

Genau meine Stimmung.



Jalousien. Markisen. Rollläden.
www.hella.info

HELLA
Genau meine Stimmung.

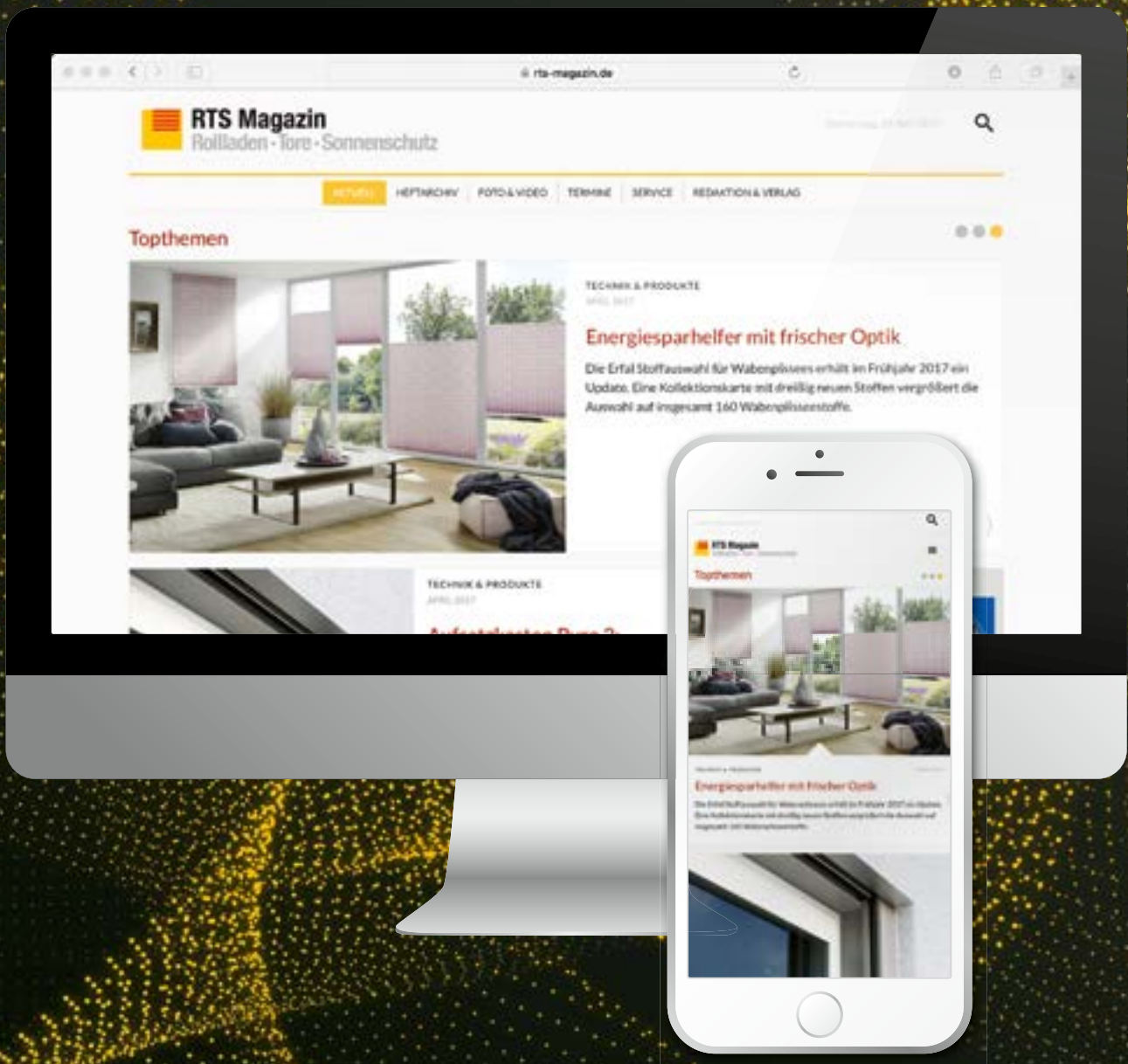
BRANCHE: Optimale Unterstützung

OBJEKT: Neues Produktprogramm

MARKT: Weiter auf Wachstumskurs

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

Bloß nicht hinhören!

Es ist schon erstaunlich, wie viel man so redet. Ich habe mal gelesen, dass es im Durchschnitt 16 000 Wörter am Tag sein sollen – und zwar bei Frauen und Männern gleichermaßen. Viel Freude habe ich daran, ganz genau hinzuhören, was da denn alles so gesagt wird. Gerne werden Unterhaltungen ja mit Füllwörtern künstlich in die Länge gezogen und mit Floskeln oder Redewendungen ausgeschmückt. Das mag ich am liebsten, denn: Die werden oft so lustig verdreht!

Auf einer Veranstaltung habe ich letzts mal heimlich mitgezählt, wie viele Redewendungen da an einem Tag falsch rausgehauen wurden und bin auf 17 Stück gekommen. Beeindruckend, wie ich finde. Meine Favoriten? Da hat sich jemand wie das vierte Rad am Wagen gefühlt, weil er ganz neu in der Branche ist. Nach einem Vortrag war sich ein Zuhörer total sicher, dass mit den dort vorgestellten Maßnahmen mit Spatzen auf Kanonen geschossen wird. Aber immerhin wurden Themen ange-

sprochen, die allen auf den Nägeln brennen. Auch schön: Dass das schief geht, kann man sich an drei Fingern abzählen.

Zur Abendstunde wurde es natürlich noch viel unterhaltsamer. Nach ein paar Gläsern Wein reißt der Strom der Versprecher fast gar nicht mehr ab. Da ernten zum Beispiel die dicksten Bauern die dümmsten Kartoffeln. Oder man wird gnadenlos über den Tisch gehauen. Ein Teilnehmer der Veranstaltung verkündete nach 22h überzeugend, dass er niemals bei Kunden Klingeln putzen würde. Er stieß da auf Verständnis, schließlich könnte einem allein bei dem Gedanken daran die Hutschnur platzen.

Natürlich gibt es auch zahlreiche Versprecher rund um unsere Lieblingsthemen: Sonne und Licht. Neulich bekam ich zum Beispiel von einem glücklichen Gegenüber erzählt, dass man aktuell auf der Sonnenseite des Regens stehe. An anderer Stelle konnte ich erfahren, wie man durch ausgiebige Recherchen Dunkel ins Licht bringen kann.

Sollte mal was blöd laufen, kann man das sicher auch nachträglich noch ins linke Licht rücken. Und auch, wenn es noch so aussichtslos erscheint, sieht man am Ende des Lichts immer ein bisschen Tunnel. Ich habe auch schon den Ratschlag bekommen, keinesfalls meinen Scheffel unter das Licht zu stellen, wenn ich was richtig gut hinkommen habe.

Natürlich hoffe ich, dass Sie zukünftig trotzdem mit mir reden. Schließlich bin auch ich nicht davor gefeit, eine Redewendung unbeabsichtigt in den Sand zu setzen. Das passiert jedem. Obwohl ich persönlich ja noch viel besser darin bin, Fachwörter zu verwechseln. Zum Glück habe ich das bereits zu Beginn meines Arbeitslebens erkannt und drücke mich einfach so aus, dass man mich ohne große Bemühungen verstehen kann. Ich werde aber daran feilen, irgendwann mal vollkommen korrekt mit wichtigen Wörtern um mich werfen zu können. Aber es ist nun mal noch kein Himmel vom Meister gefallen.

Beste Grüße
Maren Meyerling
rts@verlagsanstalt-handwerk.de



Lewens
MARKISEN



Eine Familie – viele Typen:

Family Classic – mit traditionellem Volant

Der Klassiker als Typ Offen, Regendach, Hülse

Family Design – perfekt in Form und Technik

Designmarkise als Typ Offen, Regendach, Hülse

Family Compact – kompakt und bündig

Zuverlässiger Schutz für Tuch und Technik, als Typ Halbkassette und Kassette

Sprechen Sie uns an, wir beraten Sie gern!





Seite 18



Seite 20

■ Editorial

Bloß nicht hinhören!3

■ Titelstory

Einfach mal Platz geschafft6

■ Branche

„Unser Augenmerk liegt auf aktiver Schadensbegrenzung“8

Für noch mehr Zuverlässigkeit und Flexibilität9

Optimale Unterstützung10

Spezialist für Sonderlösungen bei Toren12

Neuer Vertriebsleiter13

Objektberater für Österreich14

Geschäftsführer der Fensterverbände14

Wechsel in der Geschäftsführung14

Geschäftsführung erweitert15

Neuer Stützpunkt15

Lokales Engagement für den Fußball16

„Jecke Öhrcher“ freuen sich über Spende16

Miss und Mister Handwerk für 2019 gewählt17

■ Objekte

Wohnbauprojekt Laendyard, Wien:
Fantastische Aussicht18

„Niederfinow Nord“, Brandenburg:
Partner mit hohem technischen Verständnis20

Neues Produktprogramm:
Denn Gäste lieben es gemütlich22

■ Technik

Die richtige Befestigung24

Neue smarte Welten25

Umweltentlastend und sparsam26

Besonders wärme gedämmt28

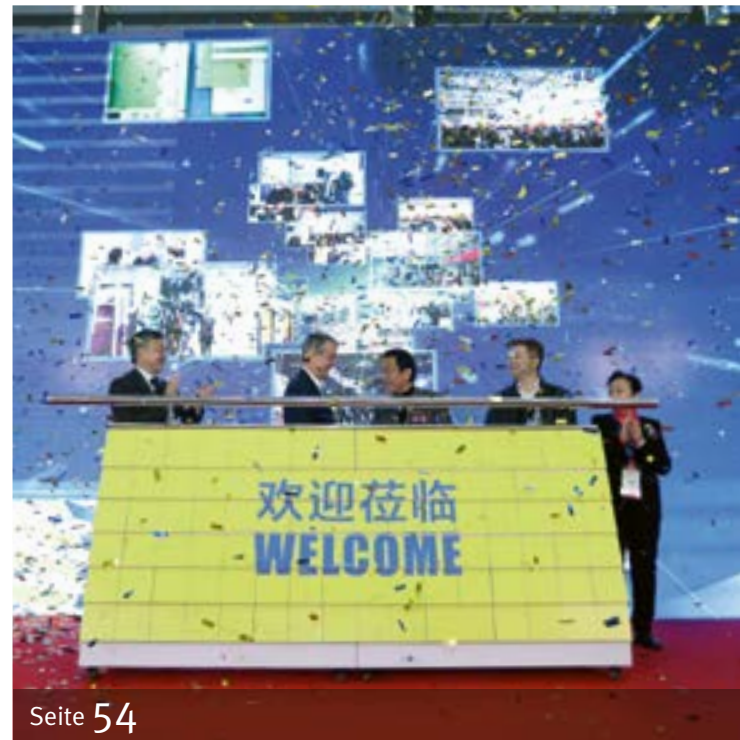
Funk-Solarantrieb für Rollläden29

Produkte

Aktuelle Produktneuheiten 30-47

Markt

Erfolgreiches Jahr 48
Weiter auf Wachstumskurs 49
Auszeichnung erhalten 50
Großartige Auszeichnungen 51
Vorteile für alle Seiten 52
Neu aufgelegt 53



Seite 54

■ Messen und Veranstaltungen 54
■ Inserenten- und Unternehmensverzeichnis 56
■ Rückblick 58
■ Impressum 58



Hella

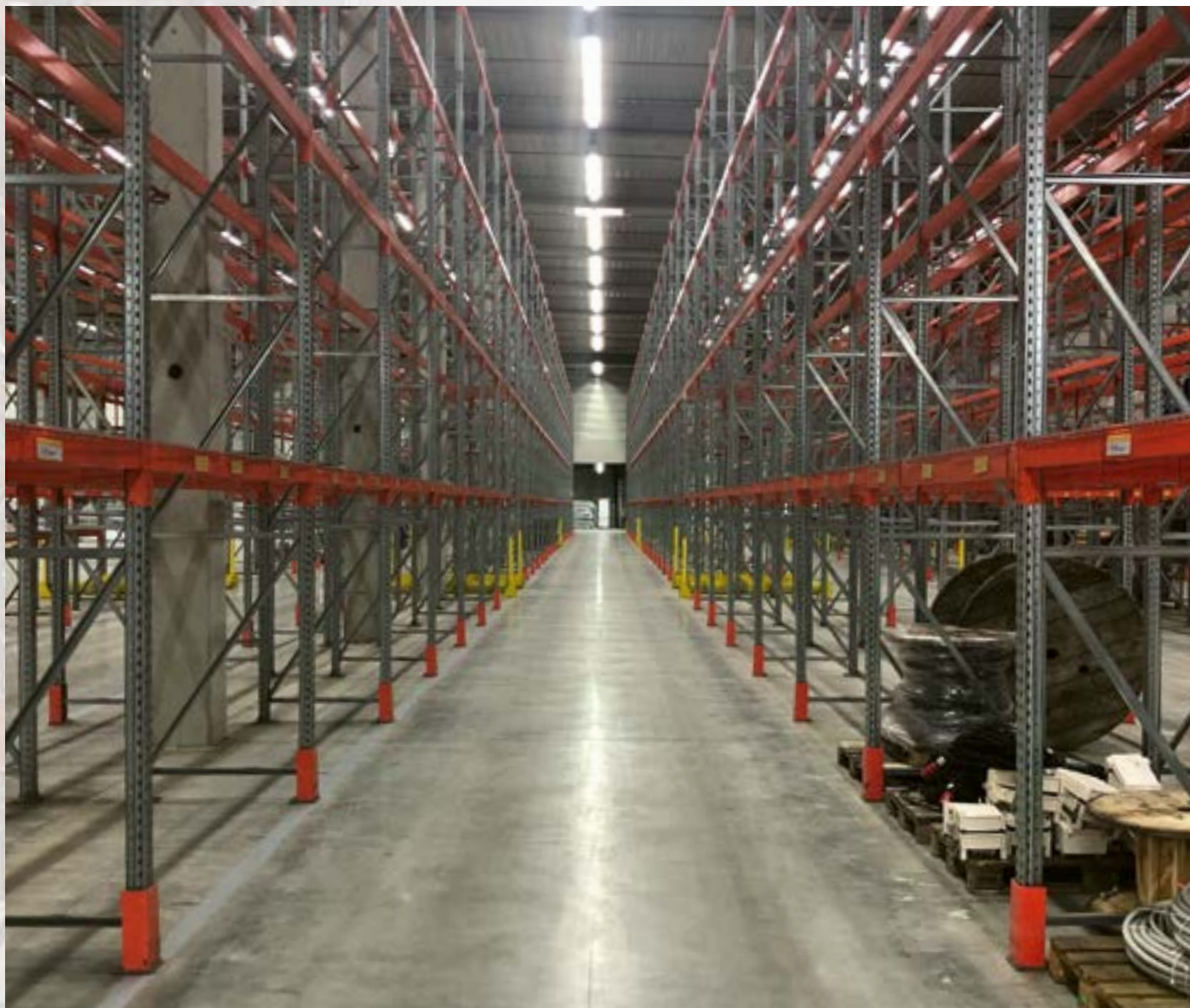
Zum Titel

Ob fröhlich gestreift oder elegant gedeckt: Mit Markisen von HELLA werden Terrassen zu Lieblingsplätzen. Dank einer blendfreien und gleichmäßigen LED-Ausleuchtung kann jetzt auch nachts das Leben bunter gestaltet werden.



HOLZKLAPPLÄDEN VON HEYDEBRECK

Why not?



Fotos (4): © Hella

Die im Aufbau befindlichen Hochregale haben den Besuchern einen ersten Eindruck in die insgesamt 130 Meter tiefen Produktions- und Lagerhallen gegeben.

HELLA-Werk in Werne wird weiter ausgebaut

Einfach mal Platz geschafft

Spätestens mit der Rückkehr von Martin Seifert zur HELLA Markisen-Produktion in Werne (Westfalen) waren die Weichen für eine Erweiterung gestellt. Bei einem Kundenevent Anfang Februar mit ca. 100 Fachhändlern wurden die neuen zusätzlichen Produktionsstätten für Fassadenmarkisen, den neu entwickelten ZIP-Systemen und den Outdoor-Systemen mit ca. 15.000 Quadratmetern vorgestellt.

Weiße Wege müssen die Mitarbeiter im Industriegebiet dabei nicht gehen, denn die neue Fertigung befindet sich gegenüber des Werks Werne im ehemaligen Vertriebszentrum West von IKEA. So konnte vor allem auch der langfristige Platzbedarf für die Zukunft gesichert werden.

Mit Weitsicht geplant

Neben den verschiedensten Varianten von Markisen und der technischen Konfektion werden in Zukunft auch Outdoor-Systeme von HELLA hier gebaut. „Wir wollen damit unsere Produktionsprozesse noch wei-

ter optimieren, um neben perfekter Qualität auch die Lieferzeiten in dem stark boomenden Markt zu verkürzen. Natürlich sollen dabei auch die Stückzahlen gesteigert werden können“, erklärt der Geschäftsführer Produktion des Standorts Martin Seifert.

Kunden näher ans Produkt bringen

Aber nicht nur die neuen Hallen waren der Grund für das Kundenevent in Nordrhein-Westfalen. „Wir wollen unseren Kunden in Zukunft unsere Produkte nicht nur mit Mustern und Prospekten näherbringen und erklären“, erzählt Vertriebsleiter Fachhandel Gordon Zapf. „Aktuell ging es uns darum die vielen großen und kleinen Details bei der Produktion zu zeigen, die unsere Produkte ausmachen und den Fachhändlern Alleinstellungsmerkmale beim Verkauf zu bieten.“

Besonders engagiert sah man hier die Produktionsmitarbeiter von HELLA, die sozusagen Premiere hatten, wenn es darum



Mit viel Enthusiasmus erklärten die HELLA-Mitarbeiter den Besuchern ihren Produktionsplatz und ermöglichten damit einen tiefen Einblick in die Technik.



Gebietsleiter David Koch und Hendrik Frentzen, Assistent der Geschäftsführung, moderierten am Abend sehr gekonnt durch die Gesprächsrunde mit der Geschäftsführung und den Inhabern von HELLA.

ging, die Produktvorteile und die Herstellung von Armen, Konfektion oder den Zusammenbau der unterschiedlichen Markisentypen zu erklären. Für die Besucher wurde somit eine äußerst interessante, praxisnahe und informative Werksführung geboten.

Kommunikation im Vordergrund

Die Führungen endeten im Outdoor-Village, das mit Lamellendächern, Pergolen und Terrassenmarkisen im Versandlager der neuen Hallen aufgebaut wurde. Für die Be-

sucher eine gute Gelegenheit, sich mit den HELLA Mitarbeitern und den Kollegen auszutauschen.

Auch der Abend stand ganz im Zeichen der Kommunikation. Der Gebietsleiter David Koch und der Assistent der Geschäftsführung, Hendrik Frentzen, führten sehr souverän durch die Gespräche mit HELLA-Inhaber Franz Kraler, den Geschäftsführern Andreas Kraler (ebenfalls Inhaber), Christian Schaller, Martin Seifert und Vertriebsleiter Fachhandel Gordon Zapf. Die Fachbetriebe konnten so viele Details zur Zukunft in der Zusammenarbeit mit HELLA erfahren. Als wichtigste Botschaft des Abends galt die klare Aussage, dass der deutsche Fachhandel im Fokus der HELLA steht.

www.hella.info



Die Betriebsführung in den neuen Produktionshallen von HELLA kam bei den Gästen rundum gut an.

„Unser Augenmerk liegt auf aktiver Schadensbegrenzung“

Es erinnert an den Wettlauf der Autoknacker mit der Automobilindustrie: Die kriminelle Kreativität der Hacker auf der einen Seite und die geballte Expertise der Cyber-Sicherheitsindustrie auf der anderen. Mal haben die einen die Nase vorn, mal die anderen. Fakt ist, wenn etwas passiert, wird es schnell ungemütlich und meist sehr teuer. Was also tun? Signal Iduna-Experte Dr. Andreas Reinhold erklärt im Gespräch mit dem RTS Magazin, wie Handwerksbetriebe vorbeugen können.

RTS: Herr Reinhold, die Gefährdungslage für Hacker-Angriffe hat sich nach Angaben des Bundesamtes für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) weiter verschärft – betrifft das auch kleinere und mittlere Betriebe?

Dr. Andreas Reinhold: Leider ja! Es ist schon paradox: Kleine und mittlere Betriebe neigen dazu, die Gefahr zu unterschätzen. Sie halten sich für zu unbedeutend und sind durch ihre Sorglosigkeit noch stärker gefährdet. Wie das BSI beobachtet, wurde jede dritte mittelständische Firma bereits Opfer von Cyber-Kriminellen. Mehr als zehn Prozent davon sogar mehrfach.

RTS: Und wie soll eine Versicherung vor Internet-Angriffen schützen?

Dr. Andreas Reinhold: Wir können den Hackern zwar nicht das Handwerk legen. Aber zusammen mit unserem Kooperationspartner, Perseus Technologie GmbH, können wir Firmen dabei unterstützen, es digitalen Eindringlingen so schwer wie möglich zu machen. Schlussendlich stehen wir natürlich für die finanziellen Folgen eines Cyber-Schadens ein. Denn die Kosten sind kein Pappenstiel.

RTS: Wie teuer ist sowas denn?

Dr. Andreas Reinhold: Im Schnitt müssen kleine und mittlere Betriebe nach Cyber-Attacks von einem Schaden in der Größenordnung von 10 000

Euro aufwärts bis zu mehreren 10 000 Euro ausgehen.

RTS: Und sind Cyber-Versicherung denn auch für einen kleinen Handwerksbetrieb erschwinglich, sprich was kostet so ein Schutzpaket?

Dr. Andreas Reinhold: Das richtet sich nach der Größenord-

sprich Ihr Betrieb lahmgelegt ist und bezahlen dann die Rechnung. Unser Augenmerk liegt auf aktiver Schadensbegrenzung. Damit ist unseren Kunden am meisten geholfen. Wenn erstmal alle Räder stillstehen, weil ein Hacker Lösegeld verlangt, dann ist Gefahr im Verzug. Dann muss gehandelt werden und zwar rou-



Dr. Andreas Reinhold ist bei der Versicherungsgruppe als Bereichsleiter unter anderem für modernen Cyber-Versicherungsschutz zuständig.

nung des Betriebes. Monatlich gerechnet beginnt der Schutz bei uns für kleine Betriebe bei 20,73 Euro. Mit der Perseus-Clubmitgliedschaft bekommt der Kunde nochmal einen Rabatt von 10 Prozent auf die Versicherung. Für die Clubmitgliedschaft sollten pro Monat 24,00 Euro zurückgelegt werden, alles inklusive Steuern.

RTS: Sie haben zusammen mit Perseus den digitalen Schutzschild auf den Markt gebracht. Was steckt da alles drin?

Dr. Andreas Reinhold: Der Schutzschild umfasst drei Komponenten: Vorkehrungen zur IT-Sicherheit, also Prävention, sowie Erste-Hilfe-Maßnahmen und natürlich den Cyber-Versicherungsschutz. Wir warten also nicht teilnahmslos ab, bis das Kind in den Brunnen gefallen,

miniert. Dazu braucht es schnellen Zugriff auf die nötigen Experten.

RTS: Sie setzen aber doch schon an bevor etwas passiert?

Dr. Andreas Reinhold: Genau. Stellt ein Betrieb beispielsweise Auffälligkeiten in seiner IT oder auf seiner Webseite fest, kann er sich an eine 24-Stunden-Hotline wenden, die eine Art Erste-Hilfe am Telefon anbietet. In 70 Prozent der Fälle ist das Problem damit behoben.

RTS: Und wenn nicht?

Dr. Andreas Reinhold: Wenn die ambulante Hilfe nicht ausreicht, helfen unsere Dienstleister vor Ort weiter.

RTS: Und wann und was zahlt die Versicherung?

Dr. Andreas Reinhold: Der Cyber-Schutz zahlt unter anderem die Kosten für die Fachleute, die den Schaden beurteilen und beheben, sogenannte Forensiker. Die sind nicht gerade preiswert. Die Versicherung deckt auch Schäden ab, die durch Fahrlässigkeit zum Beispiel von Mitarbeitern entstehen, etwa beim Öffnen eines verseuchten Anhangs in einer E-Mail. Das sind sogenannte Vermögensschäden, die decken wir auch infolge von Datendiebstahl, -manipulation oder Cyberspionage. Ebenfalls versichert sind die Kosten für Rechtsberatung und Krisenmanagement, um den guten Ruf der Firma zu retten. Darüber hinaus sind die Kosten für einen Betriebsstillstand optional versicherbar. Das Paket ist so vielseitig wie das Bedrohungsszenario. Im Kern deckt es sowohl die dem Betrieb selbst entstandenen Schäden ab als auch eventuelle Schadenersatzansprüche Dritter, etwa von Geschäftspartnern.

