waren es 27 Mitarbeiter, 2014 bereits 35 und zurzeit wirken 48 Arbeitskräfte in der Produktion mit. Um der hohen Produktnachfrage und dem

damit verbundenen Wachstum in den USA gerecht zu werden, wird der Produktionsstandort in Kalifornien nun um 4806 Quadratmeter erweitert und erreicht somit eine Fläche von insgesamt 8373 Quadratmeter.

Etwa 500 Elemente pro Woche

Aufgerüstet wird nicht nur in der Größe des Produktionsortes. Neben zusätzlichen Montagestationen und Werkzeugen entstehen neue CNC-Bearbeitungszentren. Investitionen von circa einer halben bis zu einer Millionen Euro sind in den nächsten zwei Jahren geplant. Ziel wird es dann sein, etwa 500 Elemente wöchentlich zu produzieren.

Die Partnerschaft von Nana Wall Systems und Solarlux besteht seit 1996 und ist ein wichtiger Faktor des wachsenden Erfolgs in den USA. Die fortlaufende Zusammenarbeit ist ein beidseitiger Zugewinn: Mit herausragenden Designoptionen von über 20 Solarlux-Systemen erweitert Nana Wall Systems sein Portfolio für den amerikanischen Markt. Für Solarlux ist der Input des Nana Wall-Teams von großem Nutzen, um Modifikationen für den amerikanischen Markt zu entwickeln.

www.solarlux.de



Zusätzliche Montagestationen, Maschinen und CNC-Bearbeitungszentren werden in die neue Produktionshalle eingeplant.

Erneute Auszeichnung

In einem vom Business Centre Club (BCC) organisierten Wettbewerb wurde Drutex – einer der führenden Hersteller von Fenstern, Türen und Rollläden in Europa – am 18. September 2018 am Sitz des BCC in Warschau ein weiteres Mal mit dem Titel „Botschafter der polnischen Wirtschaft“ prämiert. In der diesjährigen Ausgabe erhielt die Firma die Auszeichnung in der Kategorie „Export“.

Der vom Business Centre Club unter der Schirmherrschaft des Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschusses in Brüssel veranstaltete Wettbewerb „Botschafter der polnischen Wirtschaft“ soll das Engagement polnischer Unternehmer für die Förderung Polens als zuverlässiger Wirtschaftspartner im internationalen Umfeld steigern. Die Firma Drutex wurde für ihre Erfolge und dynamische Entwicklung auf ausländischen Märkten sowie für die Förderung der Präsenz Polens im Ausland ausgezeichnet. Die Firma verkauft ihre Produkte in den meisten europäischen Ländern, aber auch in den USA, Mexiko, Australien und dem Nahen Osten. Die größten ausländischen Märkte der Firma sind seit Jahren Deutschland, Frankreich und Italien.

„Wir freuen uns, dass Drutex ein weiteres Mal in diesem renommierten Wettbewerb Anerkennung fand. Diesmal wurden wir in der Kategorie „Export“ ausgezeichnet – ein



In der diesjährigen Ausgabe erhielt das Unternehmen die Auszeichnung in der Kategorie „Export“.

Beweis für die hervorragenden Ergebnisse und die großartige Verfassung der Firma, aber auch für ihre dynamische Entwicklung und Effektivität auf dem globalen Fenster- und Türenmarkt. Die von unserer Firma er-

zielten Ergebnisse zeigen, dass wir mit unserer Geschäftspolitik – basierend auf Investitionen, moderner Technologie, einem umfassenden Portfolio und finanzieller Stabilität – in die richtige Richtung gehen. Wir entwickeln uns sehr schnell, sind jedoch gleichzeitig eine gesunde Gesellschaft mit starkem Kapital und großem Know-how“, sagte Adam Leik, Marketingdirektor bei Drutex.

Der Export bildet bereits 73 Prozent des Gesamtumsatzes von Drutex. Das Unternehmen baut seine Reichweite seit Jahren konsequent aus und stärkt seinen Anteil am internationalen Fenster- und Türenmarkt. Dank eines umfangreichen, an die Besonderheiten der verschiedenen internationalen Märkte angepassten Produktangebots verzeichnet Drutex jährlich eine zweistellige Umsatzwachstumsrate und gewinnt das Vertrauen eines immer größeren Kreises von Handelspartnern. Gegenwärtig kooperiert die Firma bereits mit über 4000 Unternehmen weltweit und kann sich mit vielen renommierten Projekten rühmen – etwa mit der Lieferung der Fenster und Türen für die Legofabrik in Mexiko oder für Hotels der amerikanischen Ketten Marriott, Hilton und Holiday Inn.

www.drutex.de

Neues Kundenbindungsprogramm für gemeinsamen Erfolg

Mit dem neuen Partner Programm Warema Prime bietet das Sonnenschutzunternehmen den Fachhändlern maßgeschneiderte Angebote und attraktive Wunschprämien für ihre Treue. Bei jedem Warema Produktkauf sammeln die Fachpartner Punkte, die ihnen Wettbewerbsvorteile im Tagesgeschäft sichern. Im Mittelpunkt des Kundenbindungsprogramms steht die enge Zusammenarbeit mit den Unternehmen und damit der gemeinsame Erfolg am Markt.

Das Prämienprogramm des Sonnenschutzexperten ist ein Dankeschön für die loyale Partnerschaft des Fachhandels. Damit profitiert er beim Produktkauf nicht nur vom Umsatz, sondern auch von den gesammelten Treuepunkten. Zusätzlich können die Prime Partner abhängig von ihrer erreichten Mitgliedsstufe unterschiedliche Statusleistungen in Anspruch nehmen, unter anderem Sach- und Servicevorteile, Rabatte oder interessante Events. Ein besonderes Leistungsportfolio steht zudem allen Prime Mitgliedern zur Verfügung, die sich als Outdoor Living Experte qualifiziert haben. Damit können die Fachhändler sich immer weiter in ihrem Arbeitsalltag steigern und mit Unterstützung von Warema noch mehr erreichen als bisher.

Umfangreiches Leistungsportfolio

Ihre Punkte lösen die Partner im Prämien-shop ein. Hier finden sie ein vielfältiges Angebot, das auf die verschiedenen Bedürfnisse der Teilnehmer zugeschnitten ist. Das



Fotos (3): © Warema

Das Prämienprogramm des Sonnenschutzexperten ist ein Dankeschön für die loyale Partnerschaft des Fachhandels.

Portfolio reicht von Ausstattung für Werkstatt, Büro und Verkauf über individualisierte Werbemittel und Ausstellungsmodule bis hin zu Trainings, Webinaren, Coachings sowie Events und Azubitagen.

„Bei der großen Bandbreite des Prämienprogramms findet jeder attraktive Leistungen und Angebote für sein Unternehmen wie hochwertige Arbeitskleidung und Werkzeuge. Wir wollen unsere Partner und ihre Mitarbeiter mit Warema Prime noch stärker fördern. Dabei festigt die gezielte Weiterbildung die Position der Fachhändler mit der starken Marke Warema an ihrer



Seite“, sagt Marion Fischer, Leiterin Marketing bei Warema. Als Bestandteil der Warema Fachkräfteoffensive gehören zudem auch Leistungen wie Fahr sicherheitstrainings für Monteure, individuelle Schulungen für die Betriebsübernahme und Seminare für Azubis zum Angebot.

Tagesaktuelle Updates

Um jederzeit zu wissen, welche Prämien ihnen zur Wahl stehen, können die Partner sich unkompliziert über die Online-Plattform MyWarema einloggen. Von hier aus gelangen sie per Click direkt zum Prime Partner Portal, auf dem sie rund um die Uhr Einsicht in ihren tagesaktuellen Punktestand nehmen können.



Es können zusätzlich abhängig von der erreichten Mitgliedsstufe unterschiedliche Statusleistungen in Anspruch genommen werden.

www.warema.de

Auszeichnungen erhalten



Norbert Neher (r., geschäftsführender Gesellschafter) erhielt die Urkunden mit den Auszeichnungen aus den Händen von Plus X Award Produkt-Manager Lucas Wollenhaupt.

„Dass unser neues Insektenschutz-Elektrorollo im Markt gut ankommt, wissen wir anhand der Verkaufszahlen. Auch in München auf der BAU 2019 stand es auf unserem gut besuchten Messestand im Mittelpunkt des Interesses. Dass es nun auch mit mehreren hochrangigen Gütesiegeln ausgezeichnet wird, freut uns umso mehr“, so Matthias Geist, Geschäftsführer von Neher Systeme, dem deutschen Marktführer für maßgefertigte Insektenschutzgitter. „Nachdem unser Elektrorollo das Plus X Award-Gütesiegel für Innovation, High Quality, Bedienkomfort und Funktionalität erhalten hat, ist es zudem als bestes Produkt des Jahres 2018 in seiner Kategorie ausgezeichnet worden.“

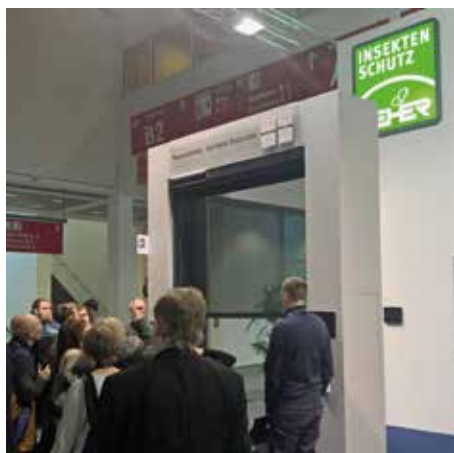
Der Plus X Award ist laut eigener Aussage der weltweit größte Innovationspreis für Technologie, Sport und Lifestyle.

Er zeichnet Marken für den Qualitäts- und Innovationsvorsprung ihrer Produkte aus. Eine Fachjury, bestehend aus verschiedenen Vertretern der unterschiedlichen Branchen, vergibt die Gütesiegel des Innovationspreises: Innovation, Design, High Quality, Bedienkomfort, Funktionalität, Ergonomie und Ökologie.

Ansprüche und Größen wachsen

Das Elektrorollo ER2 von Neher kann nicht nur sehr groß gebaut werden (bis 5 x 4 Meter sind möglich), sondern es bietet auch höchsten Bedienkomfort auf Knopfdruck. Die Neher-Motoren sind Bus-fähig und können in Haussteuerungen, mit dem entsprechend vorgeschalteten Aktor, integriert werden. Durch den „Super-Schnellaufmotor“ wird das Rollo sinnvoll an Durchgangstüren einsetzbar. Wo früher Wartezeiten von 15-20 Sekunden die Regel waren, schafft das elektrische Rollo von Neher die Auffahrt auf zwei Meter Höhe in nur noch vier Sekunden. Eine hohe Sicherheit bietet das Rollo zudem durch den Auffahrtschutz.

Wichtig für eine dauerhafte Funktionalität besonders bei großen Elementen ist ein sicherer Geweberückhalt in den seitlichen Führungen. Deshalb setzt Neher bei den ER2-Rollos auf eine optimierte Zip-Technologie. Diese hält auch Windgeschwindigkeiten von bis zu 90 km/h (Windstärke 9 entspricht Sturm) problemlos stand.



Das drei Meter hohe Elektrorollo zog die Blicke der Messebesucher in München auf sich.

www.neher.de



**INTELLIGENTE
TECHNIK**

MIT DURCHDACHTEN
DETAILS

ALUKON RAFF-E

KASTENSYSTEM-RAFFSTORE

- einfaches Aufmaß
- schnelle Montage durch Stecksystem
- integrierter Insektenschutz
- Made in Germany

WWW.ALUKON.COM

ALUKON KG KONRADSRUTH
Münchberger Straße 31 | D-95176 Konradsruth

ALUKON KG HAIGERLOCH
Am Griesbaum 1 | D-72401 Haigerloch

Der Blick nach innen



Jeder Beschäftigte ist ein Teil des Ganzen und trägt zu einem guten Arbeitsklima und zum Erfolg bei.

Schon seit 1972 ist Markilux ein wichtiger Arbeitgeber in seiner Region. Mit dem Umzug in ein neues Bürogebäude und der neuen Geschäftsführung Anfang 2018 war es für Markilux an der Zeit, sich neben einer starken Produktmarke ebenso als starke Arbeitgebermarke zu profilieren. 2019 tritt das Unternehmen nun mit einem klaren, fokussierten Selbstbild an, um neue Mitarbeiter für sich zu begeistern.

Wandel ist ein fortwährender Prozess, der immer wieder verlangt, den Blick nicht nur nach außen, sondern auch nach innen zu richten. Denn wer wachsen möchte, braucht einen klaren Blick auf sich selbst. Davon ist auch Markisenhersteller Markilux überzeugt. Um sein Profil als Arbeitgebermarke zu schärfen, hat das Unternehmen in einem Workshop für sich definiert, was es im Kern ausmacht und welche Mitarbeiter zu ihm passen.

Wandel als Chance sehen

Aus dieser Innenschau ist nach Ansicht von Personalleiterin Heike Reinermann ein schlüssiges Konzept entstanden und ein deutliches Bild, wie sich das Unternehmen künftig als Arbeitgeber nach außen präsentieren möchte. Sie erklärt hierzu: „Wir haben in dem Workshop beschrieben, wer wir sind, wo wir hin wollen und mit wem wir diesen Weg gemeinsam gehen möchten.“ Viel Zeit hat sich der Markisenexperte daher auch für die Frage genommen, welche Werte und Attribute seine Mitarbeiter mitbringen sollten. Schließlich investiert das Unternehmen laut der Personalerin viel in

die eigene Belegschaft, um sie dabei zu unterstützen sich sowohl persönlich als auch fachlich weiterzuentwickeln. Jeder Beschäftigte sei außerdem ein Teil des Ganzen und trage zu einem guten Arbeitsklima und zum Erfolg bei. „Wir legen deshalb großen Wert auf Menschen, die sich gleichermaßen für Technik und für exzellentes Design begeistern. Menschen, die authentisch, offen, engagiert und leistungsbereit sind, die Ideen mitbringen und die Wandel als Chance sehen“, sagt Heike Reinermann. Denn sie ist sich sicher, dass lebenslanges Lernen die Zukunft der Arbeit bestimmen wird. Prozesse veränderten sich heute schneller, das setzt voraus, im Job flexibel zu sein. Als Arbeitgeber ist es daher wichtig, genau zu beschreiben, welche Werte und Ziele man hat,



Foto: (3): © Markilux

Heike Reinermann ist überzeugt vom neuen Profil der Arbeitgebermarke, die der Markisenhersteller im vergangenen Jahr als Teil seiner neuen Unternehmensstruktur entwickelt hat.

welche Versprechen man gibt und was man von seinen Mitarbeitern erwartet. Nur so könne man Menschen finden, die die gleichen Werte teilen und Identität stiften.

Kleidungsstil spricht für die Marke

Zur Identität eines Unternehmens gehört für Markilux neben den inneren Werten, dass seine Mitarbeiter von Partnern und Kunden als seriös und vertrauensvoll wahrgenommen werden. Außer fachlicher Kompetenz und einem freundlichen Auftreten spielt es daher auch eine Rolle, wie man



Es ist wichtig Perspektive zu bieten, ein Wohlfühlklima zu schaffen und Mitarbeiter in sämtliche Entwicklungen einzubinden.

sich kleidet. Um in diesem Punkt ein wenig zu unterstützen, hat das Unternehmen gemeinsam mit einer erfahrenen Mode- und Stilexpertin einen Dresscode für verschiedene Anlässe entwickelt. „Es geht uns nicht darum, einen uniformen Stil vorzugeben. Jeder soll sich bei uns wohlfühlen und seine Persönlichkeit einbringen. Aber es muss halt passen“, betont Heike Reinermann. Denn Kleidung ist ihrer Meinung nach Kommunikation und die sollte im Unternehmen für die Marke sprechen.