RTS: Wo drückt der Schuh denn noch?

Dr. Andreas Reinhold: Tja, die meisten denken bei Hackerangriffen an den bösen Unbekannten im Kapuzenpulli. Das ist leider auch so ein Irrglaube. Viel häufiger stecken unachtsame oder rachsüchtige Mitarbeiter und Ex-Mitarbeiter dahinter.

RTS: Dagegen kann man wenig tun, oder?

Dr. Andreas Reinhold: Ein gutes Betriebsklima ist schon von Vorteil. Das A und O ist Aufklärung und Sensibilisierung. Der Perseus Cyber Security Club (PCSC) bietet Betrieben Mitarbeiterschulungen an. Das ist ein ganz entscheidender Baustein zur Cyber-Sicherheit. Club-Mitglieder erhalten einen Beitragsnachlass auf die Versicherung und umgekehrt.

RTS: Herr Dr. Reinhold, vielen Dank für das Gespräch!

www.signal-iduna.de

Für noch mehr Zuverlässigkeit und Flexibilität

Nachdem sich Alukon 2015 am Firmensitz Konradsreuth um mehr als 12 000 Quadratmeter vergrößert hat und 2017 der Zusammenschluss mit Schlotterer rollcom, heute Alukon Haigerloch, folgte, entschied der Hersteller von Rollläden, Sonnen- und Insektenschutzlösungen, diese Veränderungen mit einer neuen Corporate Identity zu festigen und nach außen widerzuspiegeln. Der neue, öffentliche Auftritt von Alukon steht für Flexibilität, Zuverlässigkeit und Kundennähe.

Mit 500 Mitarbeitern und zwei Standorten im bayerischen Konradsreuth und im schwäbischen Haigerloch hat sich Alukon zu einem der führenden Anbieter im Bereich Rollläden, Sonnen- und Insektenschutz etabliert. Der Erweiterungsbau stellt Alukon am Standort Konradsreuth neue räumliche Kapazitäten bereit und ermöglicht zukünftiges Wachstum. Mit dem Bau eines neuen Werkes in Haigerloch steht Alukon zudem nicht nur für die regionale Nähe zum Kunden, sondern auch für die Optimierung der Arbeitsabläufe, was eine schnelle Auslieferung der Produkte ermöglicht.

Um diese Veränderungen auch nach außen zu zeigen, hat sich der Hersteller für eine neue Corporate Identity mit neuem Firmenlogo entschieden. Das neue Logo wurde erstmalig auf der BAU 2019, der Weltleitmesse für Architektur, Materialien und Systeme, präsentiert.

Im Zuge des Wandels bei Alukon hat der Hersteller auch

Fotos (v.): © Alukon



Der Firmensitz in Konradsreuth wurde 2015, bedingt durch das stetige Wachstum der letzten Jahre, durch umfassende Baumaßnahmen erweitert.

seinen Online-Auftritt optimiert. Die neue Website zeigt sich benutzerfreundlich, modern gestaltet und auf dem neusten Stand der Technik. Für Architekten, Händler und Verarbeiter bietet der neue Webauftritt aber nicht nur Informationen rund um Sonnen- und Insektenschutz, sondern auch zielorientierte Fachportale, in denen unter anderem Planungsunterlagen und technische Details zu finden sind.

„Wir entwickeln uns stetig weiter und freuen uns, dies mit unserem neuen Auftritt auch unseren Partnern widerzuspiegeln“, so Klaus Braun, Geschäftsführer bei Alukon.

www.alukon.com



Das neue Firmenlogo wurde erstmalig auf der Messe BAU in München offiziell vorgestellt.



Der neue Online-Auftritt hält für Architekten, Händler und Verarbeiter stets die neuesten Informationen rund um Sonnen- und Insektenschutz bereit.



Der Neubau im schwäbischen Haigerloch soll für mehr Flexibilität in der Produktion sorgen, individuelle Kundenwünsche und eine zuverlässige sowie schnelle Auslieferung der Produkte ermöglichen.

Optimale Unterstützung

Marken und innovative Markenkonzeppte unterstützen den Fachhandel, Online-Aktivitäten gewinnen dabei zunehmend an Bedeutung. Duette Wabenplissee wurde von den Lesern einer Fachzeitschrift zum Jahresbeginn zum vierten Mal in direkter Folge zur „Besten Marke“ ausgezeichnet. Darüber hinaus erhielt der neue Duette Energiesparrechner die Auszeichnung „Beste Innovation des Jahres 2018“. Das war Anlass zum Gespräch mit drei erfolgreichen Raumausstattern. Katharina Berndt, Raumgestaltung Vespermann aus Göttingen, Carola Grote-Sticka, Raumausstattung Grote aus Salzgitter und Ronald Warneke, bo-de-ga Raumdesign aus Berlin, beantworteten uns einige Fragen.

RTS: Handel im Wandel – welche Veränderungen erfahren Sie durch das Internet?

Katharina Berndt: Wir sind im Internet mit unserer Website präsent und bekommen darauf viel positive Resonanz. Die Website ist für uns wie ein zweites Schaufenster. Hier präsentieren wir unser Produktangebot, unsere Leistungen, unser Team und der interessierte Kunde bekommt einen Eindruck von uns. Kunden suchen gezielt nach Partnern für Innenraumgestaltung. Über die Website finden Sie uns, und das in einem großen Umkreis. Das kann kein Schaufenster leisten. Wir sind überzeugt, dass der stationäre Handel ohne Online-Präsenz in Zukunft nicht mehr funktionieren wird. Und noch eine weitere Erfahrung: Im Gegensatz zu den Anbietern von Fertigprodukten haben wir keine Probleme, dass das Internet zu Preisgesprächen missbraucht wird.

Carola Grote-Sticka: Ich erfahre eine große Veränderung durch das Internet. Die größte Veränderung ist das große Wissen, das unsere Kunden mitbringen. Mittlerweile informieren sich alle Kunden vorab über die Produkte, die sie interessieren und auch über uns. Neue



Katharina Berndt: „Wir sind im Internet mit unserer Website präsent und bekommen darauf viel positive Resonanz. Die Website ist für uns wie ein zweites Schaufenster.“

Kunden haben sich vorher fast immer unsere Website angeschaut, kennen unseren Stil, unser Angebot und unser Leistungsspektrum. Und sie haben meist ein gutes Produktwissen, wie z. B. über die Duette Website, kennen den Unterschied zwischen Plissee und Wabenplissee und fragen uns gezielt nach der möglichen Energieeinsparung durch Duette Wabenplissee. Das überrascht uns immer wieder und es ist sehr gut, da wir hierüber die Wünsche schnell erkennen und viel zielorientierter beraten können.

Ronald Warneke: Wir stehen für hochwertige Innenraumgestaltung und Maßkonfektion und deshalb ist unser gutes Markensortiment, unser Know-how und unsere kreative Beratungsleistung vor Ort der Schlüssel zum Erfolg. Wir verkaufen keine SB-Produkte, die es überall gibt. Das Internet bietet uns eine Vielzahl an Möglichkeiten uns zu präsentieren, zu kommunizieren, Kunden zu inspirieren. Das sind großartige Chancen, die wir als Unternehmen auch nutzen. Wir haben eine inspirierende Website und sind auf Twitter, Instagram und Facebook aktiv.

RTS: Welche Erfahrung haben Sie mit Social-Media-Aktivitäten?

Katharina Berndt: Über Facebook posten wir aktuelle Ange-

bote, kurzfristige Aktionen, Inspirationen von Messebesuchen und Trendinfos. Diese Infos gefallen, das sehen wir an den vielen Likes, eine spürbare Belebung im Ladengeschäft erfahren wir darüber weniger. Diese kommt nachweislich über die Website.

Carola Grote-Sticka: Über Facebook und Instagram posten wir kleine Beiträge mit besonders attraktiven Dekorationen, wenn wir einen hippen Sessel fertig gestellt haben oder eine auf die Jahreszeit abgestimmte witzige Dekoidee als Inspiration. Diese Bilder sorgen für Gesprächsstoff und nach einem Post kommt immer der ein oder andere Kunde ins Geschäft.

Ronald Warneke: Das ist für uns Networking und Akquise. Wir posten regelmäßige Bilder

mit besonders chicen und ausgefallenen Arbeiten. Das sind crazy Wandgestaltungen, spezielle Bodenverlegungen oder eben chice Fensterdekorationen. Wenn neue Kollektionsbücher kommen, wie zum Beispiel die Elitis Tapetenbücher mit Muscheln, dann posten wir das und das interessiert unsere Kunden, macht neugierig. Wir zeigen auch spektakuläre handwerkliche Arbeiten, z. B. wenn Sessel geschnürt werden. Damit wollen wir den Nachwuchs erreichen und zeigen, wie kreativ, vielseitig und interessant unser Beruf ist. Die Beiträge werden geteilt und wir bekommen darüber immer wieder ganz neue Kontakte und das sogar bis nach Italien. Unsere Tweets führen auch auf Facebook und Instagram, so dass wir online gezielt arbeiten und wirklich viel erreichen.

RTS: Welche Bedeutung haben bei Ihnen Markenkonzeppte?

Katharina Berndt: Diese haben eine große Bedeutung. Sie schenken uns Image und sie bringen uns Kunden. Über die Websites unserer Premiummarken wie z. B. Jab oder Duette Wabenplissee sind wir als Fachhändler aufgeführt. Darüber werden auch wir sichtbar und darüber finden uns die Kunden, denn diese suchen gezielt nach Marken.

Carola Grote-Sticka: Marken stehen bei uns für Qualität und Anspruch. Und Marken sind



Carola Grote-Sticka: „Marken stehen bei uns für Qualität und Anspruch. Und Marken sind begehrt.“



Foto: © Warneke

Ronald Warneke: „Wir nutzen insgesamt das Angebot an Werbemitteln und POS-Aktionen, das uns zur Verfügung gestellt wird.“

begehrlich. In unseren Posts kennzeichnen wir die Markenprodukte, so dass die Kunden dann direkt auf die jeweiligen Websites kommen und dort ein Markenerlebnis erfahren. Umgekehrt bringen uns die Werbekampagnen und Websites wie z.B. www.duette.de auch Kunden ins Geschäft. Wir sind Duette Fachhändler und die Anzeigenkampagne generiert auch Nachfrage. Kunden fragen dann auch gezielt nach dem Original Duette Wabenplissee.

Ronald Warneke: Marken sind für uns unglaublich wichtig. Sie werden gesucht und ihr hochwertiges Image überträgt sich auch auf uns. Wir nutzen dies, präsentieren die Marken auf unserer Website und profilieren uns auch über dieses hochwertige Markenportfolio. Darüber hinaus sind wir verlinkt und der Besucher der Website kann dann in die jeweilige Markenwelt eintauchen. Im Gegenzug erzielen die Markenkampagnen und Websites von Duette Wabenplissee, von Jab und vielen mehr natürlich auch Nachfrage.

RTS: Nutzen Sie das Online-Angebot von Duette Wabenplissee? Welche Bedeutung hat der Duette Energiesparrechner für Sie?

Katharina Berndt: Die Duette Kollektion gibt mit schönen Interieurfotos allein schon viel Inspiration. Darüber hinaus nutzen wir gern die Duette Prospekte, die wir einfach online und kostenlos bestellen können. Der Duette Energiesparrechner ist ein absolutes Highlight

für uns, da die Nachfrage nach nachhaltigen Produkten stark anwächst. Dabei achten Frauen mehr auf Gefühl und Farbe, wo hingegen die Männer auf klare Fakten Wert legen. Der Energiesparrechner liefert diese und so wird der Mehrwert vom Original Duette Wabenplissee sichtbar.

Carola Grote-Sticka: Wir nutzen die Fotos für unsere Website, denn diese inspirieren unsere Kunden. Darüber hinaus arbeiten wir verstärkt mit dem Duette Energiesparrechner. Das Thema Nachhaltigkeit entwickelt sich zu einem Trendthema und das ist gut so. Deshalb ist die über den Energiesparrechner nachweisbare Energieeffizienz von Duette Wabenplissee eine großartige Verkaufsförderung.

Ronald Warneke: Wir nutzen insgesamt das Duette Angebot an Werbemitteln und POS-Aktionen, das uns zur Verfügung gestellt wird. Das fängt beim Aufsteller an der zeigt, dass wir ein Duette Fachhändler sind und geht über Musterfenster bis hin zu den attraktiven Prospekten. Duette Flyer legen wir unserer Korrespondenz bei und wir arbeiten immer mit großen Duette Produktmustern, denn unsere Kunden legen Wert auf hochwertige Raumgestaltung, wollen die Farbe im Original sehen und das Original Duette Wabenplissee auch fühlen.

RTS: Vielen Dank für Ihre Antworten!

www.duette.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



SATTLER 
thinking highTEX

Spezialist für Sonderlösungen bei Toren



Geschäftsführer Stefan Kater, Entwicklungsleiter Reinhold Walker und die Mitarbeiterin Julia Kessens vor dem ausgezeichneten Sektionaltor.

Auf der Sicherheits-Leitmesse Security im Herbst vergangenen Jahres in Essen wurde der Hersteller Jansen Tore GmbH & Co. KG für das Einbruchschutz-Sektionaltor, welches der Einbruchschutzklasse WK5 entspricht, mit dem „Security Innovation Award“ in Silber ausgezeichnet. Nicht zuletzt war dies ein Anlass für die Redaktion vom RTS-Magazin, den vorrangig auf Brandschutzstore spezialisierten Hersteller unweit der Kleinstadt Meppen im nord-westlichen Niedersachsen einmal zu besuchen.

Surwold heißt der kleine Ort im Emsland, in dem 1981 Ludwig Jansen die Firma Jansen Tore gründete. Auch wenn das Unternehmen seit Jahren zu den Marktführern im Bereich innovativer Tore zählt, der Stammsitz ist auch heute noch in der knapp 4500 Einwohner zählenden Gemeinde. „Da wir hauptsächlich Brandschutzstore und Sondereinstellungen herstellen, zudem die Normen in den verschiedenen Ländern dieser Welt

sehr unterschiedlich sind, beliefern wir hauptsächlich Kunden in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Dort sind die Anforderungen an den Brandschutz den unseren recht ähnlich, was unsere Arbeit erleichtert“, sagt Stefan Kater, Geschäftsführer des Unternehmens.

Handarbeit und Sonderlösungen

Diese Spezialisierung stellt auch eindeutig einen Wettbewerbsvorteil dar. „Wir bieten ein sehr breites Portfolio an Sondereinstellungen, und stehen daher nicht immer in direktem Wettbewerb“, so der Geschäftsführer weiter. Und noch eins stellt er direkt klar: „Eine Produktion, bei der vorne an der Produktionsstraße etwas eingegeben wird und am Ende ein fertiges Tor vom Band fällt, gibt es bei uns nicht.“ Alles Handarbeit, Sonderlösungen und keine einfache Standards bedeutet das frei übersetzt – getreu der Fir-

mendevise „Qualität hat oberste Priorität“.

Das Portfolio umfasst auch Brandschutz-Rollstore. Diese sind T30 geprüft und bieten zudem auch noch optional Rauchschutz. Sektionaltore sind nicht nur in T30, sondern auch in T90 zu erhalten. Bei beiden Ausstattungen ist Rauchschutz optional wählbar. Beim T30 Sektionaltor ist man der einzige Anbieter, der in einem solchen Brandschutz-

tor eine Schlupftür einbauen darf. Hub- bzw. Teleskophubtore bis T90 und Schiebe- oder Stapeltore bis Feuerschutzklasse T90 – bei Jansen Tore ist jede technische Torvariante als Brandschutzlösung zu bekommen, Staffeltore sogar bis T120.

Brandschutzschiebetore über Eck

Was das Unternehmen zudem auch noch auszeichnet, sind aufwändige Sonderlösungen. Brandschutzschiebetore über Eck, halbrund geformte Rauchschutzhubtore oder spezielle Lösungen für Veranstaltungs- oder Messegebäude und auch Museen zählen zu den ungewöhnlichen Exponaten, die das Unternehmen immer wieder produziert. „Wir werden auch den Besonderheiten für maritime Lösungen gerecht und liefern ebenso Systemlösungen für den Hochbau“, ergänzt Stefan Kater.

Neben dem Brandschutz wurde der Einbruchschutz in letzter Zeit immer mehr ein Thema, schließlich sollten die Tore von Jansen nicht nur vor Rauch und Feuer schützen, sondern insbesondere bei Unternehmen oder auch Instituten ungebetene Gäste fernhalten. „Angefangen hat das Thema mit einem Einbruchschutz-Schiebetor WK3“, berichtet der Geschäftsführer. Daraus wurde dann das Sektionaltor WK3



Geschäftsführer Stefan Kater in der Produktion des Unternehmens.

entwickelt, welches wiederum die Basis für das auf der Security prämierte Sektionaltor WK5 darstellte.

Anstoß durch Kundenanfragen

„Ein Berliner Planungsbüro, das gerade ein National-Museum in Skandinavien plante, hatte bei uns angefragt. Die benötigten solch ein Tor“, erklärt Stefan Kater, was den Anstoß zu dieser Entwicklung gab. „Häufig waren es Kundenanfragen, die uns bewogen haben, neue Dinge zu entwickeln.“

Die größte Herausforderung, die seitens Jansen Tore zu meistern war, galt der Widerstands-

fähigkeit gegen die Schneidwerkzeuge. Denn ein Tor der Widerstandsklasse 5 muss Attacken mit Bohrmaschinen, Stich- oder Säbelsägen sowie Winkelschleifern 15 Minuten lang standhalten, ohne dass die Täter auch nur annähernd eine Öffnung erreichen, die ihnen ein Durchgreifen oder gar Durchschlüpfen ermöglicht.

„Entsprechend sind viele Stahlbauteile verbaut und das Tor besteht aus mehreren Schichten“, berichtet Reinhold Walker, Entwicklungsleiter im Unternehmen. Insgesamt bezeichnet er das Tor als „interessanten Materialmix, der die verschiedenen Materialien miteinander verbindet.“

Enge Oberflächenvorgaben

Insgesamt waren laut Reinhold Walker die 15 Mitarbeiter aus der Entwicklungsabteilung am Aufbau des Tores beteiligt, das längst das Museum im hohen Norden sichert. Die Oberflächenvorgaben seitens der Auftraggeber waren sehr eng gefasst. Es musste mit einer extrem widerstandsfähigen Lackierung versehen werden, was Jansen Tore die Aufgabe wesentlich erschwerte. Als Basis für die Entwicklung griffen Reinhold Walker und seine Kollegen auf ihre Industrietore zurück. „Man guckt eben immer, was man schon hat, um das als

Basis für Weiterentwicklungen zu nutzen und nicht bei Null anzufangen.“

Herausgekommen ist das prämierte Einbruchschutz-Sektionaltor WK5. Es ist 84 Millimeter stark und bringt pro Quadratmeter Torfläche ganze 60 Kilogramm auf die Waage. Das skandinavische Museum brauchte es in den Maßen von etwa 10 mal 5 Metern. „Erfolgreich geprüft ist es aber sogar für eine Torgröße von 12 mal 8 Meter“, erklärt Stefan Kater. Schließlich ist das Einbruchschutz-Sektionaltor WK5 eine Bestätigung der Firmenphilosophie: „Klasse statt Masse“.

www.jansentore.com

Neuer Vertriebsleiter

Mit Ulli Klein stellte Selve jetzt einen neuen Gesamtvertriebsleiter vor. Der 38-Jährige möchte für noch mehr Bewegung und direkten Kundennutzen sorgen sowie das Zusammenspiel von Vertrieb und Marketing stärker fokussieren. Seit Februar hat der Diplom-Wirtschaftswissenschaftler die Verantwortung für den deutschlandweiten Außendienst, für den Vertriebs-Innendienst und die komplette Exportabteilung übernommen.

Nach langjähriger Vertriebstätigkeit in Konzernen hat Ulli Klein vor allem „die Agilität und Schlagkräftigkeit eines mittelständischen Familienunternehmens wie Selve“ gereizt: Bei der ständigen Weiterentwicklung des Portfolios und der Umsetzung von Kundenwünschen will er sich zielgerichtet einbringen.

Detaillierter Überblick

In einem familiär geprägten Traditionsunternehmen, das seit mehr als 150 Jahren erfolgreich am Markt agiert und vom Gründergeist sowie der kontinuierlichen Fortentwicklung seines erstklassigen technischen Know-hows lebt, sieht Ulli Klein optimale Bedingungen und Voraussetzungen, sich durch mehr



Der neue Vertriebschef Ulli Klein will für mehr Bewegung und direkten Kundennutzen sorgen.

„Hands-on“ im Tagesgeschäft noch stärker zu entfalten. Der gebürtige Bremer löst als neuer Gesamtvertriebschef Christian Pfeffer ab. Ulli Klein zeichnet seit Anfang Februar für die Leitung des insgesamt 40-köpfigen Vertriebsteams verantwortlich.

In den letzten Wochen hat sich der neue Vertriebschef ein genaues Bild von der vertrieblischen Aufstellung des Spezialisten für Antriebs-, Steuerungs- und Rollladentechnik gemacht. So hat Ulli Klein bereits die deutschlandweiten Gebietsverkaufsleiter bei verschiedenen Kundenbesuchen begleitet. Gleiches gilt für den internationalen Bereich, auch hier hat er sich einen detaillierten Über-

blick verschafft. Auch weltweit setzen immer mehr Fachkunden auf „Made in Germany“. Für das durchgängige Programm von Komplettanbieter Selve gebe es an den jeweiligen Märkten noch viele Potenziale: „Die wollen wir heben und neue Prioritäten bei der Produktauswahl und Vermarktung setzen.“

Kurze Entscheidungswege

Die Rollladen- und Sonnenschutzbranche ist für ihn ein neues Betätigungsfeld, der Außendienst ist seit Langem seine berufliche Heimat: Ulli Klein verfügt über eine lange Vertriebsexpertise und war zu-

letzt für Smith & Nephew Deutschland tätig. Beim Medizintechnik-Unternehmen leitete er rund zwei Jahre das Key Account Management, verantwortete die Betreuung von Großkunden und den erfolgreichen Ausbau der Zusammenarbeit. Zuvor arbeitete der Diplom-Wirtschaftswissenschaftler mehr als sieben Jahre für den amerikanischen Pharmazie- und Konsumgüterhersteller Johnson & Johnson.

Die breite Palette an innovativen Produkten, die eigene Entwicklung und die hohe Fertigungstiefe von Selve gaben für den zweifachen Familienvater den Ausschlag, beim Lüdenscheider Unternehmen neue berufliche Herausforderungen anzugehen. Kurze Entscheidungswege, schnelle Umsetzung – damit kann das Unternehmen nachhaltig punkten. Mit passenden Strukturen, Prozessen und Strategien will Ulli Klein die Ressourcen am Markt zielgerichtet einsetzen und optimieren: „Die Vertriebsmannschaft ist technisch sehr versiert, das gilt es, in direkten Kundennutzen zu übersetzen.“

www.selve.de

Objektberater für Österreich

Ing. Michael Hofbauer hat zum Jahreswechsel die Funktion des Objektberaters bei Somfy Österreich übernommen. Der gelernte Hochbauingenieur wird projektspezifische Lösungen für automatisierten, dynamischen Sonnenschutz erarbeiten und so Architekten und Planer bei ihren Herausforderungen unterstützen.

Michael Hofbauer (31) kennt seine Zielgruppe bereits seit einigen Jahren aus unterschiedlichen Positionen. Der Absolvent der HTL Hochbau in der Wiener Neustadt war, nach seinem Start als Bautechniker bei REWE International, für die Architekten-



Michael Hofbauer wird projektspezifische Lösungen für automatisierten, dynamischen Sonnenschutz erarbeiten.

Foto: © Somfy

betreuung bei Austrotherm und nachfolgend bei AssaAbloy zuständig.

Bei Somfy ortet Michael Hofbauer eine spannende Aufgabe: „Wir müssen dem Architekten, Planer, Bauträger oder Investor projektspezifische Lösungen anbieten, damit er unsere Produkte auch wirklich bestmöglich einsetzt und ihr gesamtes Leistungsspektrum nutzt. Dazu müssen wir im Vorfeld das jeweilige Objekt genau kennenlernen, denn keines ist wie das andere.“

Somfy, Weltmarktführer bei Antrieben und Steuerungen für Rollläden, Sonnenschutz und

Tore, unterstreicht mit dieser Neubesetzung seinen Anspruch auf die Innovationsführerschaft in seinem Markt – vor allem auch bei der planenden Zukunft.