Der Blick hinter die Kulissen

Das ist ebenso Aufgabe der neuen, lebendigen Bildsprache und frischen Tonart, die das Unternehmen nun in einer neuen Mitar-

beiterbroschüre, in Stellenanzeigen, Flyern, Prospekten und Messeständen einsetzt. Sie zeigen die eigenen Mitarbeiter bei der Arbeit, bei Bewerbungsgesprächen oder Veranstaltungen. Es geht um einen ehrlichen Blick ins Unternehmen und darum, authentisch zu sein – zu zeigen, wer man ist und neugierig zu machen. Neugierig auf jede Menge Perspektive in einem Unternehmen, das viel Spielraum für Wachstum gibt. Das vermittelt der Markisenspezialist auch auf seiner neuen Karriereseite im Internet mit dem Slogan: „Perspektive sonnige Zukunft“. Hier präsentiert sich Markilux mit seinem Profil, mit einem Blick hinter die Kulissen und mit seinem Ausbildungsprogramm. „Wir bilden aus, wir bilden fort. Wir geben Hochschulabsolventen die Chance

als Trainee bei uns einzusteigen und bieten auch einen Bachelor-Studiengang nach abgeschlossener Ausbildung an“, sagt Heike Reinermann. Man könne im Unternehmen zudem Auslandserfahrung sammeln oder in den großen Schauräumen wie in Hamburg, Berlin, Köln oder Salzburg für eine gewisse Zeit mitarbeiten. Letztlich sei es wichtig, Perspektive zu bieten, ein Wohlfühlklima zu schaffen und Mitarbeiter in sämtliche Entwicklungen einzubinden. Denn so könnten sich die Persönlichkeit des Unternehmens und damit auch die Arbeitgebermarke immer weiterentwickeln.

www.markilux.com

Attraktiver Arbeitgeber

Die polnische Tageszeitung Rzeczpospolita veröffentlichte am 12. Dezember 2018 ein Ranking der besten nationalen Arbeitgeber. In dieser Rangliste belegt das Unternehmen Aluprof, einer der führenden Entwickler von Aluminiumsystemen, mit Platz 32 einen der vorderen Plätze.

Das Ranking zieht mehrere Faktoren bei der Bewertung heran und wurde inspiriert von einer Studie über die Attraktivität von Unternehmen auf dem Arbeitsmarkt. Demnach berücksichtigen die Polen bei der Arbeitssuche zunächst die finanziellen Bedingungen, womit Vergütung und Sozialleistungen sowie die Stabilität der Beschäftigung gemeint sind. Sie messen auch der finanziellen Glaubwürdigkeit des potenziellen Arbeitgebers große Bedeutung bei, was sich auf die Stabilität der Beschäftigung auswirkt.

Auf Platz 32 des Rankings steht das Unternehmen Aluprof. „Wir freuen uns sehr, denn wir sind jeden Tag bestrebt, die bestmöglichen Arbeitsbedingungen für unsere mittlerweile über 2200 Mitarbeiter zu schaffen“, sagt dazu Tomasz Grela, Vorstandsvorsitzender von Aluprof. „Wir bieten eine attraktive Vergütung, eine Reihe von Vorteilen und entwickeln uns darüber hinaus ständig weiter, was sich nicht nur im immer größer werdenden Produktionsbereich, sondern auch direkt in der stetig wachsenden Mitarbeiterzahl zeigt.“

Untersucht wurden lediglich Unternehmen die profitabel arbeiten und in den letzten Jahren die Zahl der Mitarbeiter dynamisch erhöht und gleichzeitig die Löhne gesteigert haben. Der entscheidende Faktor



Das Unternehmen ist einer der führenden Entwickler von Aluminiumsystemen.

für das Ranking war der Beschäftigungszuwachs in den Jahren 2015 bis 2017.

Aus 450 Unternehmen wurden die 100 Besten ausgewählt. Das Unternehmen Aluprof gehört zur Kapitalgruppe Grupa Kęty S.A und zu den führenden europäischen Herstellern von Aluminiumsystemen. Mit über 60 Jahren Erfahrung verfügt Aluprof mittlerweile über mehr als 1300 Stammkun-

den. Der jährliche Umsatz aus dem Verkauf beträgt über 266 Mio. Euro. Der Hersteller verfügt über Vertretungen und Vertriebszentren in den meisten europäischen Ländern sowie in den Vereinigten Staaten.

www.aluprof.eu

Neuer Katalog

Ein außergewöhnliches textiles Erlebnis soll der neue Katalog vermitteln, den der spanische Stoffproduzent Sauleda jetzt vorstellte. Auf insgesamt 184 Seiten finden sich ausführliche Informationen zu den hervorragenden Eigenschaften der gefärbten Acryl-gewebe sowie weitere Informationen rund um die Marke.

Besonders zu erwähnen ist der Bereich Solar Pro, der Stoffe für den Sonnenschutz behandelt. Da finden sich unter anderem zwölf neue Grundfarben, darunter die angesagten Töne Sand oder auch Bamboo, sowie die Tandemlinie, die einen Vintage-Touch hat.

Ohne Weichmacher

Bei den technischen Geweben steht die Einführung der neuen FR-Klasse im Blickpunkt. Sie bietet maximale Festigkeit und glatte Oberflächen und ist frei von weichmachenden Phthalaten.



Foto: © Sauleda

Einiges an Neuheiten beinhaltet der Katalog des spanischen Stoffproduzenten.

Das Sauleda-Team hat viel Engagement in diese neue Ausgabe des Generalkatalogs 2019 gesteckt. Angetrieben wurde das Unternehmen dabei von der Zuversicht, dass

der Katalog das Wachstum der Kunden von Sauleda weltweit unterstützt.

www.sauleda.com

Mit Beratungskompetenz und Qualität punkten



Foto: © Becker-Antriebe

Der Außendienst-Mitarbeiter Manfred Tews überreichte das iPad an die glückliche Gewinnerin Tanja Thierfelder.

Becker-Antriebe hat den Anspruch, sich kontinuierlich weiterzuentwickeln und zu verbessern. Daher wurde Ende 2018 eine umfangreiche Online-Kundenbefragung

durchgeführt. Das Ergebnis zeigt: Besonders positiv bewerten die Kunden die Fach- und Beratungskompetenz aus Vertrieb und Service – ebenso die persönlichen Ansprech-

partner in diesem Bereich, die auf die Wünsche der Kunden eingehen.

Auch Qualität und Lieferzeiten bei Becker wurden sehr positiv bewertet. Insbesondere die Antriebe punkten durch hochwertige Qualität, die von den Kunden wahrgenommen wird und in der Auswahl der Lieferanten eine sehr große Rolle spielt.

Zudem gab es vereinzelt Anregungen zu Themen, die den Kunden ihre tägliche Arbeit noch erleichtern könnte. „Diesen Anregungen werden wir nun nachgehen, um uns weiterhin zu verbessern und es den Kunden immer noch ein Stück einfacher zu machen“, so Frank Haubach, Vertriebs- und Marketingleiter der Becker-Antriebe GmbH.

Zum Abschluss der Befragung war die Teilnahme an einem Gewinnspiel möglich, bei dem es u. a. ein iPad und eine Action Cam zu gewinnen gab – glückliche Gewinnerin des iPads ist die Fa. Thierfelder aus Wedel.

www.becker-antriebe.de

Mehrfach ausgezeichnet

Fotos (2): © Duette



Das Wabenplissee bietet dem Kunden wie auch dem Fachhandel eine Vielzahl an Vorzügen.

Mit einer innovativen und nachhaltigen Produktentwicklung, mit dem gezielten Duette Markenaufbau und einer Vielzahl an Aktivitäten zur Unterstützung des Fachhandels startete Duette Wabenplissee ausgezeichnet – und das gleich mehrfach – in das Jahr 2019. So zeichneten die Leser einer bedeutenden deutschen Fachzeitschrift zum vierten Mal in direkter Folge Duette Wabenplissee zur „Besten Marke“ aus. Die überlegene Markenentwicklung zeigt auch die aktuelle PBM 2018 Studie auf. So konnte die Marke Duette Wabenplissee ihre Bekanntheit in den letzten beiden Jahren deutlich steigern: 19,1 Prozent der Befragten kennen die Marke Duette Wabenplissee. Im Vergleich zur PBM Studie 2016 stieg die Markenbekanntheit um über 200 Prozent. Von allen Befragten haben fast 50 Prozent angegeben, dass sie sich vorstellen können, die Marke einzubauen, während 30 Prozent Duette Wabenplissee bereits verwendet haben. Damit hat das Produkt seit dem Start der Marketingaktivitäten vor 4 Jahren eine hervorragende Markenentwicklung erfahren. Der Fachhandel kennt und schätzt den Licht-, Sicht- und Sonnenschutz als Premi-

umprodukt und nun wird Duette Wabenplissee auch zunehmend vom Endkunden wahrgenommen.