Michael Hofbauer: „Unsere Produkte bringen Komfort, Energiereduktion und Sicherheit in die unterschiedlichsten Häuser. Als Objektberater ist es meine Aufgabe, diese Anforderungen in jedem Gebäude durch maßgeschneiderte Konzepte optimal umzusetzen. Und so unsere Kunden täglich von unserem Mehrwert zu überzeugen.“

www.somfy.at

Geschäftsführer der Fensterverbände

Am 1. März 2019 hat Frank Lange (50) die Nachfolge von Ulrich Tschorn als Geschäftsführer des Verbandes Fenster + Fassade (VFF) sowie der Gütegemeinschaft Fenster, Fassaden und Haustüren e.V. angetreten. Frank Lange leitet den VFF zusammen mit Frank Koos, der wie bisher für Normung, Technik und internationale Aktivitäten zuständig ist.

Die Entscheidung, Frank Lange zum Geschäftsführer zu berufen, wurde von den Leitingsgremien der Fensterver-

bände einstimmig beschlossen. Frank Lange hat sein Studium an der Technischen Universität Braunschweig 1994 als Diplom-Wirtschaftsingenieur abgeschlossen, danach war er bei Lanco Lange Fenster- und Fassadenbau GmbH in Göttingen bis 2010 als Prokurist sowie als Technischer Leiter und Vertriebsleiter tätig. Im Anschluss machte sich Frank Lange selbstständig und gründete als geschäftsführender Gesellschafter die Projekt- und Beratungsgesellschaft Frami GmbH in Göt-



Foto: © VFF

Frank Lange ist der neue Geschäftsführer der Fensterverbände.

tingen. Nach dem Verkauf der Frami GmbH war er schließlich ab 2015 Prokurist und gesamtverantwortlich für die Niederlassung Leinefelde der Seufert Niklaus GmbH.

„Wir haben uns für Frank Lange als neuen Geschäftsführer der Fensterverbände entschieden, weil er ein ausgewiesener Brancheninsider ist und weil er für die Fachabteilung Holz/Metall langjährig im VFF-Präsidium vertreten war und in dieser Zeit auch in diversen Arbeitsgruppen des VFF mitgearbeitet hat“, betont VFF-Präsident Detlef Timm, der gemeinsam mit Oskar Anders, dem Vorsitzenden der Gütegemein-

schaft, die Verhandlungen führte und die Entscheidung vorbereitet hat.

„Die Nachfolge im Amt der Geschäftsführung ist eine Herausforderung, die ich gerne angenommen habe“, so Frank Lange zu seinem neuen Tätigkeitsfeld. „In dieser Position kann ich meine langjährigen praktischen Erfahrungen in der Branche einbringen. In den letzten zwei Monaten hatte ich Gelegenheit, das Team in der Geschäftsstelle, Partnerverbände und Mitglieder sowie die wesentlichen Themen und Aufgaben kennenzulernen.“

www.window.de

Wechsel in der Geschäftsführung

Rolf Thöne, seit 2016 Geschäftsführer bei der Teba in Duisburg, hat das Unternehmen Ende Februar 2019 auf eigenen Wunsch verlassen. Im Zuge seines Ausscheidens wurden die Verantwortlichkeiten in der Geschäftsführung angepasst.

Seit dem 1. März 2019 ist nun Reinhard Bühne Geschäftsführer, der bereits seit 2017 im Unternehmen als COO tätig ist. Carl-Heinz Schütte hatte den Übergabeprozess als Interims-CEO bis zum 28. Februar 2019 begleitet.

www.teba.de

Geschäftsführung erweitert

Die Hydro Building Systems Germany GmbH mit ihrer Marke Wicona wird seit Januar 2019 von einer dreiköpfigen Geschäftsführung geleitet: Ralf Seufert (Vorsitzender), Dr.-Ing. Werner Jäger (Technisches Marketing) und Geno Shulew (Finanzen).

Hintergrund dieser Erweiterung ist der mehrgleisige Wachstumskurs des Unternehmens. Dazu zählt unter anderem die Ausdehnung der internationalen Vertriebsaktivitäten in zusätzliche Länder in Südosteuropa. Die weiter gewachsene Produktpalette und das ausgeweitete Neukundengeschäft erfordern eine intensivere Betreuung der Marktpartner mit höherer persönlicher Präsenz vor Ort. Mit der auf der BAU vorgestellten



Dr. Werner Jäger, Ralf Seufert und Geno Shulew (v. l.) leiten seit Januar 2019 gemeinsam das Unternehmen.

Initiative „Infinite Aluminium by Wicona“ startet das Unternehmen die exklusive Wiederverwertung von End-of-life-Aluminium in den Produkten und setzt als Schrittmacher einen neuen Standard mit einem Anteil wiederverwerteten Materials von mindestens 75 Prozent. Bis Jahresende werden 40 Prozent des Wicona Programms umgestellt – das erfordert ebenso intensiven Einsatz auf Führungsebene wie der parallel vorgesehene Ausbau des Wicona Logistikzentrums.

Diesem umfangreichen Aufgabenspektrum kann Wicona mit dem neuen Führungskräfte-Trio optimal gerecht werden.

www.wicona.de

Neuer Stützpunkt

Im westfälischen Rheda-Wiedenbrück eröffnete das ift Rosenheim Ende des vergangenen Jahres eine Niederlassung: In der „Alten Wache“ des Schlosses Rheda befindet sich nun der neue Stützpunkt ift West.

„Damit haben wir gezeigt, dass wir zügig sein können“, sagte Dr. Jochen Peichl, Geschäftsführer des ift. „Denn von der Idee bis zur Umsetzung hat es nur ein knappes Jahr gedauert.“ Über die Notwendigkeit der Niederlassung gab es offensichtlich auch keine zwei Meinungen bei den Verantwortlichen. „So schön es rund um Rosenheim ist, ist uns dennoch klar, dass wir uns nicht gerade im Zentrum befinden“, so Jochen Peichl.

Rolf Schnitzler wird den Standort West leiten. „Im Februar 2018 war klar, dass wir ins Westfälische gehen“, berichtet er, auf die „Alte Wache“ sei man eher zufällig gestoßen. „Der Eigentümer war sehr kooperativ und zudem ist es eine wirklich tolle Location“, lobt Rolf Schnitzler.

Bislang hat man seitens des ift nur positives Feedback zu dem neuen Standort erhalten. Zwei neue Prüfer, darunter einer für Tore, wurden bereits einge-

stellt. Zudem wird Prüfer Bernd Saß, Spezialist für Schallprüfungen, von Rosenheim ins Westfälische wechseln. Mittelfristig sollen am ift West sechs bis acht

Mitarbeiter zum Einsatz kommen. Eigene Prüfstände wird es am Schloss des Fürsten Maximilian Erbprinz zu Bentheim-Tecklenburg nicht geben, sondern es werden die Prüfstände der jeweiligen Unternehmen genutzt. „Mit Firmen ohne eigenen Prüfstand nutzen wir das Technikum der Firma Athmer“, so Rolf Schnitzler. Die Wahl ist auf Athmer gefallen, „weil die mit ihren Dichtungen relativ neutral sind.“

Positives Feedback der Kunden

Die Kunden begrüßen den Standort ift West auf alle Fälle. „Es ist sehr angenehm, dass wir nicht mehr so weit fahren müssen. Der Tag Anfahrt entfällt. Jetzt ist die Zusammenarbeit viel direkter und effizienter“, meine stellvertretend für viele Eröffnungsgäste Karl-Heinz Welk, Leiter des Technologiezentrums bei Schüco.

www.ift-rosenheim.de



V. l.: Vor der „Alten Wache“ begrüßen Alexander Rost (Vertrieb ift), Rolf Schnitzler (Standortleiter ift West), Dr. Jochen Peichl (ift-Geschäftsführer), Oskar Anders (Vorsitzender des ift-Vorstands/Anders Metallbau), Fürst Maximilian von Bentheim-Tecklenburg und Matthias Fröhleke (ift-Geschäftsbereichsleiter Prüfung) die Gäste zur Eröffnung.

Lokales Engagement für den Fußball



Das lokal engagierte Familienunternehmen unterstützt den FC Ingolstadt 04 seit Anfang des Jahres als offizieller Partner.

„Mit unserem Unternehmenssitz in Gaimersheim bei Ingolstadt fühlen wir uns dem Verein eng verbunden“, sagt Gunther Wettengel, Geschäftsführer bei Caravita. „Er hat es

seit seinem Bestehen weit gebracht, zeitweise sogar schon bis in die Bundesliga, und ist mit seiner Ausdauer und seiner Einsatzbereitschaft ein echtes Vorbild. Wir haben bei Caravita eine ähnliche Historie und leben nach den gleichen Werten. Unser Team ist für unseren Erfolg das Wichtigste. Die Mitarbeiter sind hier zuhause und wir freuen uns, durch die Partnerschaft mit dem Verein unsere Heimatliebe auszudrücken.“

Für die Fans zeigt sich die Partnerschaft während der Heimspiele ihres Vereins in 20 Metern Bandenwerbung am Spielfeldrand. Zudem stellt Caravita individuell angefertigte schwarz-rote Big Ben Sonnenschirme, die auf der Piazza vor dem Fanshop und den Zugängen zu den Business-Bereichen im Audi-Sportpark Schatten spenden.

www.caravita.de

Teamgeist, Zielstrebigkeit und Fairness sind die Eigenschaften, die das Spiel des Zweitligisten FC Ingolstadt 04 bestimmen. Der junge Verein, der 2004 gegründet wurde, ist mit seiner einzigartigen Erfolgsgeschichte der Stolz der Region. Als lokal engagiertes Familienunternehmen unterstützt die Caravita GmbH, der Spezialist für maßgefertigte Sonnenschirme und Sonnensegel, den FC Ingolstadt 04 seit Anfang des Jahres als offizieller Partner.



Auf der Piazza vor dem Fanshop und an Zugängen zu den Business-Bereichen im Audi-Sportpark spenden individuell angefertigte Großschirme Schatten.

Fotos (2): © Caravita

„Jecke Öhrcher“ freuen sich über Spende



Udo Prell nahm den Spendenscheck von Angelika Freericks-Jaekel entgegen.

Sonnen-Sprosse e.V. schon seit vielen Jahren nachhaltige Projekte für junge Menschen in den Bereichen Bildung und Soziales. Und als Kölner Unternehmen besteht naturgemäß eine hohe Affinität zum Karneval. Was liegt da näher, als einen Karnevalsverein zu fördern? Die „Jecke Öhrcher“ sind ein Verein für Menschen mit und ohne Hörschädigung. Die Besonderheit des Chors: Er

singt bei seinen Auftritten Lieder und übersetzt die Texte gleichzeitig in Gebärdensprache.

Der Spendenbetrag von 1111 Euro hilft den „Jecke Öhrcher“ unter anderem dabei, die anspruchsvolle technische Ausstattung für die Hörgeschädigten sowie Gebärdenkurse für Eltern von betroffenen Kindern zu finanzieren. „Wir sind in und um

Köln mittlerweile recht bekannt, die Mitgliederzahlen steigen. Daher sind wir natürlich für jeden Zuschuss dankbar“, freut sich „Öhrcher“-Präsident Udo Prell. Nach der Scheckübergabe gab der Chor dann noch eine Kostprobe seines Könnens. Dabei wurden sie von Oliver Blum, dem bekannten Kölner Sänger und Komponisten, auf der Gitarre begleitet.

Angelika Freericks-Jaekel, Leiterin Personal und Finanzen bei Weinor, ist von dem Chor sehr beeindruckt: „Ich finde es fantastisch zu sehen, wie viel Freude vor allem die Kids bei ihrer Darbietung haben. Singen ist einfach eine wunderbare Sache – für Jung und Alt, mit oder ohne Handicap“.

www.weinor.de



Der Chor gab unter der Führung seiner Leiterin Katrin Kral sowie zum Gitarrenspiel des Kölner Komponisten Oliver Blum eine kleine Aufführung.

Miss und Mister Handwerk für 2019 gewählt

Die neue Miss Handwerk heißt Priyanka Balamohan. Die 23-jährige Konditorin und Bäckerin aus Köln konnte sich bei der Wahl auf der Internationalen Handwerksmesse (IHM) den Titel für das Jahr 2019 sichern. „Ich kann es kaum fassen. Damit habe ich gar nicht gerechnet, aber es fühlt sich toll an“, so die glückliche Siegerin kurz nach der Wahl. Der neue Mister Handwerk ist ein Maurer und heißt Robert Dittrich. Der 22-Jährige aus Leipzig freut sich, dass er sich gegen seine fünf Mitbewerber durchsetzen konnte: „Verdient hätten es auch die anderen Kandidaten. Ich freue mich natürlich trotzdem total.“

Bei der vorangegangenen Online-Wahl auf handwerksblatt.de wurden fast 10 000 000 Stimmen für die insgesamt zwölf Kandidaten abgegeben. Außerdem flossen die Meinung des Publikums und der Jury vor Ort in München in das Endergebnis ein. Zusammen mit seinen Partnern, der Signal Iduna Gruppe und der IKK Classic, hat das Deutsche Handwerksblatt auf der IHM zum neunten Mal Miss und Mister Handwerk gekürt.

Statements aus der Jury

Hans Peter Wollseifer, Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks und der Handwerkskammer zu Köln: „Die Kandidatinnen und Kandidaten verkörpern genau das, was das Handwerk heute ausmacht. Sie zeigen, wie modern, innovativ und facettenreich das Handwerk ist. In Zeiten, in denen wir mehr junge Menschen für eine Ausbildung im Handwerk gewinnen wollen und müssen, sind sie Botschafter dafür, wie zukunftsfähig das Handwerk ist. Sie üben ihren Beruf mit Leidenschaft und Stolz aus, finden darin Erfüllung und begeistern so auch andere.“

Brigitte Mannert, Präsidentin der Handwerkskammer der Pfalz: „In Zeiten des Fachkräftemangels müssen wir für



Priyanka Balamohan und Robert Dittrich wurden in München zu Miss und Mister Handwerk 2019 gekürt.

junge Menschen attraktiv bleiben. Handwerk ist nicht altmodisch und eingestaubt! Mit „Germany's Power People“ haben wir einen tollen Weg ge-

nal Iduna Gruppe: „Die Wahl zu Miss und Mister Handwerk zeigt Jahr für Jahr, wie vielfältig das Handwerk ist. So vielfältig die Berufsbilder, so einheitlich

immer wieder aufs Neue. Dieser Wettbewerb spiegelt diese Leidenschaft besonders eindrucksvoll wider. Ich freue mich deshalb sehr auf den diesjährigen Wettbewerb – und hoffe, die Kandidatinnen und Kandidaten machen uns die Juryarbeit wieder besonders schwer.“

Frank Hippler, Vorstandsvorsitzender der IKK Classic: „Wieder einmal sind die Teilnehmerinnen und Teilnehmer echte Sympathieträger, die handwerklichen Qualitätsanspruch und Spaß am Beruf scheinbar mühelos verbinden. Die breite Palette der vertretenen Gewerke macht die bunte Vielfalt des Handwerks deutlich, zeigt aber auch, was alle Handwerker verbindet: Mut, Tatkraft und Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten. Dieser Funke springt auch auf das Publikum und die Jury über und wir waren auch in diesem Jahr begeistert dabei.“

Weitere Mitglieder der Jury waren Dr. Rüdiger Gottschalk, Geschäftsführer der Verlagsanstalt Handwerk, Dr. Andra Wolter, Vorsitzende der Journalistenvereinigung der deutschen Handwerkspresse, Thomas Sleutel, Leiter Unternehmensbereich Markt IKK Classic sowie Ramona Brehm, Miss Handwerk 2018.

www.germanyspowerpeople.de
www.verlagsanstalt-handwerk.de



PRODUKTE UND LÖSUNGEN
RUND UM FENSTER UND TÜREN

ROLLADENKASTEN-SYSTEME

INTERESSANT

FÜR PLANUNG UND MONTAGE

WWW.EXTE.DE

funden, mit Vorurteilen aufzuräumen. Unsere Power People sowie unsere Miss und Mister Handwerk beweisen: Handwerk ist modern, bunt und vielseitig.“

Ulrich Leitermann, Vorsitzender der Vorstände der Sig-

hoch ist aber auch der Qualitätsanspruch der Handwerkerinnen und Handwerker an die eigene Arbeit. Wenn ich mit ihnen spreche, beeindruckt mich ihre Leidenschaft für den Beruf und ihre Freude an der Arbeit



Insgesamt 500 Wohneinheiten wurden bei dem Wohnbauprojekt Laendyard am Donaukanal in Wien errichtet.

Wohnbauprojekt Laendyard, Wien:

Fantastische Aussicht

Bei einem spannenden Wohnbauprojekt war der Spezialist für Sonnenschutzlösungen Valetta Sonnenschutztechnik involviert. Das Familienunternehmen aus Linz stattete das Laendyard am Donaukanal mit seinem innovativen System Zip-Solidscreen aus.

Mitte 2018 wurde an der Erdberger Lände 26 in Wien 3 das große Wohnbauprojekt Laendyard fertiggestellt. Nach dem Masterplan des Wiener Architekturbüros Malek Herbst Architekten gliedert sich die Architekturlandschaft in vier Baukörper, wovon zwei von Malek Herbst Architekten selbst und zwei vom Architekturbüro BEHF Corporate Architects gestaltet wurden. Der Grund: Der Bauherr wünschte sich differenzierte Architektur, um ein massiges Erscheinungsbild zu vermeiden. Jedes der beiden Architekturbüros übernahm jeweils einen „vorderen“ und einen „hinteren“ Baukörper, in denen in Summe schließlich 270 Wohneinheiten entstanden. Durch die unterschiedlichen Zugangsweisen und Gestaltungskonzepte der beiden Architekturbüros

ist es gelungen, ein spannendes, abwechslungsreiches Wohnprojekt zu realisieren.

Lebendiges Ensemble

Mit den weiteren sechs Baukörpern im südlichen Bereich des Standortes, die zeitgleich als Wohnhausanlage „Wohnbau Süd“ entstanden sind, wurden insgesamt 500 Wohneinheiten auf rund 30 000 Quadratmetern Wohnnutzfläche und rund 1400 Quadratmeter Geschäftsfläche errichtet. Was in Zahlen ein wenig nüchtern klingt, zeigt sich als lebendiges Ensemble umgeben von 1500 Quadratmetern Freiflächen.

Die beiden zur Lände gewandten Baukörper sind durch einen gemeinsamen Sockelbau miteinander verbunden, tragen jedoch

die unverkennbare Handschrift des jeweiligen Architekturbüros. Die beiden hinteren Gebäude brechen die lagebedingte Strenge auf und sind frei am Gelände platziert. Was allen Apartments gemeinsam ist, ist zumindest eine Freifläche in Form eines Balkons, einer Terrasse oder eines Eigengartens.

Freifläche als Dorfplatz

Die öffentliche Freifläche nimmt die Idee des Dorfplatzes auf. Hier entstand ein Erholungsraum für alle zur Entspannung und Freizeitgestaltung, unter anderem auch als konsumfreie Zone. PORR fungierte als Generalunternehmer, DI Michael Teggan meisterte als Bauleiter die Aufgaben. Er zeigt sich vom Variantenreichtum der Fassaden beein-

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

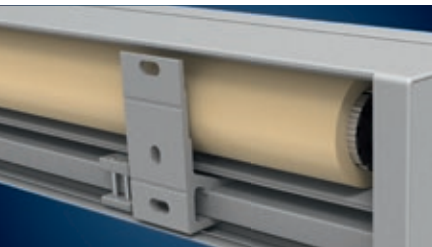
Die kubische Kassetten-Markise

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


1

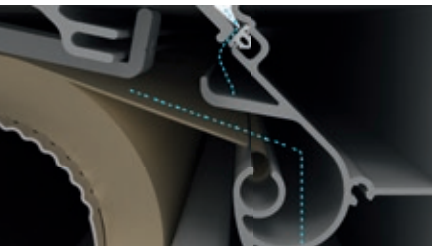
Kubische Form ► größere Auswahl im Angebot

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.

Technische Änderungen sowie Sortiments-/Programmänderungen vorbehalten. Drucktechnisch bedingt sind Farbabweichungen möglich.

Jetzt weinor Fachpartner werden!



+49 (0) 221 59 709-555



order@weinor.de



weinor.de

druckt, die jedoch viel Know-how erforderten: „Die bis zu elf Geschosse hohen Fassaden wurden mit Halbfertigteilen errichtet, da hat uns der Wind an der Lände schon sehr gefordert.“

Das Projekt ist auf seine Art und Weise einzigartig. Architekt Stefan Ferenczy von BEHF resümiert: „Eine neue markante Stadtkante am Donaukanal mit unmittelbarer Anbindung an den Prater ist geplant und umgesetzt worden. Wo früher nur Maschinen abgestellt wurden und Büroangestellte gearbeitet haben, ist neues Leben eingezogen. Das ist positive, wertvolle Bezirks- und Stadtentwicklung.“

Doch gab es besondere Herausforderungen an die Planungsteams. „Die neuen Widmungs- und Bebauungsbestimmungen sehen eine Gebäudehöhe von über 30 Metern vor, wodurch besondere Brandschutzbestimmungen als Auflagen umgesetzt werden mussten. Ebenso ist der bestehende Straßenverkehr keine unerhebliche Emissionsbelastung. Trotzdem sollte die nach Norden orientierte Wasserkante des Bezirks nicht verschlossen, sondern geöffnet und lebendig auftreten“, sagt Stefan Ferenczy. „Die Wohnungen wurden wegen ihrer hervorragenden Aussicht auf den Donaukanal, den Prater und die Innenstadt von Wien mit einem besonders großen Fensterflächenanteil ausgeführt. Sowohl Außenräume als auch zu öffnende Fenster und Türen mussten entsprechenden Schutz und Filterfunktion erhalten.“

Lärm- und Sonnenschutz

Der Standort an der Flughafenautobahn hat zweifelsohne seine Vor- und Nachteile: Zum einen ist man schnell angebunden, zum anderen ist man einer nicht zu vernachlässigenden Lärmbelastung ausgesetzt. Gemäß den bauphysikalischen Vorgaben wurden an die Fenster besondere Anforderungen bezüglich Schallschutz gestellt.

Michael Teggan erläutert: „Für jede einzelne Wohnung an der Lände wurde die Schallbelastung ermittelt. Dementsprechend wurden gerade für diese Seite Fenster mit besonders hohem Schallschutz ausgewählt.“ Alle Fenster wurden vom oberösterreichischen Hersteller IPM Schober geliefert.

Lärmschutz ist das eine, Sonnenschutz das andere. Für jede Fassade gab es eigene bauphysikalische Berechnungen, die ergaben, dass nicht an jeder Fassade ein außenliegender Sonnenschutz angebracht werden muss. Für die relevanten Bereiche entschied man sich für die innovative und besonders widerstandsfähige Senkrechtmarkise Zip-



Die Zip-Solidscreens des Sonnenschutzspezialisten fügen sich auch farblich harmonisch in das Gesamtobjekt.

Solidscreen von Valetta Sonnenschutztechnik, die bei diesem Projekt insgesamt 473 Mal eingebaut wurde. Damit wurden nicht nur moderne Akzente gesetzt, sondern auch alle ästhetischen Anforderungen seitens der Architekten erfüllt.

Die Senkrechtmarkise wird parallel zur Fassade montiert und ist so extrem platzsparend. Aufgrund der exponierten Lage war klar, dass es hier einer gründlichen Recherche nach dem richtigen Produkt bedurfte. Gemeinsam mit PORR wurden verschiedene Systeme begutachtet. Dabei stellte sich

als besonders entgegenkommend erwiesen. Bei jenen Fenstern mit einer Parapethöhe von nur 60 Zentimetern mussten zusätzlich Glasbrüstungen an der Fassade angebracht werden, um den Absturzschutz zu gewährleisten. Während die Beschattung bei den französischen Fenstern und Terrassentüren ganz eng an der Fassade geführt werden kann, musste der Sonnenschutz in diesem Bereich angepasst werden.

Das System Zip-Solidscreen erlaubt es, dass die Textilrolle rechts- oder linksläufig montiert werden kann, sprich, sich nach vorne oder nach hinten ausrollt. Um die Homogenität der Gestaltung zu wahren, wurde entschieden, dort, wo kein außenliegender Sonnenschutz notwendig ist, leere Kästen zu montieren, die später auf Wunsch mit dem Screen einfach nachgerüstet werden können.

Seitens der Architekten war hier kein Platz für Kompromisse. „Grundsätzlich müssen sämtliche verwendeten Produkte eine hohe Qualität aufweisen und den technischen Erfordernissen über lange Zeiträume entsprechen. Das Verhältnis von Preis und Leistung sowie die Möglichkeiten der gestalterischen Differenzierung spielen ebenfalls eine wichtige Entscheidungsrolle“, unterstreicht Architekt Stefan Ferenczy. An der Erdberger Lände wird die Beschattung der Wohnungen durch 39 RVTI Rollläden von Valetta komplettiert, die gleichzeitig den Einbruchsschutz und erhöhten Schallschutz abdecken. Bauleiter Michael Teggan hält diese Lösung für optimal: „Bei fast allen Projekten werden in der Erdgeschosszone Rollläden gewünscht – sie vermitteln ein Gefühl der Sicherheit, die mit einem solchen Produkt auch gewährleistet werden kann.“



Egal in welcher Etage, Wind kann den Zip-Solidscreens nichts anhaben.

die Lösung mit einem Zip-System als die am besten geeignete heraus. Valetta konnte mit der innovativen Technik von Zip-Solidscreen nicht nur Bauherren, Architekten und Generalunternehmen überzeugen, sondern auch alle ästhetischen Wünsche berücksichtigen: Die Screens wurden mit einem passenden Textil ausgestattet, das sich perfekt in die Vollwärmeschutzfassade integriert und alle Auflagen für den Brandschutz erfüllt.