Beste Innovation des Jahres

Die Auszeichnung „Beste Innovation des Jahres 2018“ erhielt der neue Duette Energiesparrechner, der für klare Fakten sorgt: Er ermöglicht die individuelle Berechnung der Heizkostenersparnis für einen Raum, neu auch für das ganze Haus sowie für einzelne Wohneinheiten. Zusätzlich können auch individuelle Stoffqualitäten konfiguriert werden. Hilfreich ist dabei das Energielabel, das auf den ersten Blick erkennbar macht, wie der jeweilige Stoff Heizenergie spart, die Sonnenhitze stoppt und den Raumschall dämpft. Ausgewiesen wird die prozentuale Einsparung an Heizenergie, und neu, das Einsparpotenzials in Euro



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

und die Einsparung des CO₂ Ausstoßes. Das Original Wabenplissee beweist hierüber nicht nur seine Energieeffizienz, es gibt dem Kunden einen großen Mehrwert und dem Fachhandel einzigartige Verkaufsargumente.

www.duette.de

Sicherheit auf der Baustelle



Foto: © Nürnberger Versicherung

Um das Risiko für Arbeitsunfälle in der Baubranche zu minimieren und die Belegschaft zu schützen, ist es wichtig, mögliche Risiken zu kennen.

Auch 2018 blieb das Wachstum in der Baubranche ungebrochen: Im Vergleich zu 2017 erhöhte sich der Umsatz von Januar bis Juni im Bauhauptgewerbe um 6,0 Prozent und dadurch auch die Zahl der Beschäftigten. Allerdings stiegen gleichzeitig die Unfallzahlen auf den Baustellen. Wenn Mitarbeiter unfallbedingt ausfallen, kann das zu Betriebsunterbrechungen und hohen Schadenersatzansprüchen führen. Das ist für die Unternehmen nicht nur teuer, sondern kann für kleine und mittlere Unternehmen schnell existenzbedrohend werden. Welche Vorsichtsmaßnahmen Unternehmen zum Schutz der Belegschaft treffen sollten, weiß Dominik Stadelbauer, Experte der Nürnberger Versicherung. Außerdem macht er deutlich, welche Vorteile eine Berufsunfähigkeitsversicherung hierbei haben kann.

Es gibt nur wenige Branchen, die so vielen Gefahren ausgesetzt sind wie die Baubranche. Um das Risiko für Arbeitsunfälle zu minimieren und die Belegschaft zu schützen, ist es wichtig, mögliche Risiken zu kennen. „Zu den größten Gefahren zählt zum Beispiel das Arbeiten in der Höhe und die damit verbundene Absturzgefahr etwa von Gerüsten, Leitern oder Dächern“, warnt Dominik Stadelbauer. Auch die hohe körperliche Belastung spielt eine Rolle: Falsches Heben und Tragen von schweren Lasten schadet Wirbelsäule und Gelenken und

führt oft zu Rückenschmerzen. Nicht zuletzt sind Witterung und ein hoher Zeit- und Termindruck zusätzliche Risikofaktoren.

Regelungen und konkrete Maßnahmen

Unabhängig von der Branche schreiben das Arbeitsschutzgesetz sowie die Arbeitsstättenverordnung Regelungen zum Arbeitsschutz vor. „Sie verpflichten den Arbeitgeber, erforderliche Maßnahmen zum Arbeitsschutz der Mitarbeiter zu treffen und enthalten Regeln für die Sicherheit beim Einrichten und Betreiben des Arbeitsplatzes“, erklärt Dominik Stadelbauer. Dazu gehören die Durchführung der Gefährdungsbeurteilung sowie die Festlegung der daraus resultierenden Maßnahmen. „Hilfe bei der Erstellung finden Arbeitgeber übrigens bei den Aufsichtsbehörden der Länder, beispielsweise bei den Gewerbeaufsichtsamtern oder Landesämtern für Arbeitsschutz, oder auf der Website der Berufsgenossenschaft der Bauwirtschaft“, weiß der Experte der Versicherung.

Speziell für die Baubranche existieren zudem die Baustellenverordnung und die Regeln zum Arbeitsschutz auf Baustellen der Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin (BAuA), um die Grundsicherheit auf Baustellen zu sichern und zu

verbessern. Doch die besten Vorkehrungen sind wirkungslos, wenn die Mitarbeiter nicht mitspielen. Daher empfiehlt Dominik Stadelbauer eine ausführliche Unterweisung der Belegschaft.

Passender Versicherungsschutz

Trotz aller Sicherheitsvorkehrungen gibt es nie einen hundertprozentigen Schutz. Umso wichtiger ist eine Berufsunfähigkeitsversicherung (BU). Die meisten Arbeitnehmer wissen zwar, wie wichtig die Absicherung ist, scheuen aber die oft hohen Beiträge. Die Nürnberger Versicherung bietet daher beispielsweise eine betriebliche Altersvorsorge inklusive einer BU an. Dabei ist der Aufwand für die Mitarbeiter aufgrund von Gruppenvertragskonditionen, Steuervorteilen und weniger Sozialversicherungsabgaben deutlich geringer. Zudem fällt die meist aufwendige Gesundheitsprüfung weg. Auch für den Arbeitgeber hat der Abschluss Vorteile: „Mit der Förderung zeigen sie ihre Wertschätzung gegenüber ihren Mitarbeitern. In Zeiten des Fachkräftemangels kann das helfen, qualifizierte Kräfte langfristig an das Unternehmen zu binden“, erläutert Dominik Stadelbauer.

www.nuernberger.de

Schutz und Vorsorge für den Brandfall



Foto: © Nürnberger Versicherung

Ein Brandschutzbeauftragter kann den Betrieb bei der Kontrolle der Vorgaben des Brandschutznachweises unterstützen.

spielsweise das Anbringen von Feuerlösch- und Brandmeldeeinrichtungen an im Notfall schnell erreichbaren Stellen. Damit die Mitarbeiter mit Feuerlösch & Co. umgehen können, empfiehlt es sich, in Abständen von drei bis fünf Jahren Löschübungen durchzuführen.

Zudem ist es wichtig, für Flucht- und Rettungswege zu sorgen, diese deutlich zu kennzeichnen sowie einen Flucht- und Rettungsplan auszuhängen. Der Experte empfiehlt eine sogenannte Brandschutzordnung zu erstellen. Diese soll die wichtigsten Hinweise zum Verhalten im Brandfall, Regelungen zur Vermeidung von Brand- und Rauchausbreitung und zum Freihalten der Flucht- und Rettungswege enthalten sowie Hinweise zum Verhalten im Brandfall.

Festgelegte Sammelpunkte

Für den Fall, dass es tatsächlich brennt, gilt: Grundsätzlich muss selbst ein kleiner Brand der Feuerwehr gemeldet werden. Wichtig sind genaue Angaben zur Brandstelle und zum Umfang des Feuers. Die Belegschaft ist über den Brand zu informieren und zu warnen. Über die Fluchtwege können die Gefahrenbereiche sicher verlassen werden. „Um einen guten Überblick zu garantieren, sollten sich die Mitarbeiter an zuvor festgelegten Treffpunkten sammeln. So lässt sich leichter feststellen, ob alle in Sicherheit sind oder sich noch jemand im Gefahrenbereich befinden“, so Gerhard Wegert.

Das richtige Verhalten kann zwar Menschenleben retten, aber nur in Ausnahmefällen Sachschäden verhindern. Aus diesem Grund sichert im Brandfall eine Inhaltsversicherung das gesamte Betriebsinventar umfassend ab. Die Inhaltsversicherung der Nürnberger Versicherung beispielsweise schließt nicht nur die vorhandenen Sachwerte, sondern auch ausfallende Erträge mit ein. Alle Einrichtungen, die sich in Gebrauch befinden, werden dabei zum Neupreis ersetzt, unabhängig von Alter und Eigentumsverhältnissen.

www.nuernberger.de

Brandschutzmaßnahmen sind in Betrieben unverzichtbar. Denn entsteht ein Feuer, kann das schnell gefährlich werden, sowohl für die Menschen als auch für Inventar und Gebäude. Die Auswirkungen können sich bis zur Existenzbedrohung eines Unternehmens ausweiten. Welche Maßnahmen helfen und was im Ernstfall zu tun ist weiß Gerhard Wegert, Experte der Nürnberger Versicherung.

Der Gesetzgeber hat zahlreiche Brandschutzvorschriften erlassen, um das Brandrisiko in Unternehmen zu minimieren. „Laut Betriebssicherheits- und Arbeitsstättenverordnung muss der Unternehmer die Arbeitsstätten so gestalten und betreiben, dass die Sicherheit und Gesundheit der Mitarbeiter gewährleistet wird“, weiß Gerhard Wegert. Dazu gehört auch der Schutz der Belegschaft vor Brandgefahren. Das Arbeitsschutzgesetz schreibt beispielsweise vor, dass der Arbeitgeber für Maßnahmen zur Ersten Hilfe, Brandbekämpfung und Evakuierung sorgen muss. Außerdem ist er dazu verpflichtet, seine Mitarbeiter entsprechend zu unterweisen.

Unterschiede

Bereits beim Bau eines Betriebsgebäudes müssen Bauherren laut Bauordnungsrecht

Vorgaben zum Brandschutz beachten. Dazu zählen unter anderem eine feuerresistente Gebäudekonstruktion, Verzicht auf brennbare Baustoffe, Einbau von Brandwänden sowie eine feuerbeständige Abtrennung von eventuell vorhandenen Technikräumen.

Welche konkreten Schutzvorkehrungen und Maßnahmen zum Erreichen dieser Ziele notwendig sind, unterscheidet sich von Betrieb zu Betrieb und ergibt sich regelmäßig aus den Anforderungen, die im Brandschutznachweis genannt sind. „Für Unternehmer kann es hilfreich sein, zur Kontrolle der darin genannten Vorgaben einen Brandschutzbeauftragten zu benennen“, rät Gerhard Wegert, selbst seit Jahren in der Brandschutzberatung bei seinem Arbeitgeber tätig.

Ansprechpartner

Der mit dieser Aufgabe betraute Mitarbeiter muss eine entsprechende Ausbildung gemäß vfdb-Richtlinie 12-09/01 absolvieren. Anschließend ist er der zentrale Ansprechpartner für alle Brandschutzfragen im Betrieb. Neben der Benennung eines Brandschutzbeauftragten muss das Unternehmen weitere konkrete Vorkehrungen treffen, bei-

Insektenschutz mit System – Nutzen Sie Ihre Chance

Produzieren Sie selbst **oder/und** beziehen Sie Fertigware nach Maß



ALS PRODUZENT:

- Kostenlose Herstellerschulung
- Flexible Produktion – jederzeit auch Fertigware erhältlich
- Niedrige Kosten
- Unterstützung bei Marketing und Technik

ALS FACHHÄNDLER:

- Preiswerte, montagefertige Endprodukte nach Maß
- Sicherheit durch unsere 15-jährige Erfahrung



+49 9956 90542-0 · www.easyp.de

Spitzensport erleben



Foto: © Somfy

Biathletin Anaïs Bescond (M.) gehört zum erfolgreichen „Kader“ des Unternehmens.

Bereits seit 2003 engagiert sich Somfy als Biathlon-Sponsor. Auch dieses Jahr erlebten rund 400 Somfy-Fachpartner und ihre Angehörigen Spitzensport und Emotionen pur bei den Weltcups in Hochfilzen, Oberhof und Ruhpolding.

Mit dem mehrmaligen Weltmeister und Olympiasieger Martin Fourcade, Antonin Guigonnat und Anaïs Bescond umfasste der „Somfy-Kader“ wieder namhafte Top-Athleten. Die sportliche Bilanz kann sich sehen lassen: Martin Fourcade be-

legte beim Sprint in Hochfilzen Platz zwei und ging in der Verfolgung als erster über die Ziellinie. Die französische Herrenstaffel mit Martin Fourcade und Antonin Guigonnat lief in Oberhof auf Platz zwei. In Ruhpolding stand nach einem drama-

tischen Finale Platz drei zu Buche. Bei den Damen führte Anaïs Bescond als Schlussläuferin ihr Team in Hochfilzen zu Bronze. In Ruhpolding gelang sogar der Sprung aufs Siegerpodest.

Aber nicht nur längs der Strecke war für die Somfy-Gäste einiges geboten. Beim Meet & Greet mit den Athleten im VIP-Zelt und der Besichtigung des Wachstrucks konnten sie die Stars hautnah erleben und einen Blick hinter die Kulissen werfen. Entsprechend begeistert war die Resonanz. Stefan Sinnberg, Leiter Somfy Channel Management: „Es freut mich, dass unsere Einladung zu den Biathlon-Weltcups auch dieses Jahr ein echter Magnet war. Die Mischung aus Spitzensport und kurzweiligem Miteinander verleiht diesen Veranstaltungen eine ganz besondere Note.“

www.somfy.de

Staatssekretär zu Gast

Die diesjährige BAU erreichte erneut Spitzenwerte. Mit Rekordzahlen hinsichtlich Besuchern und Ausstellern aus dem In- und Ausland sowie einer stark vergrößerten Ausstellungsfläche, präsentierte sich die Weltleitmesse des Bauens vom 14.-19. Januar in München. Eröffnet wurde die Messe von Gunther Adler, Staatssekretär im Bundesministerium des Innern, für Bau und Heimat (BMI). In Begleitung des Ministerialdirigenten Lothar Fehn Krestas besuchte er den Novoferm Messestand, einen der größten Aussteller auf der BAU 2019.

Auch im Jahr 2019 steht die BAU in München für den Fortschritt in allen Bereichen der Bauwirtschaft. Unübersehbar übernimmt die Digitalisierung die Rolle als wichtiger Treiber dieses Fortschritts und schafft völlig neue Möglichkeiten für das Planen, Bauen und Betrei-



Foto: © Novoferm

Zeigten reges Interesse an digitalen Innovationen: Staatssekretär Gunther Adler (M.) bei seinem Standbesuch mit Dirk Gößling (L.), Mitglied der Geschäftsführung, und Ministerialdirigent Lothar Fehn Krestas.

ben von Gebäuden. Als einer der führenden europäischen Systemanbieter von Tür- und Torlö-

sungen sowie Verlade- und Logistiksystemen setzt Novoferm konsequent auf digitale Möglich-

keiten. In den drei verschiedenen Erlebniswelten „Home“, „Industry“ und „Commercial“ zeigte

das Unternehmen vom Niederrhein innovative Produktneheiten und neue Möglichkeiten im Rahmen der Digitalisierung.

Die Politiker Gunther Adler und Lothar Fehn Krestas wurden direkt vor einem Novoferm Messe-Highlight – einem App-gesteuerten Sektionaltor – durch Dirk Gößling, Mitglied der Novoferm Geschäftsführung, begrüßt. Vorgeführt wurden ihnen anschließend sowohl die technischen Vorteile des in-

novativen Smart Home-Systems als auch seine einfache Handhabung mit Hilfe einer App für das Smart-Phone. Die Präsentation gipfelte in der Vorführung einer damit verbundenen, aktuellen Projektstudie von Novoferm unter dem Arbeitstitel „Smart Parcel Service“. Hierbei handelt es sich um eine automatisierte Paketannahme unter Nutzung der digitalen Garagentorsteuerung. Diese ist mit dem Internet verknüpft und ermöglicht einem

Paketzusteller die Zustellung ohne direkten Personenkontakt. Die Warenannahme erfolgt über das Abgleichen des einmaligen Paketcodes mit einem QR-Code, der am Garagentor angebracht ist. Ist der Abgleich beider Codes positiv, öffnet die Torsteuerung die Garage ein einziges Mal, so dass der Bote darin die Sendung ablegen kann. Dabei wird er von einer Videokamera gefilmt und die Aufnahmen dem Empfänger als Push-Mail gesendet, so

dass dieser über den Status seiner Warenlieferung informiert ist. Novoferm Geschäftsführer Dirk Gößling freute sich über das rege Interesse der Politiker am Messestand und an den digitalen Innovationen. Tatsächlich war Adlers Interesse so groß, dass er erst nach wiederholter Aufforderung durch seine Assistentin den Messestand von Novoferm wieder verließ.

www.novoferm.de

Freiraum ohne Einschränkungen

Auf der BAU 2019 in München präsentierte sich Solarlux gewohnt anders als die umliegenden Messestände. Mittelpunkt des einzigartigen Konzepts: Ein strahlender Kubus, der die Produkthighlights in Szene setzte.

Die Produktvielfalt und das originelle Standdesign von Solarlux begeisterte die Messebesucher der BAU 2019. Der schwarze, unverhüllte Messeboden kombiniert mit Aluminium- und Holzelementen versprühte einen industriellen Charme und schaffte ein stimmiges Gesamtbild. Getreu dem Messemotto „Ideen Raum geben“ traten Detailtische, Referenztafeln und die traditionelle Faltbar in den Hintergrund. So wurde der Blick auf das Highlight des Standes gelenkt: die strahlende Produktinsel.