Keine Kompromisse

Doch das sind nicht die einzigen Vorteile von Zip-Solidscreen, die sich bei diesem Projekt

www.valetta.at



Noch ist es eine Baustelle, doch spätestens in 2020 soll das Schiffshebewerk seinen Betrieb aufnehmen.

Aus einer Hand

Den Hauptbau bilden vier Pylonen mit jeweils 16 Geschossen. Hier befinden sich Verwaltung und Technikräume, der Bedienstand ist zwischen zwei Pylonen angeordnet. Beeindruckt das Hebewerk schon durch seine Größe, ist hier die Funktionsbreite beachtlich. Entsprechend ausdifferenziert ist beispielsweise das Anforderungsprofil für die Türen, von der Standardtür bis zur multifunktionalen Brand- und Rauchschutztür. Dennoch kommt „alles aus einer Hand“ – und das geht hier weit über das reine Liefern hinaus: Türen-Partner Teckentrup überzeugt auch durch seine Services.

„Partnerschaft heißt Begleitung von der Planung bis zur Abnahme“, sagt Frank Bombowsky, Türen-Experte des Unternehmens und verantwortlicher Ansprechpartner beim Bauprojekt „Schiffshebewerk Niederfinow“. Tatsächlich wird auch eine breite Palette an professionellen Dienstleistungen geboten. Ein wichtiger Baustein dabei ist die Beratung, die sich wiederum in mehrere Ebenen gliedert. „Gerade beim Brandschutz stehen wir oft eng an der Seite unserer Auftraggeber: Das komplizierte Normungswesen mit den vielfältigen Anforderungen hinsichtlich Feuer- und Rauchschutz, Fluchtwegplanung und Alarmsystem braucht hohes Expertenwissen“, berichtet Frank Bombowsky. Bei Großprojekten wie Niederfinow zählt sich das besonders aus.

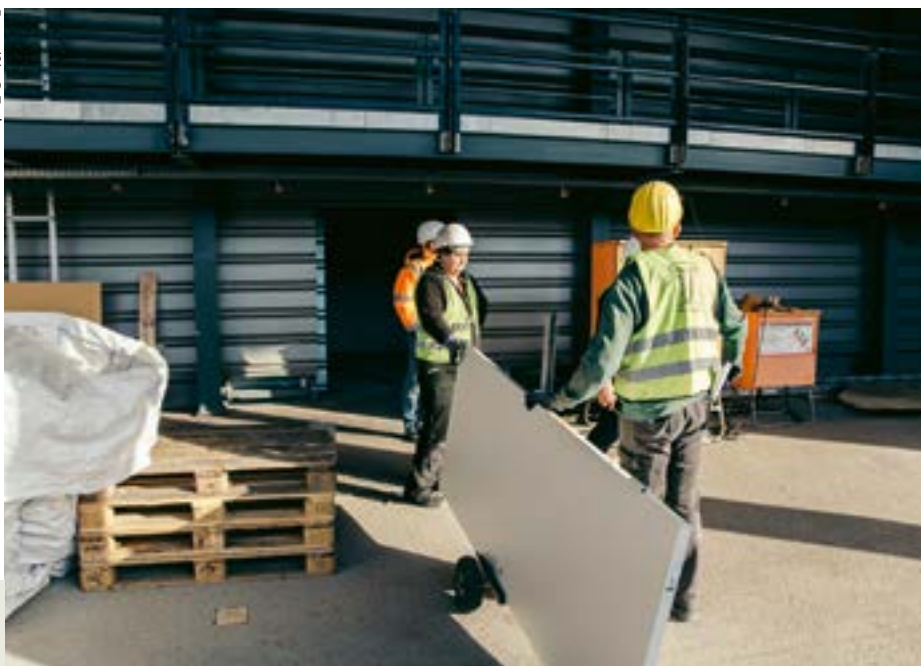
„Niederfinow Nord“, Brandenburg:

Partner mit hohem technischen Verständnis

Am östlichen Ende des Oder-Havel-Kanals befindet sich seit 2009 das Schiffshebewerk „Niederfinow Nord“ in Bau. Kommendes Jahr soll der Betrieb aufgenommen werden. Partner bei diesem Mega-Projekt ist der ostwestfälische Tür- und Torhersteller Teckentrup. Das Unternehmen zeigte mit maßgeschneiderten, kundenorientierten Services und ausgereiften Bauelementen, wie eine solche moderne Partnerschaft funktioniert.

Das Schiffshebewerk „Niederfinow Nord“ ersetzt 2020 das alte Hebewerk, das dann nach fast 90 Jahren Einsatz nur noch als Industriedenkmal zu besichtigen sein wird. Der Neubau steht direkt neben dem alten Werk und überwindet als „Schiffe-Fahrstuhl“ 36 Meter Höhenunterschied zwischen dem höchsten und dem niedrigsten Abschnitt der Havel-Oder-Wasserstraße. Mit einer Länge von 133 Metern und einer Höhe von 55 Metern öffnet sich der Wasserweg zwischen Polen und den Niederlanden nun für Schiffsmodelle mit einer Länge bis 110 Meter und 11,45 Meter Breite.

Fotos (2): © Teckentrup



Bis zur Stelle wo Tür oder Tor eingebaut werden, liefert der Vertrageservice des Unternehmens die Bauteile.

Montage-Partner

Zur Beratung der Experten vor Ort gehört auch die Montageunterstützung. In Niederfinow sind Mischzargen verbaut, da diese die Vorgaben an die lichte Durchgangsbreite am besten erfüllen. Marco Horn vom Montage-Team war froh, hier die Ausführungsexperten an seiner Seite zu haben: „Solche individuellen Lösungen erfordern schon ein hohes technisches Verständnis der Verarbeiter. Die Einbauschiene vor Ort hat dabei sehr geholfen, dass die Montage fehlerfrei ablief.“

Ein zusätzlicher Effizienz-Gewinn ist der noch junge Vertragesservice. Der meint: die Bauelemente werden nicht mehr nur bis zu einem Sammelpunkt auf der Baustelle geliefert, sondern direkt bis zum Einbauort. Das entlastet die Fachmonteure von der reinen Schlepparbeit, sie können sich auf den anspruchsvollen Einbau konzentrieren. „Klar ist das ein kostenpflichtiger Service, unter dem Strich rechnet sich das aber – gerade bei Großprojekten“, konstatiert Frank Bombowsky.

Damit die Services schnell und unkompliziert zur Verfügung stehen, hat Teckentrup ein deutschlandweit organisiertes Beraternetz aufgebaut. Unterstützt werden die Profis zudem von einem schlagkräftigen Innendienst-Team und immer weiter verbesserten digitalen Angeboten wie TEO – Teckentrup einfach online. Dieses Konfigurations-Tool verkürzt den Planungsaufwand erheblich und sorgt über Plausibilitätsroutinen für widerspruchsfreie Stücklisten.

Design-orientierte Fragen

Vor Ort kommen dann immer wieder spezifische Aufgaben hinzu. Für die Türen im Schiffshebewerk war zum Beispiel der Farbton für alle Türen verbindlich vorgegeben, ein spezielles „Wasserstraßen-Nationalblau“. Auch für solche design-orientierten Fragen ist Teckentrup ein zuverlässiger Partner: Der Farbton war auf der Baustelle zur Endlackierung vorhanden und die Montageteams konnten problemlos das spezielle Blau applizieren. So sind nun auch die strengen Vorgaben des Korrosionsschutzes erfüllt.

„Vorteilhaft ist auch, dass hier alles aus einer Hand kommt – wir arbeiten mit einem Ansprechpartner zusammen und müssen uns nicht um die Koordination mehrerer Partner kümmern“, bilanziert Marco Horn die Zusammenarbeit mit dem westfälischen Familienunternehmen positiv.

www.teckentrup.biz



MHZ DESIGN-COLLECTION 2019

So individuell wie das Leben

Die neue Design-Collection, beeindruckt mit ihrer Dessin-Vielfalt, Flexibilität und schier grenzenlosen Gestaltungsmöglichkeiten. Perfekt für Menschen, die das Besondere suchen und ihrem Zuhause eine persönliche Note verleihen möchten.

Entdecken Sie die MHZ Produktneuheiten 2019: <http://www.mhz.de/neuheiten>

MHZ Hachtel GmbH & Co. KG

Sindelfinger Straße 21 · 70771 Leinfelden-Echterdingen · www.mhz.de



Fotos (4): © Markilux

Das Markisenensemble der Ron Gastrobar besteht aus mehreren Pergola-Anlagen, die auf einem mit Säulen gestützten Schienensystem basieren, ergänzt durch Gelenkarmmarkisen an einem Trägersystem.

Neues Produktprogramm:

Denn Gäste lieben es gemütlich

Markisenprofi Markilux bietet ein spezielles Produktprogramm an, um große Außenflächen zu beschatten. Es ist unter anderem für die Gastronomie und Hotellerie interessant. Denn die Vielfalt an verschieden kombinierbaren Markisenanlagen bietet laut Hersteller reichlich Raum für individuelle Konzepte. Aktuelle Beispiele hierfür sind das Restaurant Ron Gastrobar in Amsterdam mit 140 Sitzplätzen und das Hotel Illonn in Poznań, Polen.

Zum Angebot des Markisenspezialisten Markilux gehören neben der klassischen Gelenkarmmarkise ebenso Systeme, die große Flächen beschatten können. Unter dem Namen Team Project bietet Markilux einen hierauf abgestimmten Service an. Projektleiter Jan Kattenbeck und seine Kollegen kümmern sich darum, die Markisenanlagen zu planen: Von der ersten Idee, über die Beratung bis zur 3D-Visualisierung und der Kooperation mit Fachpartnern vor Ort, die für die Montage zuständig sind. Diesen Rundum-Service nehmen

auch Gastronomen und Hoteliers gerne in Anspruch, wenn Sitzplätze im Freien für die Gäste noch attraktiver werden sollen. Denn die Außengastronomie bringt für sie zusätzlichen Umsatz. Vorausgesetzt, der Gastraum lockt bei hochsommerlichen Temperaturen, bei Kälte oder Regen mit einladender Atmosphäre.

Ein Großprojekt

Ein Beispiel hierfür ist das ehemalige 2-Sterne-Restaurant des Gastronomen Ron

Blaauw in Amsterdam mit 140 Sitzplätzen, das 2013 mit neuem gastronomischem Ansatz unter dem Namen Ron Gastrobar wieder öffnete. „Wir haben dieses Großprojekt vom Konzept bis zur Montage gemeinsam mit einem unserer niederländischen Fachpartner gemeistert. Diese Referenz zeigt sehr gut, wie vielseitig unsere Produkte kombinierbar sind“, weiß Jan Kattenbeck. So besteht das Markisenensemble aus mehreren Pergola-Anlagen, die auf einem mit Säulen gestützten Schienensystem basieren, ergänzt durch Gelenkarmmarkisen

an einem Trägersystem. Die werbewirksam bedruckten Markisentücher lassen sich elektrisch ein- und ausfahren. LED-Licht sowie passende Heizstrahler sorgen laut Jan Kattenbeck vor allem in den Abendstunden für ein wohlig-warmes Raumgefühl. „Das Markisenangebot von Markilux passt zu meinem Bild von einer großen, ganzjährig genutzten Terrasse“, sagt Ron Blaauw, Chefkoch und Inhaber des Restaurants. Er sieht einen klaren Nutzen für sein Geschäft darin, seinen Gästen durch Markisen mehr Komfort zu bieten und betont: „Auch wenn es kühler wird, kann man draußen immer noch in entspannter Atmosphäre essen und trinken. Wir sehen, dass unsere Gäste nun länger bleiben. Denn durch die Markisen und Heizstrahler findet man immer einen schönen Platz bei uns.“ Seine Terrasse mit



Jan Kattenbeck ist der Projektleiter des Teams, das sich um den Service rund um Großflächenbeschattungen kümmert.

Markisen überdachen zu lassen, war nach Aussage des früheren Sterne-Gastronoms die richtige Entscheidung. Denn dadurch, erzählt er, habe er viele neue Gäste bekommen.

Im Ergebnis einzigartig

„Das ist nur ein Beispiel dafür, wie sich Markisen in der Außengastronomie rechnen könnten“, stellt Jan Kattenbeck fest. Dieses Jahr hätten sie auch gute Erfahrungen mit dem neuen Markisendach Markant gemacht, das zum Beispiel im Hotel Illonn in Poznań, Polen, als 18 Meter breite Anlage mit zusätzlichen Vertikalmarkisen und Lichtelementen für das Hotelrestaurant aufgebaut wurde. „Wir haben mittlerweile so viele Projekte auf den Weg gebracht, mit verschiedensten Markisen-Variationen“, sagt Jan Kattenbeck. Dabei ist jedes neue



LED-Licht sowie passende Heizstrahler sorgen vor allem in den Abendstunden für ein wohlig-warmes Raumgefühl.

Objekt wieder anders, braucht ein anderes Konzept und andere Produkte. Und genau das macht die Kompetenz von Markilux aus: Eine große Produktpalette, die sich individuell kombinieren lässt, langjährige fachliche Expertise und reibungslose interne Arbeitsabläufe zwischen Technik und Vertrieb. Hinzu kommt ein gutes Netzwerk aus Architekten und hoch qualifizierten Fachpartnern, die den bautechnischen Part betreuen. Jan Kattenbeck und sein Team

sind jedenfalls schon jetzt auf alle weiteren Projekte gespannt: „Für uns ist es ein großer Erfolg, wenn sich die Investition eines Restaurants oder Hotels in eine Markisenanlage auszahlt, wenn sich die Gäste unter unseren Produkten wohlfühlen und dadurch der Umsatz steigt. Das ist Motivation genug, um das Beste aus jedem Projekt herauszuholen!“

www.markilux-project.com



Am Hotel Illonn wurde eine 18 Meter breite Anlage mit zusätzlichen Vertikalmarkisen und Lichtelementen für das Hotelrestaurant aufgebaut.

Die richtige Befestigung

Welches ist der richtige Dübel, um die Markise zu befestigen? Welcher Dübel eignet sich besonders für den Einsatz draußen? Auf solche Fragen liefert nun der Spezialist Fischer mit seiner Bemessungssoftware Fixperience eine Antwort. Mit Hilfe des benutzerfreundlichen und leistungsfähigen Programms können Handwerker und Planer Befestigungen einfach und flexibel konstruieren und bemessen.

Der modulare Aufbau des Programms umfasst eine Ingenieursoftware und spezielle Anwendungsmodul für alle wichtigen Gewerke. Damit können Profis sowohl komplette Projekte als auch einzelne Anwendungen zielgerichtet und kostenoptimiert planen. Bei der Entwicklung von Fixperience hat Fischer größten Wert auf Nutzerfreundlichkeit gelegt. Eine einfache und schnelle Bedienung durch Eingabe aller Werte in die Toolbox erleichtert das Bemessen. Über das Ergebnissenfenster lassen sich die jeweiligen Resultate in Echtzeit anzeigen.

Fehleingaben werden erkannt

Wahlweise steht dem Anwender eine graphische Darstellung in 3D oder 2D zur Verfügung. Die Eingabegrafik kann per Maus im Raum um 360 Grad gedreht, geschwenkt, geneigt sowie gezoomt werden. Die Software zeigt ständig den aktuellen Status der Auslastung der Verankerung und der geometrischen Randbedingungen an.

Das Programm erkennt Fehleingaben sowie die geometrischen Bedingungen und gibt in der Nachrichtenbox die entsprechenden Informationen aus. Dadurch können Benutzer das Ziel „gültige Bemessung“ schnellstmöglich erreichen. Der prüffähige Ausdruck bietet Anwendern die Möglichkeit, jeden Rechenschritt des Programms zu verfolgen. So haben sie die Sicherheit, dass die Unterlagen vollständig nachvollziehbar sind. Bei den Anwendungsmodulen wird die richtige Wind- und Schneelastzone automatisch über die Postleitzahl

ermittelt, die Zone oder die Last kann alternativ aber auch direkt eingegeben werden.

International einsetzbar

Die Software trägt auch der zunehmenden Internationalisierung und länderübergreifenden Aktivitäten zahlreicher bauausführender Betriebe Rechnung. Die Software ist europaweit gültig hinsichtlich Bemessungsstandards (ETAG 001 und EC2, sowie EC1, EC3 und EC5), inklusive der nationalen Anwendungsdokumente. Mit Hilfe der automatisch oder manuell aktivierbaren Funktion „Live update“ bleiben Benutzer stets auf dem neuesten Stand.

www.fischer.group

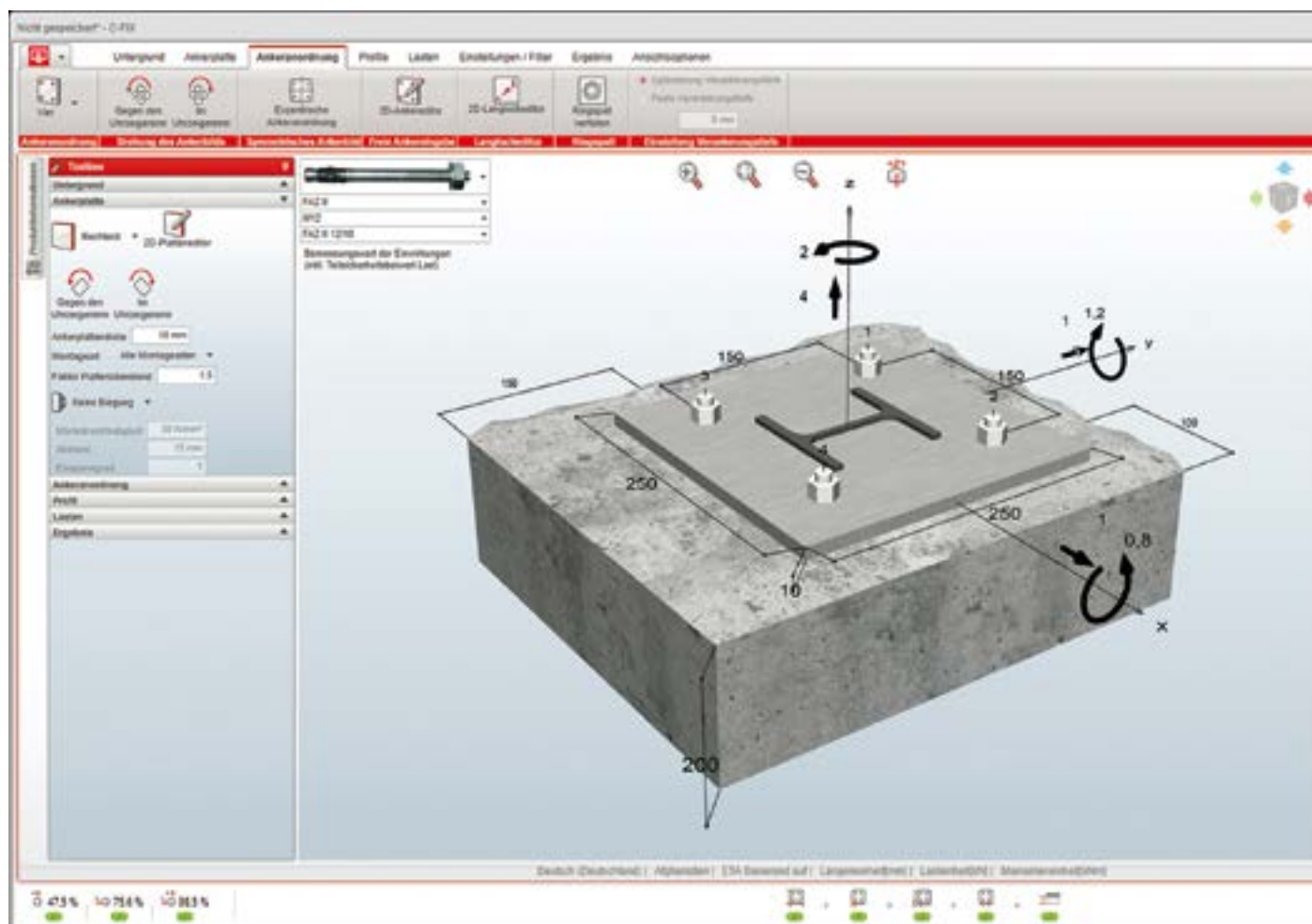


Foto: © Fischer

Die Bemessungssoftware ist ein praktischer Assistent für Planer, Statiker und Handwerker.

Neue smarte Welten

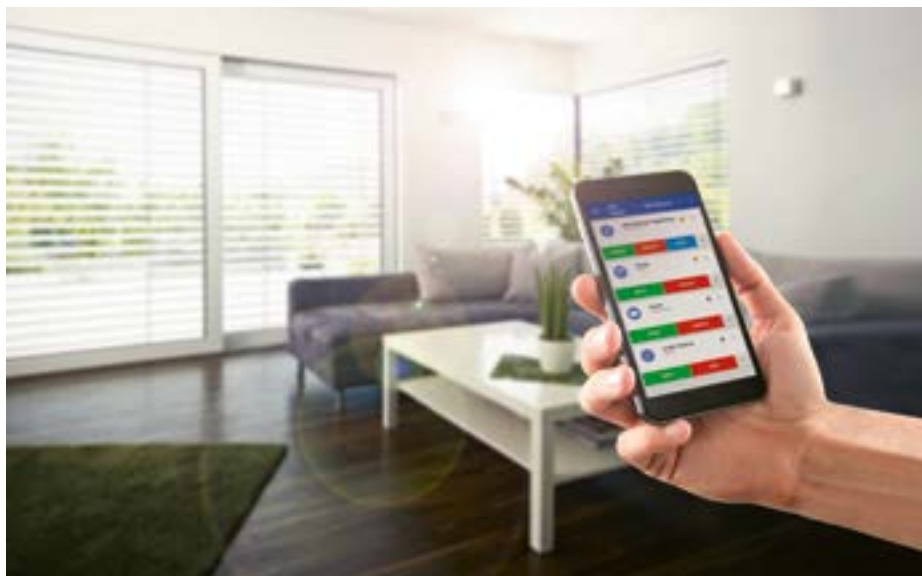


Foto: © Warema

Mit der App lassen sich die Sonnenschutzlösungen im eigenen Wohnzimmer genauso einfach schalten wie von allen anderen Orten auf der Welt.

Warema und der Plattformanbieter Ever-Home sind eine Kooperation eingegangen – zum Vorteil der Verbraucher: So können mit nur einer einzigen App von überall auf der Welt dank Cloud-Technologie sämtliche Smart Home-Funktionen wie Steuerung von Licht, Heizung und Sonnenschutz bedient werden. Das bedeutet nicht nur mehr Komfort, sondern erhöht auch die Sicherheit durch Überwachung des Hauses von unterwegs. Für die Nutzung stehen mehr als 800 Geräte und Dienste von über 70 Unternehmen zur Verfügung.

Nachdem Warema durch die Kooperation mit Mediola bereits seine WMS Web-Control Steuerung fit für den Einsatz im Smart Home gemacht hat, lässt sich dank der Zusammenarbeit mit EverHome jetzt auch das Warema Funksystem EWFS digital vernetzen. Durch die vielfältigen Kombinationsmöglichkeiten mit unterschiedlichen Systemen können unter anderem Warema Markisen, Rollläden und Außenjalousien effektiv ins Smart Home integriert werden.

Steuerung auch per Sprachbefehl

Neben Warema sind auch namhafte Hersteller wie beispielsweise Philips Hue und Paulmann, Panasonic und JBL sowie Simu und HomeMatic mit EverHome kompatibel. Die Amazon- und Google-Sprachassistenten sind ebenfalls an die Plattform angebunden und erlauben damit die Steuerung des Sonnenschutzes per Sprachbefehl ohne weiteres Gateway.

Statt mit unterschiedlichen Fernbedienungen, Apps oder Gateways können Nut-

zer mit der All-in-One Lösung ganz unterschiedliche Produkte, Anwendungen und Dienste bequem über das herstellerübergreifende System steuern. Voraussetzung dafür sind das Premium Paket von EverHome sowie eine Internetverbindung, da die benötigte Automatik und Intelligenz in der Cloud hinterlegt ist. Damit ergibt sich auch die Bedienmöglichkeit aus der Ferne per Smartphone oder Tablet.