Strahlendes Highlight

Vergleichbar mit einem Diamanten, leuchtete der quadratische Kubus den Messebesuchern den Weg zu den individuellen Produkthighlights. Vier großflächige Öffnungen, ausgeführt mit der Glas-Faltwand in Holz sowie in Aluminium, Cero und dem neuen Ganzglas-Schiebesystem SL 23, boten maximale Transparenz und eine besondere Raumwirkung. Ein weißer Teppich im Kontrast zum schwarzen Messeboden ließ die Produktinsel zusätzlich hervorstechen. Die etwas schräge Anordnung des Expo-

Foto: © Solarlux



Der Produkt-Kubus strahlte auf dem Messestand und gab von allen Seiten den Blick auf das großflächige Schiebefenster frei.

nats ermöglichte die Sicht auf die Produkte bereits vom Gang der Messehalle.

Der unverhüllte Messeboden machte es möglich, den Stand stufenlos zu betreten. So schaffte es Solarlux gleichzeitig eine Verbindung zwischen dem Messekonzept und den ausgestellten Produkten herzustellen. Denn alle Exponate wurden mit einer barrierefreien Bodenschiene gezeigt. So auch zwei Ausführungen der vielfältigen Glas-Faltwand-Familie. Die Aluminiumvariante Highline präsentierte Solarlux in RC2-Ausführung. Eine Beleuchtung in Rahmen und Bodenschiene sorgte für einen besonderen Hingucker. Auch die Glas-Faltwand Woodline fand mit ihrer hochwertigen Holz-Oberfläche in Möbelqualität großen Anklang. Besonders war hier die flexible Öffnung,

denn ihre Glaselemente ließen sich komplett nach rechts oder links verschieben.

Grenzenlose Aussicht

Maximale Durchsicht bot das Schiebefenster Cero mit der filigranen Profilsicht von nur 34 Millimetern. Mit diversen Systemkomponenten und Glasstärken bietet es Architekten und Planern gestalterische Freiräume. Ein ebenso transparentes Erscheinungsbild lässt sich mit dem neuen, erstmals präsentierten Schiebesystem SL 23 umsetzen. Die Balkon- und Fassadenverglasung dient als effektiver Wetter- und Schallschutz und ermöglicht die problemlose Lastabtragung von Flügelgewichten bis 150 Kilogramm und einer Flügelhöhe von 3,5 Metern. Die Ganzglaselemente be-

eindruckten aufgrund des Charakters einer homogenen Glasfassade. Je nach Anforderung bestehen die Elemente aus bis zu 17 Millimeter starkem Einseiten- oder Verbundsicherheitsglas.

Neben den innovativen Produkten und dem originellen Standkonzept kann Solarlux auch mit seiner Beratungskompetenz von der Entwurfsphase bis zur Umsetzung punkten. Diese ist ebenfalls Grund für die gesteigerte Bekanntheit des Unternehmens. So hat sich etwa die Anzahl der Architektenkontakte im Vergleich zur BAU 2017 um über 30 Prozent erhöht. Und auch Händler und Bauherren vertrauen seit jeher auf die umfangreiche Unterstützung von Solarlux.

www.solarlux.de

Trendthema Smart Home



Da die Interoperabilität für die Entwicklung des smart vernetzten Hauses sehr wichtig ist, wird gerne auf starke Partner gesetzt.

Das Thema Smart Home hat in den letzten Jahren rasant an Fahrt aufgenommen. Das gilt für die Entwicklungen in diesem Bereich genauso wie für die steigende Nachfrage nach Systemen, mit denen sich Gebäude intelligent steuern lassen. Die beiden wohl wichtigsten Gründe für den Siegeszug der Smart Home-Lösungen sind der Komfort für die Nutzer sowie die Energieeinsparungen in Gebäuden, die durch sie möglich werden. Werden beispielsweise Lüftung, Beschattung, Heizung und Licht intelligent gesteuert, wird Komfort bei der Bedienung erreicht, wovon nicht nur ältere oder körperlich eingeschränkte Nutzer profitieren. Auch für Sicherheit sowie ein gutes Raumklima ist gesorgt. Das Angebot der Hersteller dazu ist auf der eltefa, die vom 20. bis 22. März in Stuttgart

stattfindet, äußerst vielseitig und wird der aktuellen Marktnachfrage im vollen Umfang gerecht.

Auf der eltefa kann sich das Fachpublikum gezielt zu diesem Segment informieren und beraten lassen: Das E-Haus ist ein richtungsweisendes Beispiel für moderne Gebäudeautomation und präsentiert als Musterhaus, was die Elektro-Handwerker im Bereich Smart Home-Technologien zu bieten haben. Im Smart-Building Forum gestaltet der Verein Smart Home & Living Baden-Württemberg e.V. einen Tag lang das Vortragsprogramm. Die Sonderschau Smart Home-Lösungen im Bestandsbau zeigt zudem, dass diese Thematik längst nicht nur für Neubauten von Interesse ist, sondern insbesondere in bestehenden Gebäuden hervorragende Ergebnisse erzielen kann.

Innovative Lösungen

Bei der Messepräsenz von Busch Jäger stehen in puncto Smart Home zukunftsorientierte Lö-

sungen im Fokus, die die große Bandbreite an Lösungen für die Gebäudeautomation des Unternehmens optimal ergänzen. Gezeigt werden zum Beispiel Busch-VoiceControl, die erste zertifizierte Sprachsteuerung für die KNX-Gebäudeautomation, das neue Bedienpanel für das Türkommunikations-System Busch-Welcome sowie der Glas-sensor Busch-tacteo KNX. Eine besonders einfache Haussteuerung bietet das Smart Home-System Busch-free@home, das es auch als Wireless-Variante gibt. Die eingebundenen Komponenten sind per Schalter an der Wand, fest installiertem Bedienpanel, mobilen Endgeräten und Sprachbefehl steuerbar. Da die Interoperabilität für die Entwicklung des smart vernetzten Hauses sehr wichtig ist, setzt Busch-Jäger auf starke Kooperationspartner wie beispielsweise Amazon (Alexa).

Frogblue zeigt ebenfalls, dass die intelligente Vernetzung unproblematisch möglich ist: Das auf Bluetooth LE basierende System des Herstellers lässt sich ohne Umbauarbeiten einsetzen und regelt alles, was automatisiert werden kann. Die passenden Apps für iOS und Android sind entsprechend erhältlich. FrogblueProject erlaubt dem Elektrofachmann die Konfiguration des Systems und Frog-



Bei dieser Gesamtlösung werden alle Systeme bei intuitiver Bedienbarkeit miteinander vereint.



Foto: © Stiebel Eltron

Die Vorteile einer smarten Einzelraumregelung lässt sich auch mit der Effizienz eines „intelligenten“ Heizsystems verbinden.

blueHome dem Endkunden die bequeme Steuerung aller Funktionen sowie das Anlegen von Szenen. Die markanten, grünen Frogs sind das Herz des Systems und werden in tiefe Unterputzdosen eingesetzt. Sie kommunizieren über ein Bluetooth Mesh-Netzwerk miteinander: Das bedeutet, dass kein zentraler Server benötigt wird.

Innovationen im Gepäck, die im Smart Home stets für perfektes Licht, automatisch beheizte Wohnräume und deutlich mehr Sicherheit sorgen. Das Unternehmen setzt dabei auf das BUS-System KNX zusammen mit dem Smart Visu Server, der ein neues Update erhalten hat: Eine Alexa-Anbindung. So visualisiert er nicht nur KNX-



Grafik: © Jung

Diese Lösung bringt moderne KNX-Technik auf das Smartphone der Bauherren.

Intelligent vernetzt

Die Siemens-Division Building Technologies zeigt unter anderem ihre um den leistungsstarken KNX-basierten Universaldimmer N 554 erweiterte Produktlinie Gamma Instabus. Der Universaldimmer kann zur Steuerung von LED und anderen Leuchtmitteln bis zu einer Gesamtlichtleistung von 1000 VA eingesetzt werden. Das Gerät ermöglicht stufenloses Dimmen und lässt sich in

bäuden. Dieser lässt sich in wenigen Minuten in Betrieb nehmen und kann über eine App vom Mobiltelefon aus gesteuert werden.

Mehr Komfort und höhere Effizienz steht auch bei Easytron Connect von Stiebel Eltron im Fokus. Die intelligente Einzelraumregelung kommuniziert mit dem zentralen Wärmeerzeuger und ermöglicht so einen hocheffizienten Betrieb der Wärmepumpe. Die Lösung meldet den Wärmebedarf an die Wärmepumpe und optimiert die Heizkurve entsprechend, so dass der Wärmeerzeuger deutlich effizienter arbeitet. Die smarte Einzelraumregelung besteht aus einer Zentrale, Sensoren zur Erfassung der Raumtemperatur, Funk-Stellantrieben für den Anschluss an Radiatoren sowie einem Controller zur Einbindung der Fußbodenheizung. Die Kommunikation zwischen den Einzelkomponenten erfolgt über Funk. Die Wunschtemperaturen in den verschiedenen Räumen werden über eine App bequem eingestellt, bei Bedarf auch mit entsprechenden Zeitprogrammen verknüpft.