Bequem und unkompliziert

In der Anwendung sieht das Ganze dann so aus: Der Nutzer kann beispielsweise einen Türkontakt eines teilnehmenden Herstellers als Auslöser für EWFS einsetzen. So wird beim Öffnen der Terrassentür automatisch die Außenjalousie nach oben gefahren, um den Weg nach draußen freizugeben. Auf dem Smartphone erscheint gleichzeitig die Information, dass die Terrassentür jetzt offensteht. Auf Wunsch können Markise und Außenjalousie auch per Timer immer zu einem bestimmten Zeitpunkt ein- oder ausgefahren werden.

Die verschiedenen Funktionen im Smart Home lassen sich über die Anbindung an die EverHome CloudBox vom Nutzer bequem und unkompliziert im Portal konfigurieren und an seine persönlichen Bedürfnisse über Automationen anpassen. Mit den EWFS Komponenten trägt Warema zu einer zeitgemäßen und intelligenten Lösung bei, die sich individuell, flexibel und unkompliziert realisieren lässt.

www.warema.de

heroal

TEXTILER SONNENSCHUTZ

Zip-Screen-System heroal VS Z

Der Zip-Screen heroal VS Z für Objekt- und Privatbau ist innovativ, energieeffizient und bietet hohe Gestaltungsvielfalt. Lichtdurchlässiges Gewebe gewährleistet ein angenehmes Raumklima und Blendenschutz, ohne dass auf natürliches Tageslicht verzichtet werden muss.

Erfahren Sie mehr

www.heroal.de/verarbeiter



Integrierte Schraubkanäle und bewährte Hakenverbindung vereinfachen die Verarbeitung der Profile

Max. Größen bis zu 5 m in der Breite und Höhe und einer max. Fläche von bis zu 15 m²

Vorgesetzte, teil- oder vollintegrierte Lösung mit dem Fassadelement heroal C 50 möglich

Als Fertigelement im heroal Ready Sortiment erhältlich

Umweltentlastend und sparsam



Fotos (3): © Berner Torantriebe

Durch die Antriebe lassen sich Dreh- genauso wie Schiebetore ganz bequem elektronisch kontrollieren.

Verbesserte Sicherheit und Komfort verspricht die neue Generation Dreh- und Schiebetorantriebe von Berner Torantriebe. Ausgestattet mit einem modernen, innovativen Schaltnetzteil sind die Antriebe besonders umweltentlastend und energiesparend. Dank Soft-Start- und -Stop-Automatik sind sie zudem enorm geräuscharm und laufruhig. Hindernisse werden automatisch erkannt, so dass die neuen Antriebe Unfälle ausschließen und verhindern. Die breite, vollständig in Deutschland produzierte Palette des Herstellers bietet für jede Anforderung im privaten wie gewerblichen Bereich die perfekte Lösung. Dies alles natürlich auch jederzeit nachrüstbar.

Für seine neueste Generation Dreh- und Schiebetorantriebe hat Berner eigens ein modernes Schaltnetzteil entwickelt, das erheblich Energie spart. So liegt ihr Standby-Verbrauch unter 1 Watt, was gut für die Umwelt und den Geldbeutel ist. Berner gelang hier eine deutliche Einsparung gegenüber konventionellen Ringkerntrafos, die im Standby-Modus 7 Watt verbrauchen. Das neue Schaltnetzteil optimiert darüber

hinaus auch das Drehmomentverhalten, was Laufruhe und Sicherheit garantiert sowie eine konstante Geschwindigkeit. Eine bedienungsfreundliche Segmentanzeige ermöglicht die einheitliche Programmierung der Antriebe. Die gewünschte Kraftbegrenzung sowie auch die Laufgeschwindigkeit sind einstellbar und ein Zyklenzähler inklusive. Sollen die Tore nach außen statt innen öffnen, ist keine Umverdrahtung nötig. Ein integriertes Relais liefert Endlagen- und Störmeldungen sowie Wischimpulse, Anfahrwarnungen und Beleuchtung. Darüber hinaus gibt es weitere Einstellmöglichkeiten für die Antriebe.

Die Torantriebe sind für jede Anforderung perfekt geeignet, ob im privaten oder gewerblichen Bereich. Aufgrund ihrer Soft-Start- und -Stop-Automatik bewegen sie sich besonders geräuscharm und laufruhig, zugleich wird so ihre Langlebigkeit erhöht. Standard ist zudem eine integrierte, intelligente Abschaltautomatik, die Hindernisse erkennt und sofort stoppt. Ist alles frei, öffnet der Antrieb wieder das Tor von selbst. Ein Einklemmen oder Unfälle, zum Beispiel

durch spielende Kinder, werden so verhindert. Das robuste wetterfeste Gehäuse aus Aluminiumdruckguss und glasfaserverstärktem Kunststoff gewährleistet eine lange Lebensdauer für zuverlässigen täglichen Einsatz. Gehäuse wie Antriebe sind „Made in Germany“, also von hochwertiger Qualität, modernster Technik und damit mehr Sicherheit.

Komfortable Bedienung

Mit der neuesten Generation Dreh- und Schiebetorantrieben von Berner ist das umständliche manuelle Öffnen von Einfahrtstoren bei erhöhtem Verkehrsaufkommen, Regen oder Schnee Vergangenheit. Ganz bequem lassen sich die Tore vom Auto aus bedienen – ein Knopfdruck genügt. Formschöne Handsender, praktisch für den Schlüsselbund oder als Klipp für die Sonnenblende im Auto, machen es möglich. Das bidirektionale Verschlüsselungsverfahren sorgt für höchste Sicherheit. Ein Scannen und Auslesen des Funksignals durch Dritte ist ausgeschlossen. Alternativ führt



Mit den neuen Antrieben für Schiebe- und Drehtore wird für Sicherheit und Komfort in den Einfahrtsbereichen von privaten sowie gewerblichen Immobilien gesorgt.

Berner Funk-Codetaster und -Fingerscan sowie klassisch drahtgebundene Lösungen als Code- oder Schlüsseltaster.

Technische Daten

Die Drehtorantriebe sind abgestimmt auf Torgewichte von 120 bis 400 Kilogramm bei einer Flügelbreite von 2,5 bis 4 Meter. Ihre Leistung beträgt 0,15 kW, sie öffnen je nach Torbreite mit einer Geschwindigkeit von 16

bis 32 Sekunden. Für Einfahrten ohne eigenen Stromanschluss hat Berner eine praktische Akku-Version in seinem Sortiment mit zugehörigem Solarpaneel. Dagegen eignen sich die Schiebetorantriebe mit Frequenzumrichter für Torgewichte zwischen 300 und 800 Kilogramm bei Flügelbreiten von 6 bis 8 Metern. Sie erreichen eine Geschwindigkeit von 0,16 m/s und besitzen eine Leistung von 0,17 kW. Ihre stabile Bodenkonsole ist höhenverstellbar und ihre

Zahnstange flexibel an individuelle Torkonstruktionen anpassbar. Beide Generationen der neuen Torantriebe verfügen über einen Motor mit 24 V Laufleistung. Die Antriebe sind DIN EN 13 241-1 zertifiziert, so dass keine teuren elektrischen Schaltleisten aufwendig zu installieren sind. Das spart Einbauzeit und Kosten.

www.berner-torantriebe.eu

Die Markise mit Kurven,
die andere erstmal kriegen müssen.



Die innovative Designmarkise MX-3.

markilux präsentiert die Terrassen- und Balkonmarkise MX-3. Formvollendet, mit den schönsten Kurven an den richtigen Stellen. markilux – die Beste unter der Sonne. Für den schönsten Schatten der Welt. Alle Informationen zur special edition bei Ihrem markilux Fachberater und auf markilux.com

markilux
sicher zeitlos schön

Besonders wärmegedämmt



Die Tore eignen sich besonders für den Einsatz in der Kühl- und Lebensmittellogistik.

Energieeffizienz wird aus ökonomischen und ökologischen Gründen immer bedeutsamer. Nicht nur für Fassaden, auch für Torlösungen fordern Bauherren daher eine bessere Wärmedämmung. Dieser Anforderung entsprechend bietet Hörmann das Industrie-Sectionaltor SPU 67 Thermo an, das den Temperaturverlust an Toröffnungen minimiert. Es besitzt eine bis zu 84 Prozent bessere Wärmedämmung als Tore mit 42 Millimeter starken Lamellen und ist damit nicht nur für den Einsatz in der Lebensmittel-

und Kühllogistik geeignet, sondern auch als energieeffizienter Abschluss für andere Gewerbeobjekte.

Insbesondere Tore in der Außenfassade müssen über eine gute Wärmedämmung verfügen, damit im geschlossenen Zustand keine wertvolle Energie verloren geht. Deswegen bietet Hörmann mit dem Industrie-Sectionaltor SPU 67 Thermo einen Abschluss an, der Temperaturverluste minimiert. Das Tor verfügt über PU-ausgeschäumte Stahl-Lamellen mit einer Bautiefe von 67 Millimetern. Dadurch sowie durch die serienmäßige thermische Trennung der Lamellen wird eine sehr gute Wärmedämmung erzielt. So erreicht beispielsweise bei einer Torgröße von 5000 x 5000 Millimeter und optionalem ThermoFrame – ein Kunststoffprofil, das die Zarge und das Mauerwerk thermisch trennt – das SPU 67 Thermo Tor einen U-Wert von bis zu 0,51 W/(m²·K). Zusätzlich minimiert die thermische Trennung der Außen- und Innenseite der Stahl-Lamellen die Bildung von Kondenswasser an der Torinnenseite.

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

am Bau für einen Fluchtweg planen. Die Schlupftür verfügt ebenfalls über eine thermisch getrennte Konstruktion.

Das SPU 67 Thermo ist zu den Hörmann SPU Toren mit 42 Millimeter Bautiefe an-sichtsgleich. So können auch je nach Anforderung – beispielsweise in Logistikhallen mit Kühl- und Lagerbereichen – die zwei verschiedenen Tortypen für eine harmonische Toransicht eingesetzt werden.

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

www.hoermann.de



Da die meiste Energie beim Öffnen eines Tores verloren geht, bietet es sich an, das Tor mit einer ebenfalls gedämmten Schlupftür für den Personendurchgang auszustatten.



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

Funk-Solarantrieb für Rollläden

Rollladenmotorisierung ganz ohne Stromanschluss: Automationsspezialist Somfy präsentiert mit dem Solarkit Oximo 40 WireFree RTS eine perfekte Lösung für den Renovierungsbereich. Ein leistungsfähiges Solarpanel versorgt den Antrieb mit kostenloser Energie. Der im Antrieb integrierte Funkempfänger macht mühsames Verdrahten überflüssig.

Einfach zu installieren, präzise und nachhaltig – Somfy Oximo 40 WireFree RTS besteht aus einem Funkantrieb mit drei verschiedenen Drehmoment-Varianten, einem leistungsfähigen monokristallinen Solarpanel sowie einer zusätzlichen Batterie. Wie von Somfy gewohnt, erkennt der Antrieb die Endlagen automatisch und verfügt über eine Hinderniserkennung plus Festfrierschutz. Das elegante und diskrete Solarpanel kann direkt am Rollladenkasten oder an der Fassade befestigt werden.

sade befestigt werden. Mit einer Leistung von 3,2 Watt funktioniert es auch bei Nordausrichtung und Bewölkung absolut zuverlässig. Die Batterie verfügt über eine Kapazität von 2200 mAh und liefert bei voller Ladung ausreichend Energie für ca. 30 Fahrzyklen.

Für optimalen Wohnkomfort

Der Schutz vor starker Sonneneinstrahlung und aufgeheizten Wohnräumen gelingt mit einer automatischen Steuerungslösung am besten. Das Smart-Home-System Somfy TaHoma Premium bietet alle Optionen: Es öffnet und schließt die Rollläden abhängig von der Uhrzeit oder der Intensität der Sonne. In der kalten Jahreszeit ermöglicht die Kombination mit dem (Raum-)Temperatursensor Somfy Thermis WireFree io die



Foto: © Fotolia/ThomBel

Das Solarpanel kann direkt am Rollladenkasten oder an der Fassade befestigt werden.



Foto: © Somfy

Das neue Solarkit ermöglicht eine saubere und nachhaltige Rollladenmotorisierung.

Nutzung des Sonnenlichts als natürliche Energiequelle und eine signifikante Reduzierung der Heizkosten. Zusätzlich können die solarbetriebenen Rollläden über Somfy TaHoma Premium mit zahlreichen weiteren Produkten – beispielsweise Fenstern, Beleuchtungen oder der Alarmanlage – zu persönlichen Wohlfühlszenarien und Anwesenheitssimulationen vernetzt werden.

www.somfy.de






MARKISEN FÜR MEHR LEBENSRAUM

WETTERSCHUTZ DAS GANZE JAHR

NEU
Pergola-Markisen
Zwei-Mann-Montage

- + Outdoor-Bewirtung bei jedem Wetter (WWK3)
- + Optionale LED-Beleuchtung und Heizstrahler

- + Zusätzlicher Outdoor-Wohnraum
- + Erweiterbarer Rundum-Schutz durch ZIP-Senkrechtmarkisen

Bereits heute für Morgen entwickelt

Zukunftsweisende Innovationen präsentierte Beck+Heun zur BAU 2019. Das Familienunternehmen zeigte Komplettlösungen, die mehrere Produkte in sich vereinen, die aus vielen Gewerken eines machen, die beständig und zuverlässig sind wie die massiven und hochdämmenden Materialien, aus denen sie bestehen. Clevere Zusatzprodukte rund um das Thema Beschattung runden die Innovationen ab.

Da ist zunächst die Entwicklungsstudie Windowment zu nennen, die Fenster und Beschattung in einem Dämmpaket zum Einmauern bietet. Das Dämmpaket mit Beschattung und Fenster wird bereits in der Rohbauphase vom Maurer gesetzt. Werksseitig beinhaltet es einen Rollladen- oder Raffstorkasten inklusive Behang und Antriebstechnik sowie die Innen- und Außenfensterbänke. Die Komponenten sind in einen gedämmten Korpus mit vorgefertigten Fensteranschlüssen sowie streich- und tapezierfähigen Laibungen integriert. Beim Fensterhersteller wird Windowment noch mit dem Fenster ausgestattet und schließlich als hochdämmendes und fugendichtes Komplettlement auf die Baustelle geliefert.

Hochdämmende Kastensysteme

Eine weitere Innovation sind die hochdämmenden Kastensysteme Roka-Lith Neoline RG und Roka-Por Neoline RG für monolithische Mauerwerke. Bestehend aus einem Neopor-Dämmkern und versehen mit einer thermischen Trennung, erzielt die Neoline-Serie von Beck+Heun Spitzenwerte hinsichtlich der Dämmleistung. Der Ziegelkasten Roka-Lith Neoline RG und der Porenbetonkasten Roka-Por Neoline RG bieten noch mehr Dämmung, noch mehr Stabilität und noch mehr Möglichkeiten. Bei Mauerwerksbreiten von mehr als 365 Millimetern wird dazu das



Fenster und Rollladenkasten als Paket zu montieren bietet diverse Vorteile.

Kastensystem mit einer zusätzlichen Dämmung versehen. Das Dämm-Modul besteht ebenfalls

aus einem hochdämmenden Neopor-Kern sowie einer massiven Blende aus Ziegel oder

Porenbeton. Zudem verleiht ein neues Kunststoff-Seitenteil dem gesamten Kasten noch mehr Stabilität.

Wärmeverluste reduzieren

Neben diversen weiteren neuen Entwicklungen stechen besonders noch die Ziegel-Massivbaukästen der Serie Roka-Lith hervor. Ohnehin für ihre exzellenten Eigenschaften im monolithischen Mauerwerk von Architekten, Verarbeitern und Bauherren geschätzt, bringen jetzt zwei Neuzugänge im Lith-Sortiment erstmalig die Ziegelbauweise, die Beschattung und die dezentrale Lüftung auf einen Nenner: Roka-Lith RG Classic Airfox S und Roka-Lith Shadow Airfox S verfügen über ein seitlich integriertes Airfox-Lüftungssystem. So können die Vorschriften der Lüftungsnorm DIN 1946-6 – wie der nutzerunabhängige Mindestluftwechsel – im Rahmen einer gewöhnlichen Kastenmontage erfüllt werden. Sobald in Betrieb genommen, gewinnt Airfox bis zu 91 Prozent der Raumwärme zurück und trägt somit maßgeblich zur Reduzierung von Wärmeverlusten bei.

www.beck-heun.de



Die neuen hochdämmenden Kastensysteme sind in zwei Ausführungen erhältlich.

Aus nachwachsenden Rohstoffen



Foto: © Prix

Der Einbaukasten passt mit seinen umweltfreundlichen Rohstoffen nicht nur technisch ideal zu einem Holzhaus.

Speziell für den Holzhausbau entwickelt wurden die Rollladen- und Raffstorekästen der Prix Öko Line. Die Ende des vergangenen Jahres vorgestellten Kästen sind komplett aus nachwachsenden Rohstoffen gefertigt und finden bereits guten Zuspruch im Markt.

Schon auf der BAU 2019 stieß das neue Rollladen- und Raffstorekastensystem Prix Öko Line auf großes Interesse. Gerade die Holzhausbauer schätzen die Vorteile der flexibel an unterschiedliche Wandaufbauten und Einbausituationen anpassbaren Systemlösung. Beeindruckend für Kunden und Interessenten war die Tatsache, dass der Kasten aus nachwachsenden Rohstoffen besteht. Bereits kurz nach der Messe gingen bereits die ersten Aufträge für Produkte der Prix Öko Line ein.

Die Sandwichbauweise mit Bio-Hartfaserplatten innen und außen mit dazwischenliegender Dämmebene ist das Kennzeichen aller Prix Rollladenkästen und seit Jahrzeh-

ten bewährt. „Mit dem Einsatz der Holzweichfaserdämmung und dem damit einhergehenden vollständigen Verzicht auf erdölbasierte Dämmstoffe bestehen diese Kästen nur noch aus nachwachsenden Rohstoffen. Sie bieten auch exzellente bauphysikalische Eigenschaften für den Holzbau“, so Manfred Klink, Gebietsverkaufsleiter der Prix Systeme GmbH.

Dauerhafte Dämmwirkung

Nicht nur aus ökologischer Sicht bietet der Einsatz der Prix Öko Line Vorteile. Die Kästen sind außergewöhnlich stabil. Die innen- und außenliegenden Bio-Hartfaserplatten schützen die Dämmung vor Insektenbefall und Beschädigungen, die zum Beispiel beim Einbau auftreten können. So bleibt die Dämmwirkung dauerhaft unverändert erhalten. Auch die Wärmedämmeigenschaften sind laut Herstellerangaben herausragend. Das Gleiche gilt auch für

die Schalldämmung, die von der raumseitig geschlossenen Bauweise profitiert.

Dank der durchdachten Konstruktion können die Kästen der Prix Öko Line flexibel an die unterschiedlichsten Wandaufbauten bei Holzständer- wie auch Massivholzwänden angepasst werden. Eine wahlweise erhältliche breite Abschlussschiene außen ermöglicht die einfache Aufnahme von außenseitigen Dämmplatten zur Überdämmung und Einbindung in das WDVS aus Holzweichfaser.

Seitliches Auflager oder Aufsatzkasten

Auch in herkömmlichen Massivhäusern, z. B. aus Ziegelmauerwerk, können die neuen Kästen eingebaut werden. In diesem Fall werden sie direkt ab Werk von außen mit einer spe-

ziellen, putzverkrallenden Beschichtung versehen und können so direkt verputzt werden. Die Kästen können als Einbaukasten mit seitlichem Auflager oder als Aufsatzkasten direkt auf dem Fenster montiert werden.

Die Prix Öko Line ist als Rollladenkasten mit Revision von außen und als Raffstorekasten verfügbar und dabei flexibel an den Wandaufbau anpassbar. Auch der Einsatz von textilen Verschattungssystemen ist möglich. Alle Ausführungen sind in Breiten zwischen 220 und 300 Millimetern erhältlich. Sie werden nach Kundenwunsch als Stangenware für die eigene Konfektionierung oder als fertig konfektionierte Elemente geliefert, optional auch mit Antrieb, Behang und Führungsschienen.

www.prix.de



Zuhause Wohnfühlen



Home&TrendAward

Trendprodukt des Jahres 2018/19

ausgezeichnet für:

- ✓ Funktionalität
- ✓ Design
- ✓ Produktnutzen
- ✓ Materialbeschaffenheit

Markisendach Bella Plaza

www.reflexa.de

Der Gebäudehülle Individualität verleihen



Die verschiedenen Designs des Beschichtungsverfahrens bieten edle Holz- und Betonoptiken.

Heroal bietet Services für maximale Gestaltungsfreiheit in den Bereichen der Fenster-, Tür-, Fassaden-, Rollläden-, Sonnenschutz- und Rolllatorsysteme. Architekten, Planern und Verarbeitern wird damit die Möglichkeit gegeben, auf die steigenden Anforderungen an Individualität von Bauherren und Investoren im Privat- und Objektbau zu reagieren.

Die werkseigene Pulverbeschichtungsanlage von Heroal ermöglicht langfristig exzellente Farbstabilität, Glanzhaltung und Witterungsbeständigkeit sowie kürzeste Lieferzeiten und hohe Termintreue für absolute Verlässlichkeit in nahezu allen RAL-Farben. Die hochwetterresistente Heroal hwr-Pulverbeschichtung ist optimal auf die Beschichtung mit dem Heroal 2-Schicht-Dicklack abgestimmt, damit Systeme wie Fenster- und Rollladensysteme trotz unterschiedlicher Beschichtungsverfahren wie aus einem Guss wirken. Die vollautomatische und objektive Oberflächeninspektion der Profile gewährleistet eine Qualitätskontrolle zu 100 Prozent. Nun hat das Unternehmen sein Portfolio um weitere Designvarianten erweitert, die auf die vorhandene Heroal Beschichtungstechnologie aufsetzen.



Die Haustür in Betonoptik passt optimal zu den übrigen Elementen der Gebäudehülle.



Die exklusiven Farbtöne sind für alle Systemlösungen des Herstellers verfügbar und setzen farbliche Akzente im Privat- und Objektbau.

Vielfältiges Design

Mit dem Beschichtungsverfahren Heroal SD ist eine Vielzahl an Designs möglich, wie zum Beispiel edle Holz- und moderne Betonoptiken. Damit bietet Heroal Verarbeitern, Bauherren und Architekten weitere Differenzierungsmöglichkeiten.

Nachdem auf die Systemprofile die Heroal hwr-Pulverbeschichtung aufgebracht wurde, werden die Profile in eine Transferfolie eingeschlagen, die mit Sublimationstinte im gewünschten Design versehen ist. Im Vakuumverfahren werden die Profile in die Folie eingeschweißt. Unter großer Hitzeeinwirkung brennt sich die Tinte in die Pulverbeschichtung und geht damit eine feste Verbindung mit den darunterliegenden Schichten ein. Nach dem Abziehen der Folie präsentiert sich die Oberflächenveredelung Heroal SD in ihrer vollen ästhetischen Anmutung.

Farbvielfalt

Dank der exklusiven Partnerschaft mit Les Couleurs Le Corbusier bietet Heroal in den Bereichen Fenster, Türen, Fassaden, Rollläden, Sonnenschutz und Rolllatoren eine noch größere Farbvielfalt an. Als einer der berühmtesten Architekten des 20. Jahrhunderts beeinflusst Le Corbusier (1887-1965) bis heute maßgeblich die moderne Architektur. Zu Lebzeiten hat er zahlreiche Stadtentwicklungspläne erstellt sowie zukunftsweisende Gebäude erbaut. Nicht umsonst wurden 17 seiner Bauten im Jahr 2016 als Zeugnisse der Globalisierung der Moderne in die Welterbeliste der UNESCO aufgenommen.

Auf seine Erfahrungen im Umgang mit Struktur, Volumen und Farbe zurückgreifend, entwickelte er 1931 und 1959 zwei Farbkollektionen: die Polychromie Architecturale. Die beiden Farbkolavaturen bestehen aus insgesamt 63 Farbtönen aus

neun Farbgruppen, basierend auf naturnahen Grundfarben, die Assoziationen zu unserer Umgebung, wie Raum, Himmel, Mauer, Sand und Landschaft, hervorrufen. Jede Farbe ist für sich eminent architektonisch und natürlich harmonisch. Alle Farbtöne sind eindrucklich miteinander kombinierbar und verkörpern räumliche Effekte: „Farbe modifiziert den Raum, klassifiziert Objekte, wirkt auf uns physiologisch und reagiert stark auf unsere

Sensibilitäten“ (Le Corbusier). Als einziges Unternehmen der Branche bietet Heroal durch die exklusive Partnerschaft mit Les Couleurs Le Corbusier zusätzliche Gestaltungsmöglichkeiten für das gesamte Systemportfolio.

Services für Verarbeiter

Neben der Oberflächenbeschichtung stellt Heroal Verarbeitern branchenexklusive Ser-

vices wie den Profilbiede- und den Zuschnittservice zur Verfügung.

Formelemente aus Heroal Fenster-, Tür- und Fassadenprofilen können dank der werkseigenen Biegetechnologie individuell nach Kundenwunsch gefertigt werden. Modernste Produktionsverfahren garantieren hierbei die gewohnt hohe Heroal Systemsicherheit und Qualität – auch bei komplexen Kundenanforderungen. So können beispiels-

weise Rund-, Stich- oder Korbbögen realisiert werden.

Der Heroal Zuschnittservice ermöglicht es dem Verarbeiter, alle Profile ab einer Länge von 1,5 Metern individuell auf Maß zugeschnitten zu bestellen. Der Verschnitt wird dadurch reduziert, so dass Kosten eingespart werden können.

www.heroal.de

Wohnzimmer im Freien

Für viele ist die eigene Terrasse der Inbegriff für Ruhe und Erholung. Eine Überdachung bietet einen deutlichen Mehrwert und verlängert die Nutzungsdauer um ein Vielfaches. Boden und Möbel sind geschützt und die seitlichen Glas-Elemente dienen als Wind- und Wetterschutz. Wer auf die Qualität achtet, stellt einen langfristigen Schutz gegen Hitze und Hagel sicher.

Extrem langlebig

Gewiss sind Terrassen und Gärten auch so ein Hingucker und ganz persönliche Ruheoasen. Doch erst durch Pergolen und Sommergärten bekommen sie ihren eigenen Charme und können so für die stilvolle Verbindung von Innen- und Au-



Sommergärten dienen als erweitertes Wohnzimmer und verlängern die Terrassensaison um ein Vielfaches.

Fotos [2]: © leeb



Seitliche Schiebe- oder Schiebedrehelemente können je nach Bedarf geöffnet oder geschlossen werden.

ßenraum sorgen. Ein Terrassendach ist besonderen Witterungseinflüssen ausgesetzt, umso wichtiger ist es Wert auf Qualität und Verarbeitung zu setzen. Die patentierte Alu Comfort Plus-Beschichtung bei den Systemen von Leeb sorgt für eine pflegeleichte und extrem witterungsbeständige Oberfläche. Alle Glaselemente entsprechen den höchsten Sicherheitsstandards.

Edles Design, hohe Funktionalität

Das ausgeklügelte Überdachungssystem von Leeb über-

zeugt durch edles Design und hohe Funktionalität. Die Terrasse ist von Wind, Regen und Hagel geschützt und fängt doch die warmen Sonnenstrahlen ein. Seitliche Schiebe- oder Schiebedrehelemente können je nach Bedarf geöffnet oder geschlossen werden. Für das passende Ambiente nach der Dämmerung sorgt die dimmbare LED-Beleuchtung, die dezent in die Trägerbalken eingefräst ist. So kann schnell aus der offenen Sonnenterrasse eine windstille Garten-oase gezaubert werden.

www.leeb-balkone.com

Aktualisiertes Insektenschutzprogramm



Professioneller Insektenschutz fügt sich elegant in die Hausfassade ein und schützt zuverlässig und langjährig vor lästigen Plagegeistern.

Hella hat jetzt das Produktsortiment im Bereich Insektenschutzrahmen aktualisiert und bietet ab sofort komplett neue und noch flexibler einsetzbare Spannrahmen, Drehrahmen und Schieberahmen an – ansprechend im Design und zu-

geschnitten auf alle gängigen Tür- und Fenstersysteme sowie jede bauliche Situation. Die Lösungen sorgen für wirksamen Schutz vor Mücken, Fliegen, Wespen und anderen Insekten.

Universal einsetzbar

Die neuen ISR Universal-Spannrahmen sind mit vier unterschiedlichen Montagemöglichkeiten erhältlich und werden somit jeder Einbausituation gerecht. Ob in der Variante mit gefederten Einhängewinkeln, mit Einhängewinkeln außerhalb – beides ohne Bohrung montierbar –, Federstiften mit nach innen gedrehtem Einrollkeder oder zur klassischen Schraubenmontage: Alle Spannrahmen lassen sich schnell und problemlos montieren und passen sich perfekt in das jeweilige Fenster ein. Die stirnseitige Bürstennut ermöglicht eine Abdichtung nach allen Seiten und kann auch nachträglich noch mit einer Bürste ausgestattet werden. Der stabile Klappgriff ist optisch dezent in den Rahmen integriert und ragt somit nicht in den Sichtbereich des Insektenschutzgitters. Die spezielle Seitenarretierung sorgt für

hohe Stabilität bei hohen Rahmen. Die Spannrahmen sind mit einer max. Höhe von 2300 Millimetern und max. Breite von 2300 Millimetern und einer max. Fläche von 3,5 Quadratmetern erhältlich. Die sprossenfreie Ausführung ist bis zu einer

Seitenlänge von 1500 Millimetern beim Standardprofil bzw. 1700 Millimetern beim verstärkten Universalrahmenprofil lieferbar. So ist für jede Einbausituation eine passgenaue Lösung garantiert – mit weniger Profilen als üblich.

Praktische Drehrahmen

Auch die neuen Universal-Drehrahmen von Hella sind bei sehr geringen Einbaumaßen äußerst flexibel einsetzbar und sichern so die volle Planungs- und Montagefreiheit. Der ISDE Drehrahmen lässt sich optional nach allen Seiten mit unterschiedlichen Bürstendichtungen ausstatten und kann so optimal an das jeweilige Türelement angepasst werden. Neu ist der zweite Bürstenkanal nach außen zur Aufnahme von Scharnieren und Abdichtungen sowie zur mittigen Abdichtung bei zweiflügeligen Drehrahmen. Die Griffsprosse verfügt über eine neue, deutlich verbesserte Ergonomie und bietet somit höchsten Nutzerkomfort. Optional ist auch die Integration eines Trittlechs mit Katzenklappe möglich. Der zweite Newcomer: Der ISD Z Drehrahmen mit Zarge. Dieser bietet erweiterte Montagemöglichkeiten – so kann er beispielsweise auch hinter die Abstandsführungsschiene eines Vorbaurollladers oder seitlich in die Leibung montiert werden kann. Für größere Breiten ist der Drehrahmen auch als zweiflügelige Ausführung mit einer Breite von max. 3000 Millimetern erhältlich.

Innovative Schieberahmen

Der neue IST E Schieberahmen ist speziell auf den Einsatz in mehrflügeligen Fenster- und Türelementen – zum Beispiel Balkon- oder Terrassentüren – zugeschnitten. Aufgrund der enormen Stabilität des Schieberahmenprofils können damit Elemente bis zu einer Rahmenfläche von 4,4 Quadratmetern



Die neuen Universal-Drehrahmen sind bei sehr geringen Einbaumaßen äußerst flexibel einsetzbar und sichern so die volle Planungs- und Montagefreiheit.



Mit vier unterschiedlichen Montagemöglichkeiten sind die Universal-Spannrahmen erhältlich und werden somit jeder Einbausituation gerecht.

sprossfrei ausgeführt werden. Eine weitere Schieberahmen-Neuheit ist der komplett mit Zarge ausgestattete IST Z. Dieser bietet erweiterte Montagemöglichkeiten. Zum Beispiel kann er zur Überbrückung des Wetterschenkels auch in einem Abstand zum Fenster seitlich in die Laibung montiert werden.

Insektenschutzplissee und Rollo

Neben den Produktneuheiten bietet Hella auch für weitere Anwendungsbereiche hochwertige Lösungen. Das Insek-

tenschutzplissee ISPL18 beispielsweise macht vor allem Türen und Durchgänge für Insekten dicht. Durch die praktischen Griffmulden innen und außen kann das Plissee auf voller Höhe von beiden Seiten reguliert werden. Da keine Griffe vorstehen, lässt es sich perfekt hinter jedem Sonnenschutz montieren. Ein weiterer Klassiker im Sortiment ist das Insektenschutzrollo. Führungsschienen, Kassette und Schlussstab sind mit integrierten Bürsten ausgestattet, die das Rollo vollständig abdichten. Der Federzugantrieb ermöglicht ein

schnelles Öffnen und Schließen und kann aufgrund einer eingebauten Rücklaufbremse dennoch nicht hochschnellen. Die Kassettengröße ist mit 43 x 52 Millimetern sehr kompakt und passt in jede Fensterlaibung.

Für unterschiedlichste Anforderungen

Je nach Insektenschutzlösung finden sich bei Hella für den einfachen und sicheren Schutz vor lästigen Plagegeistern zahlreiche passgenaue Insektenschutzgitter. Speziell für Allergiker eignet sich das Pollen-

schutzgitter. Dieses verhindert das Eindringen von über 99 Prozent der Gräser und Birkenpollen sowie über 90 Prozent der Ambrosia- und Brennnesselpollen. Neu ist das Spezialgewebe EyeNet. Dieses garantiert beste Werte hinsichtlich Lichtdurchlässigkeit, Luftdurchlässigkeit und Reißfestigkeit – bei kaum verminderter Sicht nach außen bzw. innen. Im ersten Schritt ist EyeNet für die Systemware erhältlich.

www.hella.info

Kubisches Terrassendach

Schutz vor Regen, maximale Gestaltungsfreiheit und höchster Komfort – das Flachdach SDL Acubis von Solarlux sorgt bereits vor dem Saisonstart für eine wohnlige Atmosphäre im Garten. Speziell auf den kubischen Baustil zugeschnitten, fügt sich das Terrassendach mit seiner filigranen Optik in die schlichte Architektur ein und ermöglicht eine ungetrübte Terrassenzeit schon im Frühjahr.

Fachhändler können den Wunsch vieler Hausbesitzer nach einer vorzeitigen Terrassensaison mit dem SDL Acubis von Solarlux nun problemlos erfüllen. Denn im Gegensatz zu üblichen Lamellendächern ermöglicht das Flachdach

die Terrassennutzung auch bei schlechtem Wetter: Die kaum sichtbare Dachneigung von zwei Grad leitet das Regenwasser kontrolliert ab, eine Dachrinne sowie ein verdeckt liegendes Fallrohr sorgen für eine kontrollierte Entwässerung. Scheint die Sonne, heizt sich die Zone an kühlen Tagen schneller auf. Zusätzlich kann das Dach bei Bedarf mit einer Stahlarmierung ausgestattet werden, so dass es bei besonderen statischen Anforderungen wie etwa großen Dachflächen stabil bleibt.

Filigraner Freiraum

Neben den technischen Vorzügen bietet das Flachdach nahezu

grenzenlosen Gestaltungsspielraum: An einer Hauswand angeschlossen oder frei stehend ist es ein Design-Highlight im Außenbereich. Die innenliegende Statik des Aluminiumprofilsystems verleiht dem Dach eine unaufdringliche Eleganz, passend zu kubischer Architektur. Die umlaufende Blende ist mit einer Höhe von 253 Millimetern sehr schmal. Inklusive dem Markisenkasten, der auch eine Strahlerleiste integrieren kann, bleibt die Blende mit einer Höhe von insgesamt 360 Millimetern filigran. Im Zusammenspiel mit den schlanken Sparren sorgt sie für hohen Lichteinfall. LED-Strahler können für laue Abende oder graue Tage in

Sparren und umlaufend in die Blende integriert werden. Bei verdeckter Kabelführung schaffen sie ein dezentes Beleuchtungsambiente.

Erweiterung zum Glashaus

Um nicht nur vor Regen, sondern auch vor Wind zu schützen, kann das Terrassendach SDL Acubis zu einem Glashaus erweitert werden. Kaum ein anderes Flachdach auf dem Markt ermöglicht diese Option. Mit Schiebe-, Schiebe-Dreh-Elementen oder mit einer ungedämmten Glas-Faltwand von Solarlux wird vertikal verglast. Alle Verglasungsalternativen lassen sich komplett sowie barrierefrei öffnen und bieten so maximale Flexibilität. Im Frühling oder Sommer können die Dach- und Seitenflächen auch mit maßgeschneiderten Markisen versehen werden. Zudem punktet die Entwicklung von Solarlux mit einer einfachen Montage, die durch einen flachen, einteiligen Wandanschluss ermöglicht wird. Das SDL Acubis wird mit einfachem Verbundsicherheitsglas, wahlweise in einer Stärke von 8, 10 oder 12 Millimetern ausgestattet.

www.solarlux.de



Foto: © Solarlux

Das elegante Flachdach bietet zuverlässig Schutz vor Wind und Regen.

Wetterschutz in seiner schönsten Form

Funktionaler Wetterschutz in seiner schönsten Form: Die Pergola-Markisen von Erwilo erweitern das Ambiente im Außenbereich sowohl für den privaten Bereich als auch für die Gastronomie. Das formschöne und leichte Design fügt sich dabei optimal in unterschiedliche Architekturen ein und bietet als freistehende oder an der Wand befestigte Lösung Schutz vor Sonne, Wind und Regen in einer gemütlichen Atmosphäre.

Die Freizeit im Freien zu genießen stellt für immer mehr Menschen die beste Möglichkeit dar, um abzuschalten und zur Ruhe zu finden. Der derzeitige Outdoor-Living-Trend verspricht eine deutliche Steigerung der Lebensqualität und exzellente Möglichkeiten, die Bewirtungsflächen für die Außengastronomie und die Wohnfläche Zuhause zu vergrößern. Ein gemütlicher Rückzugsort im Garten oder geschützte Außenbereiche von Restaurants und Cafés sind flexibel und individuell auf Kundenwunsch mit der Pergola realisierbar. Eine große Auswahl an Textilien mit speziellen Ausrüstungen bis hin zu wasserdichten Eigenschaften bietet hier den besten Schutz vor UV-Strahlung und Wettereinflüssen das ganze Jahr über.

Das gemütliche Outdoor-Wohnzimmer

Viele Menschen genießen Ihre Freizeit gerne mit Freunden und Familie an der frischen Luft und richten den eigenen Außenbereich immer gemütlicher mit Teppich und Möbeln ein. Auch bei ungünstigen Wetterbedingungen wächst der Outdoor-Wunsch und zieht die Menschen nach draußen. Mit den Pergola-Markisen von Erwilo im ansprechenden Design erweitert sich der Wohnraum um ein textiles Outdoor-Wohnzimmer im Garten oder auf der Terrasse. Unabhängig vom Wetter kann so die „Sommerzeit“ auf das ganze Jahr verlängert werden. Auch Platzierungen am



Die Pergola-Markisen bieten Schutz vor Sonne, Wind und Regen in einer gemütlichen Atmosphäre.

Gartenteich oder Pool lassen sich mit der freistehenden Variante einfach realisieren. Die freistehende Pergola eignet sich ebenfalls optimal für bauliche Gegebenheiten, in denen keine Löcher in die Hauswand oder die Dämmung gebohrt werden können oder die Wände über keine ausreichende Traglast verfügen.

Außengastronomie bei jedem Wetter

In der Gastronomie lässt sich der Trend um das Leben und Genießen an der frischen Luft perfekt mit der Pergola umsetzen. Die formschöne Pergola schafft die Möglichkeit zum

geschützten Gästebereich und bietet inklusive der Zip-Senkrechtmarkise flexible und abgegrenzte Bewirtungsbereiche, die das ganze Jahr über Gäste anziehen. Durch die zusätzlich gewonnenen Kapazitäten wird so der Umsatz in der Gastronomie maximiert.

Zeitloses Design, höchste Funktionalität

Die Erwilo Pergola kann mit einem durchgehenden Tuch als Einzelfeld bis zu 35 Quadratmeter und als Doppelfeld große Flächen bis zu 84 Quadratmeter beschatten und ist durch ihre besonders stabile Bauform windbeständig bis Wind-

stärke 6 nach Beaufort (Windwiderstandsklasse 3). Die große Schattenfläche der Lösung bietet im Sommer angenehme Abkühlung. In der kalten Jahreszeit bietet die Pergola einen flexiblen, geschützten Raum an der frischen Luft. Mit einer Erweiterung durch Zip-Senkrechtmarkisen wird der Bereich auch seitlich vor Sonne, Wind, Insekten und Herbstlaub geschützt und ist damit fast ganzjährig nutzbar. Damit auch kalte Tage in wohliger Wärme unter der Pergola verbracht werden können, bietet Erwilo wahlweise Design-Wärmestrahler an, die Energie besonders effizient in angenehme Sofortwärme umwandeln. Eine optional in den Tuchtraversen integrierte LED-Beleuchtung spendet abends stimmungsvolles Licht in unterschiedlichen wählbaren Weißtönen und Helligkeitsstufen. Für individuelle Anpassungen an den persönlichen Stil kann das Aluminiumprofil aus 20 unterschiedlichen Farbvarianten ausgewählt werden. Weitere Farben werden ebenfalls auf Anfrage realisiert.

Intelligent gesteuert

Die Pergola kann komfortabel über eine zusätzlich erhältliche Funkfernbedienung gesteuert werden. Durch die Anbindung an intelligente Systeme ist auch eine Steuerung über das Smartphone, Notebook oder iPad möglich. Individuelle Szenarien und flexible zeitabhängige oder nach dem Sonnenstand ausgerichtete Abläufe lassen sich so ebenfalls unkompliziert einrichten. Sonnen- und Windsensoren können außerdem das Ein- und Ausfahren der Pergola je nach Wetterlage vollautomatisiert steuern. Der wartungsfreie Motor verfügt über einen besonders leisen Zahnriemenantrieb und garantiert einen dauerhaft perfekten Tuchstand sowie das geräuscharme Ein- und Ausfahren des Markisentuchs.



Durch die Erweiterung mit Zip-Senkrechtmarkisen werden Außenbereiche nahezu ganzjährig nutzbar.

www.erwilo.de

Outdoor Living bei jedem Wetter

Um große Terrassenflächen zu verschatten, sind Pergola-Markisen eine stabile und sichere Lösung. Doch bei einsetzendem Regen war der Spaß im Freien bisher schnell vorbei. Jetzt bietet der Sonnenschutzexperte Warema zwei neue wetterfeste Perea-Markisen, mit denen sich der Aufenthalt im Outdoor-Bereich komfortabel fortsetzen lässt, selbst wenn die Tropfen herunterprasseln.

Eine große Terrasse, mit der sich der Wohnraum nach draußen verlängern lässt, ist der Traum vieler Kunden. Die Pergola-Markise Perea P60 ermöglicht eine attraktive und moderne Verschattung, die auch stärkeren Winden und Regenschauern trotzt. Ihr regendichter, lichtdurchlässiger Behang besitzt ein eingearbeitetes PVC-Gitter, welches das Wasser in die integrierte Entwässerungsrinne leitet. Von dort läuft es durch den Pfosten kontrolliert ab. Dabei gewährleistet das patentierte Warema Secudrive System dank der flächigen Tuchführung per Federstahlband eine sehr gute Tuchspannung ohne seitliche Lichtspalte und ermöglicht eine besonders schnelle und einfache Montage.

Insgesamt zeichnet sich die P60 durch ihr filigranes Erscheinungsbild aus. Das Modell eignet sich perfekt für private Bauten, die eine elegante und gleichzeitig widerstandsfähige Sonnenschutzlösung für Flächen von bis zu 30 Quadratmetern benötigen. Im eingefahrenen Zustand verschwindet das Tuch komplett in der kompakten Blende, wodurch Verschmutzungen verhindert werden. Um den Nutzen der Perea noch zu vergrößern, lassen sich problemlos senkrechte Markisen mit ZIP-Führung integrieren, die ebenfalls ohne störende Lichtspalte an den Pfosten entlanglaufen. So sind die Nutzer bei Bedarf auch vorne oder an den Seiten vor Sonne, Wind und Regen geschützt. LED-Stripes in den Führungsschienen und Heizstrahler erlauben es, auch nach

Einbruch der Dunkelheit oder bei kälterem Wetter die Terrasse als komfortablen Wohnbereich zu nutzen. Die Steuerung sämtlicher Elemente erfolgt dabei ganz bequem über das Warema Mobile System.

Die Faltbare für den Objektbereich

Die Pergola-Markise Perea P70 hat Warema insbesondere im Hinblick auf die Ansprüche von Restaurants und Hotels entwickelt. Auch sie verfügt über einen wetterfesten Behang, der



Pergola-Markisen ermöglichen eine attraktive und moderne Verschattung.



Insgesamt zeichnen sich die Systeme durch ihr filigranes Erscheinungsbild aus.

per Gegenzugtechnik mit Zahnriemen ein- und ausgefahren wird. Mitlaufende Querprofile spannen den Stoff zusätzlich und lassen im teilweise eingefahrenen Zustand den attraktiven Wolkenbehang durch die innovative Faltechnik entste-

hen. Dieser ist prägend für das Design der P70. Komplett eingefahren wird das gefaltete Tuch durch ein Regendach zuverlässig geschützt.

Mit der Möglichkeit bis zu sechs mal sechs Meter zu verschatten, eignet sich die Markise

hervorragend für den Sonnenschutz in der Außengastronomie ebenso wie zum Schutz vor Regen. Zudem wurde die Perea P70 so entwickelt, dass sie unkompliziert mit Zusatzfunktionen ausgestattet werden kann. LED-Stripes lassen sich dank Clip-Technik ebenso leicht anbringen wie austauschen und sorgen für eine stimmungsvolle Beleuchtung der Terrasse. Die nötigen Kabel werden durch Tuchtaschen kaum sichtbar zu den Lichtschienen geführt. Zusätzliche Heizstrahler verlängern die Freiluftsaison bis in den Herbst. Und mit einer senkrechten Verschattung mit ZIP-Führung können Sonne, Wind und Regen den Gästen nichts anhaben.

www.warema.de



Mitlaufende Querprofile spannen den Stoff zusätzlich.

Farblich Ton in Ton abgestimmt



Fotos (4): © Markilux

Die speziellen Farb-Arrangements ermöglichen neben der Stoffkollektion nun auch das Individualisieren des Markisengestells.

Zwei Designmarkisen, zwei Wege, seinem Haus eine persönliche Note zu geben. Denn Markisenspezialist Markilux bietet seine neue Kassettenmarkise MX-3 und das mehrfach prämierte Modell 970 in zahlreichen Farbvarianten an. Dabei

kann der Endkunde zwischen kraftvoll akzentuierenden Farben oder Non-Colour-Arrangements wählen.

Wir leben in Zeiten, in denen sich der Einzelne in möglichst vielen Dingen des Lebens von der Masse abheben möchte. In-

dividuell gestaltbare Produkte sind daher beliebt. So bietet Markilux ein Produktprogramm an, das es dem Endkunden ermöglicht, eine Markise mit persönlicher Note zu versehen. Dabei sind vor allem Farben bedeutsam. Denn mit Ihnen kann man Räumen, drinnen wie draußen, Weite, Energie und einen eigenen Stil geben. Mit den Designmarkisen MX-3 und 970 hat das Unternehmen für seine Kunden spezielle Farb-Arrangements im Angebot, die neben der Stoffkollektion nun auch das Individualisieren des Markisengestells ermöglichen. „Beide Markisen sind Ton in Ton gestaltbar“, sagt Christiane Berning, Abteilungsleiterin für Marketing und Business Development bei Markilux. Sie erklärt: „Passend zum Design haben wir zwei verschiedene Konzepte entwickelt.“ Je nach Modell kann man zwischen lebhaft-

ten Farben oder Non-Colour-Tönen wählen.

Farbe gibt den Ton an

Die neue Kassettenmarkise MX-3 geht dabei in die Farboffensive. So gibt es die umlaufende Front- und Seitenblende unter anderem in Gelbgrün, Schwefelgelb, Rotorange, Verkehrsrot oder Purpurviolett. Die kraftvollen Farben sollen das geschwungene Design der Markise noch betonen. „Drei weitere, neutrale Blendenfarben untermalen die gerundete Form etwas dezenter“, sagt Christiane Berning. Auch das Gestell ist farblich neutral gehalten und zwar in den sieben Standardfarben der Markise. Diese Kombination von lebendigen und ruhigen Farben bilden zusammen die „special architecture edition“ des Modells. Das Besondere dieser Edition: Das Markisentuch passt



Das geschwungene Design der Markise wird durch kraftvolle Farben zusätzlich betont.

Das Modell 970 hält sich dagegen farblich etwas zurück. Eckige Kassette und Frontblende sind bei dieser Markise ab jetzt gänzlich in den sieben Standardfarben gehalten, die

www.markilux.com



MADE IN
FRANCE

GARANTIE
10
JAHRE

WEITERE INFORMATIONEN ERHALTEN SIE AUF
WWW.DICKSON-CONSTANT.COM



DICKSON
solar fabrics

FOLGEN SIE UNS AUF



Geschützter Freiraum



Das neue Markisendach schafft ein zusätzliches Zimmer im Freien.

Zur Vorbereitung auf die nächste Terrassensaison hat der Hersteller für Sonnenschutztechnik Reflexa sein Sortiment erweitert und das Markisendach Bella Plaza entwickelt. Die neue Konstruktion ist seit 2019 auf dem Markt. Sie dient nicht nur zur Beschattung, sondern hält zuverlässig Wind und Wetter stand.