Ebenfalls ist das mehrfach ausgezeichnete Smart Home-Unternehmen DigitalStrom auf der diesjährigen eltefa wieder mit von der Partie. Dabei präsentiert das deutsch-schweizerische Unternehmen spannende Neuigkeiten: Erstmals zeigt DigitalStrom zum Beispiel seinen neuen Universaldimmer sowie einen ersten, exklusiven Einblick in die Demoversion der neuen DigitalStrom App.

www.eltefa.de

Optimierte Systeme

Am Messestand von Hager wird unter anderem die aktuelle Version des Anzeige- und Bediensystems Domovea als gebündelte Plattform für zahlreiche Anwendungen im Wohn- und Zweckbau präsentiert. Im neuen Domovea „verschmelzen“ die Funktionen der Hager Lösungen KNX Easy, des IoT Controllers zur Integration des Internets der Dinge in KNX Anlagen und des Access Gates zur Anbindung der Elcom 2-Draht-Türkommunikation. Damit bietet Hager eine Gesamtlösung, die all diese Systeme bei intuitiver Bedienbarkeit vereint und damit die Möglichkeiten von KNX Easy deutlich erweitert. Erhältlich ist die neue Domovea Generation in zwei Varianten: als einfachere und kostengünstige Variante Domovea Basic (TJA670) für Ein- und Mehrfamilienwohnhäuser sowie als komplexere Variante Domovea Expert (TJA 470) für Gewerbe- und kleinere Zweckbauanwendungen.

Zur eltefa 2019 hat auch das Unternehmen Jung zahlreiche

Vorgänge auf dem Smartphone und verbindet bereits vorhandene Haustechnik mit smarterer Technologie, sondern lässt sich dank Amazon Echo nun auch per Sprache steuern.

den Dimmverläufen an das Verhalten der unterschiedlichen Leuchtmittel anpassen. Ebenfalls präsentiert wird der neue Smart Thermostat RDS110 zur Heizungsregelung in Wohnge-



PRODUKTE UND LÖSUNGEN
RUND UM FENSTER UND TÜREN

FENSTERZUBEHÖR-SYSTEME

UNSCHLAGBAR

FLACHLEISTEN UND KNICKWINKEL

WWW.EXTE.DE

Komplette Wertschöpfungskette abgebildet



Foto: © Trevira

Entspannt wirkt ein sanfter Holzton, der mit Anthrazit, dunklem Blau und Weinrot harmoniert.

An einem großen Gemeinschaftsstand auf der Heimtextil in Frankfurt präsentierte der Hersteller von Markenfasern und -filamentgarnen Trevira gemeinsam mit 26 Kunden un-

ter dem Titel „Textile Values“ das Leistungsspektrum sowie diverse Neuheiten. Auf über 2200 Quadratmetern wurde die komplette textile Wertschöpfungskette abgebildet: von der Faser-

produktion und Garnherstellung zur Färberei und weiter zur Flächenproduktion bei Weben, Wirkern und Strickern bis hin zum Textilverlag.

Große Aufmerksamkeit zog insbesondere die Trendshow für den Objektbereich „Trends in Contract by Trevira CS“ auf sich. Hier informierten sich zahlreiche Besucher – insbesondere Innenarchitekten, Designer und Ausstatter – über innovative Textilien sowie über Farbtrends im Heimtextilien- und Objektbereich.

Vier Themen im Fokus

Ansonsten standen vier Themen besonders im Blickpunkt. Unter „Advanced + Sensitive“ zeigten sich die Entwürfe fließend und dynamisch, die Lösungen hochästhetisch und funktional. Unter „Balanced + Responsible“ gab es die Kombination aus schlichter Formgebung und zurückhaltenden Farben, die sich ruhig

und unaufgeregt präsentiert.

Das Thema „Spirited + Diverse“ zeigte sich lebensnah, fröhlich und zwanglos, konventionelle Designprozesse wurden hinterfragt. Luxuriös und behaglich präsentierte sich schließlich das Thema „Sophisticated + Singular“. Sanfte, weiche Formen und Materialien präsentierten den hohen Anspruch an Komfort und Eleganz, zurückhaltende, glänzende Oberflächen verliehen das Gefühl einer zarten Kostbarkeit.

„Ich denke, dass wir auch in diesem Jahr unsere Präsenz auf der Heimtextil nochmal weiter aufwerten konnten. Ich meine damit nicht nur die Größe des Standes und die Anzahl der teilnehmenden Unternehmen, sondern ich spreche hier von einem Mehrwert“, zeigte sich Trevira-Geschäftsführer Klaus Holz zufrieden.

www.trevira.com

Inserentenverzeichnis

ak-technik.....41	easyP.....51	markilux.....21	Siral.....27
Alukon.....45	Exte.....17, 55	Neher.....25	Weinor.....Einkleber
BFB.....33	Heydebreck.....5	Rödelbronn.....11	Weinor.....Titelbild + Titelstory
Caravita.....15	Lehr.....39	Sattler.....31	
Dickson.....23	Lewens.....3	Selve.....29	

Unternehmensverzeichnis

Alukon.....40	KE.....19	MHZ.....30	Novoferm.....52
Aluprof.....47	Lumon.....37	Neher.....45	Nürnberger.....50, 51
Beck + Heun.....36	Markilux.....15, 46	Nice.....27, 41	Oknoplast.....17, 57
Becker-Antriebe.....13, 38, 48			Parà.....10
Caravita.....35			Profine Group.....57
Corradi.....35			Reflexa.....18
Deceuninck.....12			Renson.....33
Drutex.....43			Salamander-Group.....18
Duette.....49			Sauleda.....48
Eltefa.....54			Schöck.....20
Erfal.....36			Schüco.....42
Flachglas Markenkreis.....22			Solarlux.....42, 53
Flexalum.....31			Somfy.....12, 52
Folgnier.....39			Trevira.....56
Hella.....28, 34			Wärema.....24, 30, 32, 44
Heroal.....8			Weinor.....6, 16
Hörmann.....23			
Kadeco.....9			

Nächster Anzeigenschluss: 18. März
Next closing date for adverts: 18th of March

Mounira Khalfaoui ☎ 0211/390 989-960
khalfaoui@verlagsanstalt-handwerk.de

RTS Magazin
 Rollläden · Tore · Sonnenschutz

Ministerpräsidentin zu Besuch



Christian Amling (COO, l.) und Dr. Peter Mrosik erklärten Ministerpräsidentin Malu Dreyer die Funktionsweise eines Extruders.



Industriemechaniker-Azubi Sebastian Weller stellte der Ministerpräsidentin seine Projektarbeit vor.

Fotos (2): © Profine

Am 16. Januar 2019 begrüßte die Profine GmbH die rheinland-pfälzische Ministerpräsidentin Malu Dreyer (SPD) an ihrem Unternehmensstandort in Pirmasens. Die Regierungschefin folgte damit einer Einladung von Dr. Peter Mrosik, dem Geschäftsführenden Gesellschafter der Profine Gruppe.

Mit 1200 Mitarbeitern und 110 Auszubildenden am Standort zählt Profine zu den wich-

tigen Arbeitgebern und großen industriellen Ausbildungsbetrieben der Region. „Es ist eine Ehre für uns“, begrüßte Dr. Peter Mrosik den Gast aus Mainz im Kundeninformationszentrum und hob in seiner Ansprache das traditionell gute Verhältnis des Unternehmens zur Landesregierung hervor.

Nach einer Firmenpräsentation besuchte die Ministerpräsidentin die Produktions-

hallen, wo sie sich aus erster Hand erklären ließ, wie ein Extruder arbeitet. Von hier aus ging es direkt in den firmeneigenen Werkzeugbau und im Anschluss daran in die Ausbildungswerkstatt des Systemgebers. Dort nahm sich die Regierungschefin die meiste Zeit, um sich eingehend über die Ausbildung bei Profine zu informieren und um mit fast jedem der Auszubildenden ein paar Sätze zu plaudern.