Mit der neuen Terrassenüberdachung Bella Plaza erweitert Reflexa seit Januar 2019 sein Produktsortiment und bietet Fachhändlern zusätzliche Beratungsmöglichkeiten. Die schlanke und widerstandsfähige Aluminiumkonstruktion ist sehr robust und fungiert gleichermaßen als Sonnen- und Regenschutz. Bestehend aus pulverbeschichteten Aluminiumprofilen verhindert das System Korrosionen und trotz Umwelteinflüssen. Eine PVC-Dachbespannung dient als Abdeckung der Terrasse und ermöglicht einen witterungsunabhängigen Aufenthalt im Freien.

Bei Wind und Wetter

So kann die Outdoor-Saison bereits im Frühjahr starten und in den Herbst verlängert werden,

denn plötzliche Regenschauer werden einfach abgefangen. Selbst große Wassermengen können aufgrund der integrierten Regenablaufrinne durch die Stütze nach unten abgeleitet werden. Querprofile und ausgefeilte Führungsschienen sorgen für zusätzliche Stabilität. Die hochwertige, wasserdichte PVC-Dachbespannung zeichnet sich durch hohe Resistenz, Dichtheit, Stabilität, UV-Schutz und Schmutzunempfindlichkeit aus. Besondere Designansprüche erfüllt die Terrassenüberdachung mit einer Auswahl von

vierzehn verschiedenen Farbtönen. So kann die Bella Plaza harmonisch auf das Gesamtbild des Hauses und Außenbereichs abgestimmt werden.

Für diverse Einsatzgebiete

Unterschiedliche Größenordnungen des maßgefertigten Markisendachs bieten maximale Flexibilität und neue Einsatzmöglichkeiten. Die Einfeldanlage realisiert eine kompakte Verschattung von maximal 4,5 mal 7 Metern, mit einer Mehr-



Für zusätzlichen Schutz vor Wind und Wetter oder der Privatsphäre kann das Markisendach um eine Senkrechtmarkise erweitert werden.

feldanlage lassen sich große Flächen bis zu 95 Quadratmetern überdachen. So ist die Terrassenüberdachung nicht nur für private Bauherren, sondern auch für den Gastronomiebereich geeignet. Die Besonderheit bei Zwei- und Dreifeldanlagen: Es wird eine durchgängige Dachbespannung eingesetzt, Zwischennähte als potentielle Schwachstelle entfallen. Dies sorgt für extrem hohe Robustheit und war bisher so auf dem Markt nicht erhältlich.

Intelligente Steuerung

Neben der hochwertigen Beschaffenheit und dem vielfältigen Design überzeugt insbesondere die Funktionalität der Bella Plaza. Dank Motorantrieb lässt sich die Markise stufenlos und bequem öffnen und schließen. Die Steuerung erfolgt dabei über eine Funkfernbedienung per Handsender oder mit innovativer, bidirektionaler Funktechnik über das Smartphone oder Tablet. So können verschiedene Steuerungsmöglichkeiten auch in ein bestehendes Smart-Home-System eingebunden werden. Ein weiteres Highlight: Mit einer intelligenten Sensortechnik fährt die Dachbespannung bei starken Windböen automatisch ein, um das Material des Markisendaches zu schützen. Um die stilvolle Optik beizubehalten und Langlebigkeit zu gewährleisten, ist die Bespannung im eingefahrenen Zustand überdacht und keiner direkten Bewitterung ausgesetzt.

Vielfältige Kombinationsmöglichkeiten

Für zusätzliche Wind- und Wetterabwehr bietet das Bella Plaza diverse Erweiterungsmöglichkeiten im senkrechten Bereich. Als frontalen Schutz gibt es das Senkrechtmarkisensystem ZipMa. Seine Markisentücher sind dank seitlicher Zip-Kederführung besonders windstabil. Das Lamellensystem Wendoflex



Frontale Senkrechtmarkisen und seitliche Lamellensysteme vermeiden Blendungen durch die tiefstehende Sonne sowie unangenehme Windzüge.

eignet sich am besten für die seitliche Beschattung der Terrassenüberdachung, denn mit dem flexiblen System lassen sich vor allem schräge Seiten gut abschirmen. Die Lamellen können nach Bedarf bis 90 Grad geöffnet werden und schaffen so unterschiedliche Lichtverhältnisse. Beide Systeme ummanteln die Terrasse vollständig. Blendungen durch die tiefstehende Sonne oder Einblicke in die Privatsphäre werden vermieden. Zusätzlich dienen die Systeme als Wärmespeicher.

Strahlende Abendstunden

Für ein gemütlicheres und wohnliches Ambiente in den Abendstunden sorgen eine stimmungsvolle Beleuchtung und zusätzlich angebrachte Heizstrah-

ler. Die LED-Beleuchtung ist in das Querprofil unterhalb der Dachbespannung integriert und so im ausgeschalteten Zustand kaum wahrnehmbar. Nach dem Einschalten entfaltet die filigrane Ausführung jedoch seine ganze Wirkung. Der an Wand oder Decke montierbare Heizstrahler wärmt sofort und ermöglicht die Terrassennutzung auch an kühleren Tagen. Sein elegantes Alu-Gehäuse ist für den ganzjährigen Außeneinsatz geeignet.

Die zusätzlichen Extras, die Funktionalität sowie das Design der neuen Terrassenüberdachung konnten schon vor dem Produktlaunch überzeugen: Bella Plaza wurde als Trendprodukt des Jahres 2018/19 mit dem Home & Trend Award ausgezeichnet.

www.reflexa.de



Die optionale LED-Beleuchtung sorgt für ein wohnliches Ambiente und eine gemütliche Atmosphäre auch in den Abendstunden.

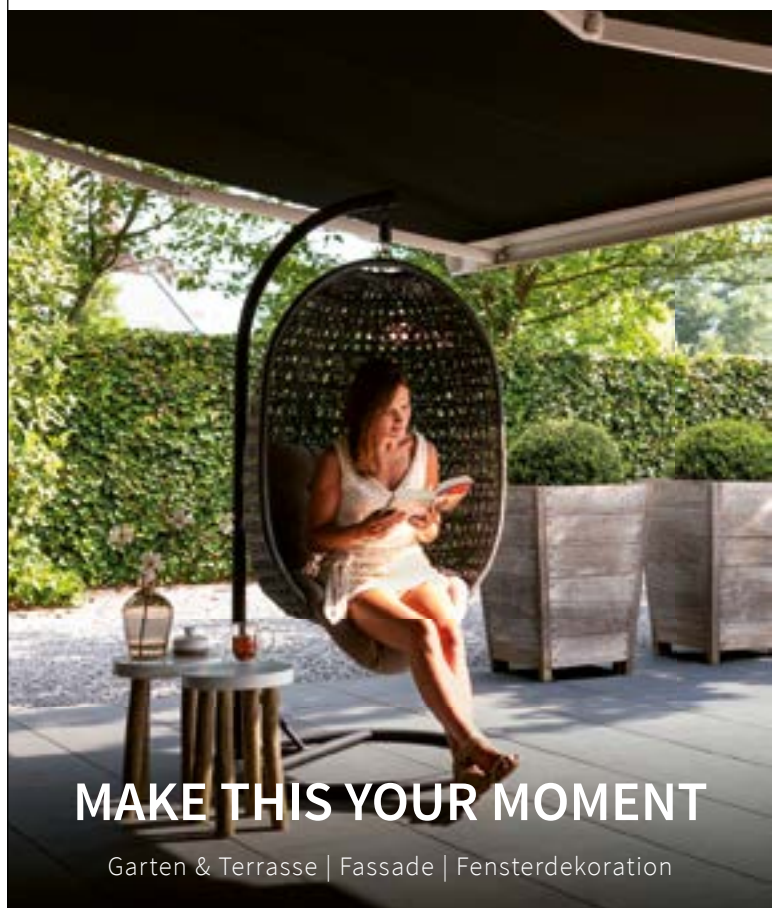


Eine erfolgreiche Hochsaison!

Gelenkarmmarkisen

Zuverlässige Spitzenqualität

Eine solide Zusammenarbeit, ein umfassendes Angebot und eine attraktive Marge. Verano® bietet eine passende Lösung für jede Situation und jedes Budget!



MAKE THIS YOUR MOMENT

Garten & Terrasse | Fassade | Fensterdekoration

Außengastronomie zum Wohlfühlen



Fotos (3): © Caravita
Terrasse ohne großen Aufwand umgebaut und tags darauf wieder in ihren ursprünglichen Zustand zurückversetzt.

Individuelle Anpassung

Es gibt kaum ein visuelles Gastronomiekonzept, zu dem die Multicubes nicht passen. Die Befüllung der Körbe wird genau auf die speziellen Anforderungen und den gewünschten Look abgestimmt: natürliche Steine eignen sich ebenso wie zum Beispiel rustikale Holzscheite oder edle Weinflaschen. Bei den

Die Multicubes dienen als stabile, flexible Ständer für Großschirme.

Unkomplizierte Sitzmöglichkeiten kann es in der Außengastronomie nie genug geben. Der Trend zum Outdoor Living bleibt ungebrochen und jeder zusätzliche Platz wird von den Gästen gern genutzt. Besonders, wenn er so ansprechend ist wie die Multicube Gabionen von Caravita, die als mobile Sonnenschirmständer und Sitzmöbel eine entspannte Atmosphäre verbreiten.

Die Multicubes wurden speziell für die Gastronomie entwickelt. Sie dienen als stabile, flexible Ständer für Großschirme wie Big Ben, der mit bis zu sieben Metern Spannweite jede Menge Schatten spendet. Die robusten Stahlkörbe mit frei wählbarer Befüllung und bequemer Holzauflage sind eine praktische Alternative zu herkömmlichen Schirmständern mit Gehwegplatten, die im Alltag leicht zu Stolperfallen für Gäste und Servicepersonal werden können. Als Stehtische oder Sitzgelegenheit laden die Multicubes zum Verweilen in lockerer Runde ein. Sie bieten ungewöhnliche Schattenplätze in einem besonders gemütlichen und ungezwungenen Ambiente und sind daher bei den Gästen heißbegehrt.

Durch unterschiedliche Größen und Nutzungsvarianten ermöglichen die Multicubes von Caravita eine flexible Gestaltung des Außenbereichs, die sich jederzeit an aktuelle Bedürfnisse anpassen lässt. Denn dank einer



Darüber hinaus können sie als Sitzgelegenheit genutzt werden.

cleveren Hebevorrichtung für Hubwagen können die Gastronomiebetreiber ihren Standort und damit auch den der Sonnenschirme ganz leicht ohne Handwerker verändern – ganz anders als bei installierten Bodenröhren. So wird beispielsweise für Veranstaltungen oder geschlossene Gesellschaften die

Holzauflagen stehen ebenfalls verschiedene Varianten zur Auswahl und auch bei der Beschichtung des Korbs in unterschiedlichen RAL-Farben. Weitere Anpassungen an die Gegebenheiten ermöglichen die Multicubes Freestyle als Barhocker mit Fußtritt, Bank mit Rückenlehne, Stehtisch oder Ecklösung.



In der Außengastronomie in Recklinghausen wird bereits auf die individuelle Optik des Systems gesetzt.

Und nicht zuletzt lassen sich die Multicubes auch technisch ausstatten und gewinnen dadurch an Zusatznutzen. Ergänzende Features wie LED-Licht, Bluetooth-Lautsprecher, WLAN-Hotspots und Steckdosen als Ladestationen machen die Gabione zu einem unverzichtbaren Element der Außengastronomie. Sie sind ausschlaggebend für Gemütlichkeit und Stimmung draußen sowie für das Wohlfühlen der Gäste.

Im Einsatz

Auch die Außengastronomie des österreichischen Franchise-Unternehmens The Italian in Recklinghausen setzt auf die individuelle Optik der Multicubes und die hochwertigen Big Ben Sonnenschirme. Umgeben von attraktiven Fachwerkhäusern spenden auf dem Marktplatz acht Schirme mit einer Größe von jeweils fünf mal fünf Metern Schatten für rund 200 Quadratmeter Sitzfläche. Die naturfarbenen Acryl-Stoffe mit beschriftetem Volant fügen sich elegant in die Farbwelt der Systemgastronomie ein. Gleichzeitig passen sie perfekt zur malerischen Umgebung. Die Schirmständer mit vier Körben zum Sitzen und passenden Outdoor-Möbeln in Form von Bänken sind mit farblich abgestimmten hellen Bruchsteinen gefüllt und werden von den Gästen sehr gut angenommen. Eines der wichtigsten Argumente für die Multicubes war dabei die Sondermechanik mit der sich die hubwagen- und stapelfähigen Gabionen leicht transportieren lassen. So kann der Marktplatz für Veranstaltungen der Stadt innerhalb kürzester Zeit geräumt werden.

Die Multicubes lassen sich unkompliziert an Caravita Sonnenschirmen nachrüsten. In Größe und Volumen werden sie nach Bedarf per Maßfertigung den persönlichen Bedürfnissen angepasst.

www.caravita.de

Wohlfühlatmosphäre unterm gewölbten Sonnendach

Outdoor Living ist der Wohn-Trend unserer Zeit. Terrasse, Balkon oder Garten sind der erweiterte Wohnraum unter freiem Himmel. Das hochwertig sich aufwölbenden C4sun Sonnensegel vermittelt ein besonderes Raumgefühl und schenkt behaglichen Schutz, ohne dabei die Sicht einzuschränken. Das zeitlos-elegante Design des Segels verleiht jedem Outdoor-Bereich einen exklusiven Rahmen – und das mit höchstem Komfort, vollautomatisch und per App gesteuert.

Stilsicher bei jeder Witterung

Das C4sun-System besticht vor allem durch sein klares Design, die außergewöhnliche Formensprache sowie das innovative Konstruktionsprinzip. Kedergeführte Spezialprofile wölben das Segel automatisch auf und eröffnen damit ein völlig neues Raumgefühl. Gleichzeitig trotzt das gewölbte Segel jedem Wetter: Wind wird flexibel abgefedert, Regen seitlich abgeleitet und hat somit keine Möglichkeit, sich in Wassersäcken zu sammeln. Dank seiner einzigartigen Form und einem durchdachten Winddruckentlastungssystem sind hohe Windlasten für das C4Sun Sonnensegel kein Problem.

Maßgeschneiderter Schatten

Jedes C4sun Sonnensegelsystem ist ein exklusives Unikat – pass-



Das Sonnensegel vermittelt ein besonderes Raumgefühl und schenkt behaglichen Schutz.

genau bis zu einer Größe von 6,80 x 6,80 Metern auf die Kundenanforderungen abgestimmt. Das durchdachte Konstruktionsprinzip bietet maximale Individualität und schier endlose Gestaltungsmöglichkeiten. So sind alle Einzellösungen auch zu komplexen Gesamtlösungen kombinierbar. Wandanbringung, freistehende Wellenhalterung, im Mast integrierte Winddruckentlastungssysteme mit innenliegenden Zuggewichten oder dekorativen Kugelgewichten aus edlem Stein.

www.bahama.de



Kedergeführte Spezialprofile wölben das Segel automatisch auf.

Aushangpflicht nicht vergessen!

Die Aushangpflichtigen Gesetze für Handwerk und Gewerbe 2019 erhalten Sie unter www.vh-buchshop.de/aushang.html

Aktualisierte Auflage 2019



Bestellen Sie auch unter Telefon 0211/390 98-27

Verlagsanstalt Handwerk

Neue Kollektion hat sich gut etabliert



Die Tuchkollektion 2018+ ist für die nächsten Jahre gut aufgestellt.

Zufrieden mit der Resonanz der Kunden auf die neue Tuchkollektion 2018+ zeigt sich Markisenspezialist Markilux. Mit dem übersichtlichen Aufbau der Kollektion, der Bandbreite an unifarbene Tüchern und Faux-

Unis sowie der Desingvielfalt scheint der Hersteller den Geschmack von Fach- und Endkunden getroffen zu haben.

Viel Arbeit und Herzblut ist laut Textildesignerin Annette Busch in die Tuchkollektion

2018+ geflossen. „Da ist man schon sehr gespannt, wie der Markt auf die neuen Desings und Farben reagiert“, sagt sie. Umso erfreulicher, wenn dann die Rückmeldung der Kunden positiv ausfällt. Ihrer Erfahrung nach ist die neue Kollektion ein gutes Arbeitsinstrument für Fachpartner, aber auch für Endkunden. Denn neben der Unterscheidung in Basis- und Exklusivkollektion baut die Kollektion auf gut sortierte Farbgruppen auf.

Unis und Grautöne

Die Tuchwahl fällt immer häufiger auf unifarbene Markisentücher, die in der Kollektion breiten Raum einnehmen. Unis und kleinstrukturierte Dessins sind gemäß Annette Busch ein Trend und daher in der Markisentuchkollektion einer der wichtigsten Bestandteile. Zu den großen Rennern hat sich das Farbthema Grau entwickelt. „Grau ist bei uns im Moment die meistverkaufte Farbe, ob als Uni oder kleinstrukturiertes Uni“, betont die Designerin. Bei den neuen modischen Blautönen ist die

Resonanz noch etwas verhalten. Auch wenn die Desings begeistern, brauchen die Kunden vermutlich noch etwas Zeit, um sich häufiger an ein edles Dunkelblau im Nadelstreifenlook heranzuwagen.

Annette Busch ist überzeugt, dass der Kauf eines Markisentuchs davon abhängt, wie modisch, trendbewusst, mutig oder konservativ ein Kunde ist. „Das können wir gut bei unserer Exklusivkollektion beobachten. Die Desings im Mouliné-Farbverlauf, die Special Effects und auch die modischen Tücher sind eher bei Kunden gefragt, die etwas Besonderes, Ausdruckstarkes suchen, die sich abheben möchten“, betont sie. Diese Kollektion soll auch Akzente setzen, auffallen und für Gesprächsstoff sorgen. Das Unternehmen will damit zeigen, was alles machbar ist und den exklusiven Geschmack bedienen.

Zeitlos und doch im Zeitgeist

Zurzeit dominieren Non-Colour-Töne aus dem Grau-Beige-Braun-Spektrum viele Produkte und so auch die Tuchkollektion. Ein Megatrend, der sich laut Annette Busch noch Jahre halten wird – womit die Markilux Kollektion für die Zukunft gut aufgestellt ist. Zumal die farbenfroheren Dessins reichlich Potential bieten, wenn wieder kräftigere Farbtöne gefragt sind. Doch Annette Busch denkt schon weiter: „Es gibt noch jede Menge Ideen, die darauf warten entwickelt zu werden. Wir haben einiges in der Pipeline, was die Kollektion in ihrer Bandbreite weiter verfeinern und damit auch künftig vom Wettbewerb differenzieren wird. Daran und an den vielen Impulsen aus der jetzigen Kollektion, aber auch von außen, werden wir in den kommenden Jahren arbeiten. Denn schließlich fängt das Morgen schon heute an.“

www.markilux.com



Designerin Annette Busch ist mit der Resonanz auf die jüngste Kollektion zufrieden.

So individuell wie das Leben

Mit der Design-Collection 2019 bringt MHZ eine produktübergreifende Kollektion auf den Markt, die sich durch ihre Design-Vielfalt, eine riesige Farbauswahl und flexible Kombinationsmöglichkeiten auszeichnet. Sie bietet Inspiration und kreativen Gestaltungsfreiraum für anspruchsvolle Kunden, die das Besondere suchen und ihrem Zuhause eine persönliche Note verleihen möchten.

Flexible Kombinationsmöglichkeiten

Die innovative MHZ Design-Collection überzeugt mit einer Auswahl von 20 einzigartigen Druckdessins sowie einer Farbpalette von 213 RAL-Unifarben auf 8 Stoffqualitäten. Die dadurch entstehende Kombinationsvielfalt bietet ein hohes Maß an Flexibilität und ermöglicht individuelle Zusammenstellungen für jeden Geschmack und Einrichtungsstil. Für Kunden, die Anregungen suchen, stehen auch Dessins in festen Motiv- und Farbkombinationen zur Auswahl. Da einige der Dessins bis zu drei Stufen skalierbar sind, können auch großflächige Motive umgesetzt werden.

Die angebotenen Motive sind von Natur, Kunst und Grafik inspiriert und reichen von aktuellen Trendthemen über exklusive Dessins bis hin zu klassischen Interieur-Motiven. Ob grafische Muster, Ornamente oder florale Dekore: Die große Auswahl an Dessins lässt keine Wünsche offen. Mit den eher verspielten Dessins der Kollektion lassen sich Wohnräume für die Kleinsten verwirklichen.

Mix & Match

Mit der neuen Mix & Match-Option von MHZ können eigene Ideen verwirklicht und das Farbkonzept des Sicht- und Sonnenschutzes auf die Einrichtung oder die Wandgestaltung abgestimmt werden. So lassen sich beispielsweise die Farbe des Hintergrundes, des Des-

Fotos (2): © MHZ



Unvergänglich und anpassungsfähig: Dieses Dessin bringt die Frische immergrüner Pflanzen in das Zuhause.

sins oder einzelne Elemente frei wählen und beliebig miteinander kombinieren.

Selbst individuelle Motive sind möglich, die nicht nur für den Privatbereich interessant sind. So können zum Beispiel Logos oder Werbung für Schaufenster oder Büroräume auf Sonnenschutz gedruckt werden.

Aufgrund der acht erhältlichen Stoffqualitäten können alle

Transparenzstufen und unterschiedliche Oberflächenstrukturen abgedeckt werden, womit sich die Stoffe der Design-Collection auch für den Objektbereich eignen.

Produktübergreifende Dessins

Die Design-Collection ist für Rollos, Flächenvorhänge, Verti-

kal-Jalousien, Plisse-Vorhänge und Waben-Plissees erhältlich, so dass sich durchgängige Sonnen- und Sichtschutzkonzepte für das Eigenheim oder größere Objekte realisieren lassen. Auch weitere Spezial-Materialien wie Tapeten, Acrylglas, ES-Glas, Holz und das Hafttextil Squid können bedruckt werden.

www.mhz.de



Die große Auswahl an Dessins lässt keine Wünsche offen.

Die gefalteten Alleskönner



Über 330 Stoffe wurden in den Katalog aufgenommen.

In das Frühjahr 2019 startet Erfal mit zwei neuen Katalogen: Plissees und Wabenplissees. Eine Besonderheit der neuen Kataloge ist, dass die Plisseefamilie von Erfal mit drei verschiedenen Faltengrößen in den Kollektionen zusammengefasst sind. Zur Veranschaulichung ist eine Karte mit Stoffmustern und Abbildungen der Stofffalten in klein (S), mittel (M) und groß (L) enthalten. Die verbreitete Variante mit 20 Millimeter-Plissees-Falten bzw. 25 Millimeter-

Waben – Bereich M – bildet die Grundlage der Stoffmuster auf den Kollektionskarten. Stoffe, die es auch mit kleinen Falten (16 Millimeter) / Waben (20 Millimeter) – Bereich S – oder mit großen Falten (32 Millimeter) / Waben (42 Millimeter) – Bereich L – gibt, sind speziell gekennzeichnet. Mit dieser umfassenden Auswahl lassen sich die verschiedensten Fensterarten, -formen und -größen sowie Wintergärten und Balkonverglasungen wirkungsvoll beschat-

ten. Mehr als 30 Plissee- und 20 Wabenplisseestoffe sind in allen drei Typen erhältlich.

Stoffvielfalt in den Kollektionen

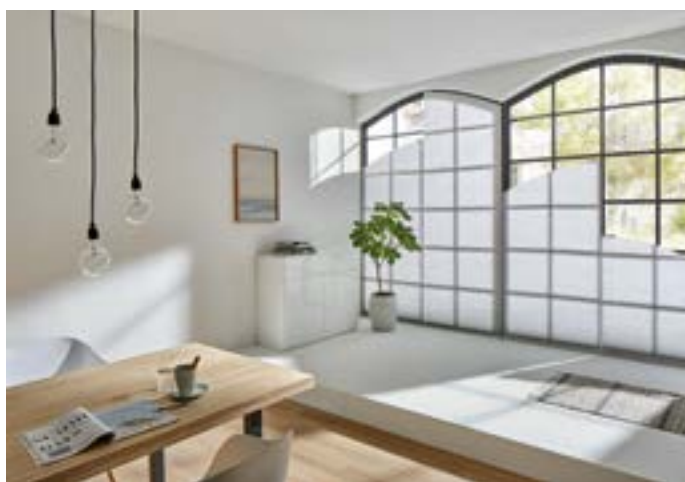
Die neue Erfal Plissee-Kollektion enthält mehr als 330 Stoffe. Die umfangreiche Auswahl ist vorrangig auf den Wohnbereich abgestimmt. Vierzehn Farbthemen ermöglichen eine zielgerichtete Suche und schnelles Finden geeigneter Stoffe im Be-

reich transparent, halbtransparent und Dimout. Mehr als 60 Plisseestoffe auf drei gesonderten Karten sind bestens zur Abdunkelung geeignet. Eine separate Karte umfasst 28 Funktionsgewebe, welche die besonderen Anforderungen im Objekt, wie z.B. Schwerentflammbarkeit, erfüllen. Zahlreiche Dessin-Stoffe mit dezenten und ausdrucksstarken Mustern lassen kaum Wünsche offen. Highlights sind Digitaldrucke als halbtransparente oder abdunkelnde Qualitäten mit einprägsamen Motiven.