„Die Profine GmbH ist ein wunderbares Beispiel dafür, dass Rheinland-Pfalz zu den Top-Chemiestandorten in Deutschland gehört. Wir haben in unserem Land starke Unternehmen mit gut ausgebildeten Fachkräften“, resümierte die Ministerpräsidentin zum Abschluss ihres Besuches in Pirmasens.

www.profine-group.de

Bestandteil der Sonderschau

Im Blickpunkt der ift-Sonderschau „Bauelemente TripleS“ auf der BAU stand das Thema Schutz und Sicherheit im Smart Home. Teil der Ausstellung war dabei das 76-Millimeter-Fenstersystem „Konzept Evo“ des internationalen Kunststoffenster- und Türenherstellers Oknoplast.

Mit seiner Bautiefe von 76 Millimetern schließt es die Lücke zwischen 70-Millimeter- und 82-Millimeter-Systemen. Es bietet dabei sehr gute Wärmedämmeigenschaften. Dank der Nutzung von recyceltem Kunststoff ist die Umweltbelastung minimal und der U-Wert des Fensters mit $U_W = 0,79 \text{ W/m}^2\text{K}$ beinahe so gut wie der eines 82-Millimeter-Systems. Zudem

liefert die Mitteldichtung einen hervorragenden Kälteschutz.

Mit bruchfestem Glas

Für die ift-Sonderschau wurde in ein Konzept-Evo-Fenstersystem exklusiv ein bruchfestes Glas eingefügt, das die Kriterien der einbruchhemmenden Widerstandsklasse RC 2 erfüllt. Die praktisch unzerbrechliche Scheibe aus nanobehandeltem Polycarbonat des Herstellers Hammerglas schützt vor Schäden und kriminellen Einflüssen von außen. Ebenfalls für die Sonderschau erhielt Konzept Evo speziell entwickelte Beschläge, die dank gesicherter Lüftungsstellung auch bei Abwesenheit bedenkenloses Lüf-

ten erlauben, ohne dass die einbruchhemmenden Eigenschaften verloren gehen.

Rund um Smart Home

Während der ift-Sonderschau wurden die technischen Möglichkeiten intelligenter Bauelemente in einer realistischen Wohn- und Arbeitswelt präsentiert, von Antrieben über Steuerungen hin zu Sicherheitssystemen. Experten des ift zeigten die normativen und gesetzlichen Grundlagen auf und stellten neue Richtlinien und Prüfverfahren vor. Darüber hinaus gaben sie Praxistipps zur einfachen Planung, Einbau, Anschluss und Nutzung von smarten Bauteilen. Auch eine Übersicht zur Aus-



Foto: © Oknoplast

Das Fenstersystem des polnischen Herstellers war in der Sonderschau auf der Messe zu sehen.

wahl geeigneter Smart Home-Komponenten wurde gezeigt, ein Workshop widmete sich ebenfalls der Themenvielfalt um Smart Home-Systeme und Digitalisierung.

www.oknoplast.de

Was vor 45 Jahren aktuell war ...



Markisenstoffe aus Chemiefasern

Als Material für Markisenstoffe und andere Sonnenschutzgewebe wurden bis vor wenigen Jahren noch ausschließlich Baumwoll-Segeltuche verwendet. Mit der stetig wachsenden Bedeutung der Sonnenschutzanlagen, die gleichzeitig mit erhöhten Ansprüchen der Verbraucher verbunden war, wuchsen auch die Forderungen an die Qualität, die farbliche Gestaltung und die Witterungsfestigkeit der Stoffqualitäten. Dabei zeigte sich, daß die bisher überwiegend eingesetzten Markisenstoffe aus Naturfasergeweben neuzeitlichen Ansprüchen kaum noch gerecht wurden. Die heute gewünschten hohen Gebrauchseigenschaften und vor allem die Forderungen nach Licht- und Wetterbeständigkeit, nach Farbechtheit, Reißfestigkeit und Verrottungsbeständigkeit lassen sich mit herkömmlichen Geweben nicht mehr erfüllen. Diese Marktlücke war für mehrere Hersteller von Chemiefasern der Anlaß, die seit langem bekannten synthetischen Fasern so weiterzuentwickeln, daß sie als Gewebe für Markisen und Sonnenschutzanlagen eingesetzt werden können.

Markisenstoffe auf Synthese-Basis gibt es heute in lichtechter Ausführung aus spinngefärbtem Acryl, aus Polyestergerewebe mit gestrichener PVC-Beschichtung und aus Polyestergerewebe mit kaschierter PVC-Beschichtung. Dazu kommen die Gewebe aus verstreckten Folienstreifen, aus Niederdruckpolyäthylen oder auch aus Polypropylen.

Gewebe aus Acryl-Fasern

Acrylfasergewebe gibt es in Deutschland unter den Markennamen Dralon, Dolan und Redon.

Die Gewebe hat man jahrelang unter verschiedenen extremen Witterungseinflüssen getestet. Die dabei gewonnenen Erkenntnisse wurden zur weiteren Verbesserung der Stoffqualitäten genutzt. Die Stoffe sind nicht nur hervorragend haltbar, sie werden auch in allen neuzeitlichen Musterungen gefertigt, die heute erforderlich sind, um den architektonischen Ansprüchen zu genügen. In dieser Verbindung ist vor allem eine spinngefärbte Polyacrylnitril-Faser zu erwähnen, bei der schon während des Spinnverfahrens, in der Spinnmasse, die Farbpigmente eingelagert werden. Dieses Material, das es in vielen leuchtenden und brillanten Farben gibt, hat für die Herstellung neuzeitlicher Markisenstoffe und Sonnenschutzgewebe vielfältige Vorzüge. Es ist ausgezeichnet licht- und wetterbeständig. Nach 12 Monaten Bewitterung haben Markisenstoffe aus diesem Werkstoff nach etwa 90 bis 92 % Restfestigkeit. Die beschriebenen Fasern sind auch besonders reißfest. Auf der Basis Zwirnkette und Schuß gelten die Festigkeiten: Kette etwa 125 kg, Schuß ca. 80 kg. Weitere Vorteile der Faser sind Farbechtheit und Verrottungsbeständigkeit. Die Lichtechtheit beträgt nach DIN 54004 : 7. Die Reibecktheit trocken und naß nach DIN 54021 : 5 und die Wasserechtheit nach DIN 54006 : 5. Die Verrottungsbeständigkeit wurde durch Eingraben von Fasern ermittelt. Nach vierwöchiger Eingrabung ergaben sich Restfestigkeiten von ca. 93 %. Da die Faser völlig immun gegen Bakterien und Textilschädlinge ist, braucht eine Stockfleckenbildung nicht befürchtet werden. Markisen aus diesem Gewebe kann man deshalb auch naß aufrollen.

Säure-, Chemikalien- und Lösungsmittelbeständigkeit sowie Luftdurchlässigkeit sind ebenfalls bemerkenswerte Eigenschaften dieser Chemiefaser. Die Markisenstoffe sind auf Grund der Luftdurchlässigkeit atmungsaktiv, so daß Hitze- und Staubbildung nicht möglich ist.

RTS MAGAZIN

Rollladen · Tore · Sonnenschutz

54. 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.: 0211/390 98-964
E-Mail: schmidt@verlagsanstalt-handwerk.de

Bankverbindung

Verlagsanstalt Handwerk GmbH (Kontoinhaber):
PBK Dortmund,
IBAN: DE47 4401 0046 0007 001465,
BIC: PBNKDEFF
Gültige Anzeigenpreisliste Nr. 54 vom 1. Januar 2019

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

11 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)

HUNGER

BEDROHT KINDERLEBEN.



**HELFEN SIE JETZT:
UNICEF.DE/HUNGER**

Spendenkonto
IBAN DE57 3702 0500 0000 3000 00
Bank für Sozialwirtschaft Köln

unicef 
für jedes Kind



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

www.die-fassade.de

verbreitete Auflage: 5.692
IVW IV/18



Glas+Rahmen berichtet 11 mal im Jahr aktuell und fachlich kompetent über die wichtigsten technischen, betriebswirtschaftlichen und gesetzlichen Neuerungen sowie über Produktinnovationen aus der Glas-, Fenster- und Fassadenbranche.

www.glas-rahmen.de

verbreitete Auflage: 7.154
IVW IV/18

Umfassendes Know-how rund um die Gebäudehülle



Das RTS Magazin erscheint 11 mal im Jahr und widmet sich praxisnah allen Bereichen rund um die Themen Rollladen, Tore und Sonnenschutz. Handwerkspolitische Themen, Kommentare und Veranstaltungsberichte runden das Profil ab.

www.rts-magazin.de

verbreitete Auflage: 11.964
IVW IV/18



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

www.forum-wintergarten.de

verbreitete Auflage: 4.570
Verlagsangaben IV/18