Rund 200 Stoffe umfasst die neue Kollektion für Wabenplissees. Die acht Farbthemenkarten bieten eine vielfältige Gewebeauswahl sowohl in zeitlosen als auch trendigen Farben. Dezente Unis überzeugen mit besonders schönen textilen Strukturen. Neuartige Muster, wie Blätterkreationen, Wellen und Multicolor-Varianten ziehen den Blick auf sich. Wabenplissees bieten mit ihrem speziellen Querschnitt einen Mehrfachnutzen aus Sonnenschutz, Hitzestopp, Energiesparen und Schallabsorption. Dank innenliegender Schnurführung eignen sich Wabenplissees außerdem perfekt zur Abdunkelung. Diesem Zweck dienen insgesamt 62 Gewebe. Komplettiert wird die Auswahl durch eine Karte mit 18 Funktionsstoffen in B1-Qualität.



Farben, Muster, Strukturen – in den neuen Stoffkollektionen bleiben kaum Wünsche offen.



Die Wabenplissees werden maßgenau gefertigt – auch für besondere Fensterformen.

Die neue Stoffauswahl für Plissees und Wabenplissees orientiert sich an den Wünschen der Kunden und richtet sich gleichzeitig nach aktuellen Trends im Wohn- und Heimtextilien-Segment. Fast ein Drittel der Stoffe entspricht den Farbvorlieben der Mitteleuropäer mit Weiß, Creme, Grau und Naturtönen.

Der Aufbau der Kollektionen ist für eine individuelle Kundenberatung optimiert. Dazu zählen eine übersichtliche Farbsortierung, große Stoffmuster und Detailfotos aller Dessin-Stoffe zur besseren Veranschaulichung der Mustergröße. Als digitale Beratungsunterstützung sind QR-Codes integriert, welche zur Website mit weiteren Stoffinformationen führen.

Funktionelle Plisseetechniken

Je nach baulichen Gegebenheiten und Vorlieben fertigt Erfal Plissees für nahezu alle Fensterformen und -arten. Hierzu wählen Fachhändler das passende Technik-Modell aus den



Das neue Plissee-Modell hat eine ergonomische Bedienschiene und wird mit Klebprofil montiert.

drei neu konzipierten Typenbereichen S, M und L. Die Typenbereiche sind abhängig von der Faltengröße des Stoffes. Als Unterstützung für den Fachhändler ist der Technik- und Preisbrochure eine Model-, Farb- und Größenbereichsübersicht vorangestellt. Diese dient einer zügigen Auswahl des am besten geeigneten Plisseemodells. Je Typenbereich gibt es verspannte und freihängende Modelle, welche mit Griff, an der Schiene,

per Schnur, Kette oder mittels Fernbedienung in die gewünschte Position bewegt werden.

Ein neues Plisseemodell begeistert durch eine dezente Optik und mit Klebefestigung. Das Modell ESC2 bzw. VSC2 verzichtet auf einen Bediengriff. Stattdessen erfolgt das Verschieben des Plissees komfortable und leichtgängig an ergonomisch geformten Griffschienen. Diese bieten eine gute Haptik und es gibt keine vorstehenden Bedienteile. Die Montage erfolgt mit Klebprofil direkt auf der Glasscheibe. Das bedeutet: kein Bohren oder Schrauben und ein Verkaufsargument vor allem im Bereich Mietwohnungen. Das Klebprofil verhindert einen seitlichen Lichtspalt und lässt sich auch nach Jahren rückstandslos entfernen. Die Griffleiste wird im seitlichen Klebprofil geführt und so wird ein Herausfallen bei gekipptem Fenster verhindert. Ein weiterer Vorteil der Fixierung mittels Klebeleiste ist die Minimierung von Klappergeräuschen der Schienen an der Scheibe.



Den modernen Funkantrieb gibt es ab sofort auch für Plissees.

Die bewährten eACCU-Antriebe sind ab Frühjahr 2019 auch für Plissees einsetzbar. Diese leistungsstarke Antriebstechnik funktioniert dank integriertem Lithium-Ionen-Akku kabellos und bietet eine mehrmonatige Laufzeit. Die Funkkommunikation erfolgt bidirektional und ist zukunftsfähig für den Einsatz im Smart Home. Der Akku-antrieb kann für Plissees der Typen M und L gewählt werden.

www.erfal.de

Neue Strukturen und Farben

MHZ startet das Jahr 2019 bei den Plisse-Vorhängen mit einer großzügigen Erweiterung seiner Stoff-Kollektion. Schwerpunkte der Kollektions-Ergänzung sind textile und moderne Strukturen, die mittels raffinierter Webtechniken entstehen und die Hochwertigkeit des Produktes optimal unterstreichen. Aufgrund ihrer flexiblen Technik eignen sich die maßgefertigten MHZ-Plisse-Vorhänge für unterschiedlichste Ansprüche und Fensterformen, gleichzeitig setzen die hochwertigen Stoffdessins wirkungsvolle Akzente im Wohnraum.

Größere Auswahl

Die bestehenden Farbpaletten der Plisse-Vorhang Kollektion in Blau, Grün, Gelb/Orange/Rot sowie Weiß, Natur und Grau

werden um insgesamt 90 neue Stoffe in aktuellen Trendfarben ergänzt. Beliebte Basisqualitäten in noch feineren Farbabstufungen

bieten dem Kunden neben einer größeren Auswahl auch die Möglichkeit, den Sonnenschutz optimal auf seine Raum-

gestaltung abzustimmen. Auch im zeitlos eleganten Farbton Weiß präsentiert MHZ einige neuartige Webstoffe in trendigen Dessins.



Schwerpunkte der Kollektions-Ergänzung sind textile und moderne Strukturen, die mittels raffinierter Webtechniken entstehen.

Foto: © MHZ

Aktuelle Einrichtungs-Trends

Bei der Gestaltung der Plisse-Stoffe greift der Sonnenschutz-Hersteller die aktuellen Trends der Möbel- und Einrichtungsbranche auf. So lehnen sich beispielsweise Stoffe in dezenten, pastelligen Aqua- und Grüntönen gezielt an den derzeitigen Nordic-Trend und fügen sich harmonisch in diesen schlichten Einrichtungsstil ein.

www.mhz.de

Erfolgreiches Jahr



Die Geschäftsführer Klaus Wuchner (l.) und Michael Gerling dürfen sich über ein erfolgreiches Jahr des Wandels freuen.

Wandel, Wachstum, aber auch Kontinuität prägten das vergangene Jahr bei Markisenhersteller Markilux. Mit neuem Bürogebäude, neuer Geschäftsführung und als selbstständige GmbH & Co. KG hat der Markisenexperte moderne Arbeitsstrukturen geschaffen, sein Profil als Arbeitgeber geschärft und zudem noch eine neue Tuchkollektion auf den Markt gebracht. Neben all den Projekten konnte auch noch der Umsatz gesteigert werden.

Das vergangene Geschäftsjahr von Markilux war sehr bewegt, da sich das Unternehmen von innen heraus erneuert hat. Den Startschuss gab Ende 2017 der Umzug in das jetzige Bürogebäude. Kurz darauf firmierte das Unternehmen in eine GmbH & Co. KG um, mit den neuen Geschäftsführern Klaus Wuchner und Michael Gerling. Sie waren zuvor in leitender Position für Vertrieb und Marketing sowie Technik und Produktion zuständig und teilen sich die Doppelspitze nun in ähnlicher Funktion.

Schneller und wettbewerbsfähiger

„Sich zu verändern, gehört für uns seit Jahren zum Tagesgeschäft. Lediglich das Tempo hat 2018 angezogen. Zum einen durch den Strukturwandel im Unternehmen und zum anderen durch viele Projekte,

die zeitgleich zu bearbeiten waren“, sagt Michael Gerling. Dazu gehörte, die durch neue Informationstechnik gesteuerten Prozesse weiter zu entwickeln. Nach Aussage von Michael Gerling sind viele Arbeitsroutinen hierdurch schneller geworden. Er betont: „Das gilt für Vertrieb, Marketing und Produktion – was uns noch wettbewerbsfähiger gemacht hat.“

Zudem profitiert der gesamte Datenfluss von der digitalen Technik, ob beim Kundenservice oder der Kommunikation. Sämtliche Marketingunterlagen und so auch die Inhalte für den 2018 prämierten Webauftritt werden heute automatisiert aus einem Content-Management-System heraus erstellt. Das spart viel Zeit, die man in Produktion, Logistik und Kundenbeziehung hat investieren können. Dies hat sich laut Michael Gerling für Markilux bezahlt gemacht. Denn durch einen Jahrhundert-Sommer unterstützt, konnte das Unternehmen mit einem Umsatzerlös von rund 89 Millionen Euro in 2018 ein beachtliches Plus zum Vorjahr einfahren.

Spezielle Garn- und Farbeffekte

Zu diesem guten Ergebnis haben laut Klaus Wuchner aber noch weitere Punkte beigetragen. So zum Beispiel die 3D-App zum Visualisieren und Konfigurieren von Mar-

kisen, die seit einem Jahr auf dem Markt ist. Die App war für Markilux ein weiterer Schritt auf der digitalen Leiter in die Zukunft. Denn sie ist für den Kunden ein Instrument, mit dem er Markisen virtuell am eigenen Haus erleben kann. Nach Ansicht von Klaus Wuchner macht dies die Produkte greifbarer und fördert den Kaufprozess. Zumal 2018 die neue Tuchkollektion in den Verkauf ging, die mit speziellen Garn- und Farbeffekten lockte sowie der Option, das Markisentuch über ein weiteres digitales Tool in der Wunschfarbe wählen zu können.

Ebenso haben effizientere Arbeitsstrukturen und eine offene Kommunikationskultur im neuen Bürogebäude das gute Jahresergebnis mit befördert. Beide Geschäftsführer sind überzeugt, dass sich der intensivere Dialog der Mitarbeiter durch kurze Wege, spontane Meetings und ein besserer Austausch zwischen den Abteilungen positiv auf die Arbeitsabläufe im Unternehmen auswirken. „Wir sind heute schneller darin, Neues anzustoßen, Entscheidungen zu treffen und uns dem Markt anzupassen. Dadurch ist unsere Produktion effizienter und unser Service für Fach- und Endkunden noch präziser geworden“, sagt Michael Gerling.

Umdenken erfordert

Der interne Wandel bei Markilux hat 2018 außerdem angestoßen, sich auch als Arbeitgebermarke neu zu positionieren. Die Belegschaft besteht zurzeit aus 350 fest angestellten Mitarbeitern und 150 Saisonkräften. Um den Wachstumskurs fortzuführen, muss das Unternehmen jedoch weiter in Personal investieren – besonders in Zeiten des Fachkräftemangels. Zudem verlangt der digitale Wandel von Unternehmen ein Umdenken. Arbeitsplätze müssen an die Erfordernisse der Zukunft angepasst werden und an die sich verändernden Bedürfnisse von Mitarbeitern. Daher hat Markilux sein eigenes Profil klar definiert. Ebenso seine Ansprüche an die Mitarbeiter.

Und so lautet das Fazit für das Geschäftsjahr 2018 bei Klaus Wuchner und Michael Gerling, dass der Einstieg in den neuen Kurs des Unternehmens zwar temporeich war, man aber viele Projekte erfolgreich abschließen konnte und sich die Zahlen für das erste Jahr in neuer Form sehen lassen können.

www.markilux.com

Weiter auf Wachstumskurs

Ein Umsatzwachstum von rund 4 Prozent verzeichnete die Schlotterer Sonnenschutz Systeme GmbH im Jahr 2018. Österreichs Marktführer für außenliegenden Sonnenschutz steigerte den Gesamtumsatz auf 72,7 Millionen Euro (2017: 69,9 Millionen Euro). Das gab das Unternehmen jetzt bekannt.

Insbesondere im Export ist das Salzburger Unternehmen überproportional gewachsen. Vom Gesamtumsatz entfallen 18 Millionen Euro auf den Export. Hauptexportmarkt ist Deutschland, gefolgt von Ungarn. „2018 war für uns wieder ein sehr erfolgreiches Jahr. Wir konnten den Umsatz im Vergleich zum Vorjahr wiederum steigern und somit den Erfolgskurs von Schlotterer weiter fortsetzen. Im Export erzielten wir mit 10 Prozent eine besonders hohe Wachstumssteigerung“, freut sich Geschäftsführer Peter Gubisch.

Papierlose Produktionsstraßen

Rund 4 Millionen Euro investierte Schlotterer 2018 unter anderem in den Ausbau hochtechnologisierter Produktionsabläufe am

Standort in Adnet. Mit diesem Betrag wurden hauptsächlich neue Produktionsanlagen und Werkzeuge angeschafft und die neue, volldigitalisierte und ergonomisch gestaltete Rollladen-Fertigung fertiggestellt. Somit können nun alle drei Produktgruppen von Schlotterer, Raffstoren, Rollläden und Insektenschutz- und Pollenschutzgitter, auf vollständig digitalisierten, papierlosen Produktionsstraßen gefertigt werden.

Die Inbetriebnahme von Roboter SIGI im Versand stellt einen weiteren Meilenstein dar. Der Roboter übernimmt Hebe- und Sortiertätigkeiten von Paketen mit einem Gewicht bis zu 100 Kilogramm und sortiert automatisch die fertig verpackten Produkte und legt diese auf Förderbänder zur anschließenden Palettierung oder auf einen Versandwagen.

Personal wird erweitert

Dank der positiven Unternehmensentwicklung konnte der Hersteller den Mitarbeiterstand im Vergleich zu 2017 um 30 Personen erhöhen. 2019 plant das Unternehmen sein



Der Roboter entlastet die Mitarbeiter im Versand.

Personal mit weiteren 42 Mitarbeitern zu verstärken.

Intelligente Sonnenschutzsysteme, die eine Überwärmung des Raumklimas sowie unangenehme Blendung vermeiden und gleichzeitig gute Durchsicht nach draußen gewähren, gewinnen zunehmend an Bedeutung. Schlotterer rechnet daher mit einem weiteren Wachstum auf diesem Sektor. „Für 2019 rechnen wir mit einem Umsatzwachstum von 6 Millionen Euro, was einem Umsatzplus von gut 8 Prozent entspricht. Der geplante Gesamtumsatz über alle Produktparten liegt bei 79 Millionen Euro“, prognostiziert Geschäftsführer Wolfgang Neutatz.

www.schlotterer.at

LÜCKENLOS GROSSARTIG.

Die neue Pergolamarkise P550

Große Außenbereiche windstabil und lückenlos beschatten?

Mit dem Zip-System der neuen VARISOL P550 ist das ein Kinderspiel. Das moderne geradlinige Design, die große Farbpalette und ein Ausfall von bis zu 5,50 Metern laden zur individuellen Gestaltung von Terrassen aller Art ein.

VARISOL
Wir sind Markisen.

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

Auszeichnung erhalten



Freuen sich über die Auszeichnung (v. l.): Matthias Gangeler, Philipp Beck und Jochen Fallner.

Alle zwei Jahre vergibt der BAKA Bundesverband Altbauerneuerung e.V. den „BAKA Award Preis für Produktinnovation“. Dafür kommen zukunftsweisende Produktlösungen in Frage, die zur wertschöpfenden Erhaltung des Baubestandes beitragen. Beck+Heun ist mit Roka-Top 2 RG Airfox S vor das Preisgericht getreten. Der Rollladenkasten mit integriertem, wärmerückgewinnendem Airfox-Lüftungssystem hat von der Fachjury eine Auszeichnung erhalten.

Beck+Heun-Geschäftsführer Philipp Beck sowie Matthias Gangeler, Vertriebsleiter Deutschland bei Beck+Heun, nahmen die Auszeichnungsurkunde am 14. Januar

2019 im Rahmen der feierlichen Preisverleihung auf der BAU in München entgegen. Insgesamt wurden neun Produktlösungen mit Auszeichnungen, eine mit einem Sonderpreis und drei mit ersten Preisen prämiert. Airfox ist das einzige dezentrale Lüftungssystem unter den Gewinnerprodukten.

Bereits zum achten Mal kürte die BAKA Jury clevere Systemlösungen mit hoher Qualität, die sich in der Praxis problemlos umsetzen lassen. Beck+Heun war erstmals unter den teilnehmenden Unternehmen. Der Laudatio in der Preisträger-Broschüre folgend, werde mit Roka-Top 2 RG Airfox S eine intelligente Kombination von Roll-

ladenkasten und dezentralem Lüftungssystem mit Wärmerückgewinnung geboten. Die Wünsche nach Verschattung, Verdunkelung und komfortabler Lüftung können damit in einem Arbeitsschritt erfüllt werden.

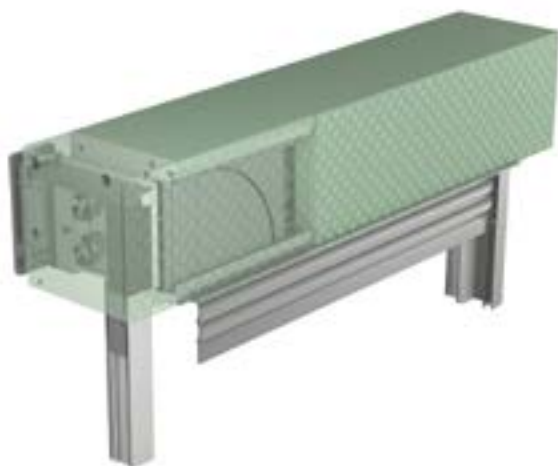
Roka-Top 2 RG Airfox S ist ein raumseitig geschlossener Aufsatzrollladenkasten aus EPS-Hartschaum mit seitlich integriertem Lüftungssystem. Bei der Exponat-Entwicklung führte Airfox-Verkaufsleiter Jochen Fallner die Besonderheiten dieses Produktes weiter aus. Da die Kastenhöhe bei üblichen 300 Millimetern liege, könne die Lüftungsnorm DIN 1946-6 im Rahmen einer gewöhnlichen Kastenmontage erfüllt werden – ohne zusätzliche Bauwerksplanungen und ohne Kernlochbohrungen.

Der Leichtbau-Aufsatzrollladenkasten ist eine der zahlreichen Varianten an Beschattungs- und Dämmsystemen mit dezentraler, wärmerückgewinnender Lüftung von Beck+Heun. In der Produktwelt Lüftungssysteme bietet der Hersteller auch Leichtbau-Einbaukästen und -Komplettsysteme sowie Massivbaukästen aus Ziegel an – wahlweise in Rollladen- oder Raffstoreausführungen. Auch gedämmte Sturz- oder Laibungselemente mit wärmerückgewinnender Lüftung sind erhältlich.

Die Wohnraumknappheit sowie die Notwendigkeit der Umwelt- und Ressourcenschonung machen das Bauen im Bestand in Deutschland zu einer der wichtigsten Aufgaben für die gesamte Bauwirtschaft. Daher ist auch die Industrie aufgerufen, intelligente Lösungen zu entwickeln. Mit dem BAKA Award sollen innovative und nachhaltige Produkte gefördert und in die Öffentlichkeit getragen werden.

www.beck-heun.de

www.innovation-bauen.de



Die Lüftungskassetten sind seitlich am Aufsatzkasten angebracht.



Das System ist nahezu vollständig in die Fassade integriert.

Großartige Auszeichnungen

Nach der Auszeichnung mit dem hochrangigen R+T Innovationspreis in 2018 erhält das innovative GreenScreen Sea-Tex von Hunter Douglas nun eine weitere großartige und prestigeträchtige Auszeichnung und viel Aufmerksamkeit.

So ging der AMD Fashion Award 2019 an die Designerin Shirin Araghi für die Kollektion „The 2050 Project“, die mit GreenScreen Sea-Tex realisiert und in Partnerschaft mit Warema zur Verfügung gestellt wurde. Die Kollektion thematisiert die Verschmutzung der Meere durch Plastik. „By 2050 there will be more plastic than fish in the oceans“ sucht Shirin Araghi nach Lösungen durch Recycling und Upcycling in Fashion. Die Dessinentwicklung ist vom Plankton der Meere inspiriert und die gesamte Umsetzung erfolgte mit GreenScreen Sea-Tex. „Dank GreenScreen Sea-Tex bin ich die erste Modedesignerin weltweit, die komplette Anzüge und Fransen aus einem Gewebe aus Meeresmüll macht. Große Designer wie Stella McCartney haben schon Projekte angekündigt, aber ich war tatsächlich schneller. Das ist ein Meilenstein für mich und für die Mode“, so Shirin Araghi nach einer großartigen Show und der Verleihung des AMD Fashion Award 2019 im Schauspielhaus in Düsseldorf.

Nachhaltige Entwicklung

Hunter Douglas präsentierte das innovative wie auch schicke Gewebe bereits zur R+T, die als Weltleitmesse ein sehr großes Innovationspotential zeigt und überragende Innovationen auszeichnet. Als weltweit erstes Sonnenschutzgewebe, das zu 50 Prozent aus recycelten Plastikab-



Die Kollektion von Shirin Araghi wurde in Düsseldorf ausgezeichnet.



fällen der Weltmeere hergestellt wird, erhielt GreenScreen Sea-Tex mit dem R+T Innovationspreis für „Technische Textilien“ und on top mit dem „Sonderpreis Energieeffizienz“ gleich zwei großartige Auszeichnungen. „Das bedeutet uns sehr viel, denn hier wird unser großes Innovationspotential und der hohe Anspruch an nachhaltige Entwicklungen, den wir als Weltmarktführer haben, sichtbar. Nachhaltigkeit steht auch bei unserer Designphilosophie im Vordergrund und wir sehen die Chance, die Grenzen der Kreativität durch umweltfreundliche Produkte zu erweitern. Hier übernehmen wir die ökologische Verantwortung des Weltmarktführers im Bereich innenliegender Sonnenschutz. Aus-

zeichnungen wie der Innovationspreis oder jetzt aktuell der ADM Fashion Award bringen uns dann auch mediale Aufmerksamkeit. Das ist wichtig, denn darüber lenken wir auch das Interesse unserer Kunden auf nachhaltige Konzepte“, so Mirko Müller-Stüler, Geschäftsführer Hunter Douglas.

Derzeit schwimmen mehr als 140 Millionen Tonnen Plastikmüll in den Weltmeeren und jährlich kommen weitere 8 Millionen dazu. Für die Meerestiere wie auch für den Menschen birgt dies große Gefahren. Durch die Waterkeeper Alliance werden am Meeresufer Kunststoffabfälle gesammelt und fast 100 Prozent davon werden zur Herstellung von GreenScreen Sea-Tex Garnen verwendet. GreenScreen Sea-Tex ist zukunftsweisend und steht für nachhaltiges Wohnen und Leben. Eine sehr textile Struktur und dezente Farben unterstreichen die Wertigkeit und den hohen Designanspruch des innovativen Gewebes, das on top energieeffizient ist. GreenScreen Sea-Tex ist schwer entflammbar, halogen- und PVC-frei und ausgezeichnet mit dem Oeko-Tex Standard 100 Label und der GREENGUARD-Zertifizierung.

Die Dessins sind vom Plankton der Meere inspiriert.

www.hunterdouglas.com

QUALITÄTSPRODUKTE FÜR DEN FACHHANDEL



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

www.ak-technik.de

Vorteile für alle Seiten



Mechtild Sitte-Westrick (l.), Schulleiterin der Alexander von Humboldt Schule aus Rheine in Westfalen, und Nicole Küwen sind eine langfristige Kooperation eingegangen, um Schülern den Einstieg ins Berufsleben zu erleichtern.

Der Emsdettener Markisenhersteller Markilux und die Alexander von Humboldt Schule aus Rheine haben eine Kooperation gestartet. Als Teil des Projektes „Partnerschaft Schule – Betrieb“ der Industrie- und Handelskammer Westfalen (IHK) soll die Zusammenarbeit Schülern den Einstieg in den Beruf erleichtern.

Schule und Arbeit sind zwei völlig verschiedene Welten. Für junge Menschen ist es daher nicht einfach, sich für einen Beruf zu entscheiden. Um hier eine Brücke zu schlagen, hat die IHK Westfalen das Projekt „Partnerschaft Schule – Beruf“ ins Leben gerufen. Es bringt Unternehmen und Schulen zusammen, um Schülern früh einen Einblick ins Arbeitsleben zu geben und

zu zeigen, wie Unternehmen funktionieren. Markisenspezialist Markilux ist eines der Unternehmen, das sich als außerschulischer Lernort anbietet. Gemeinsam mit der Alexander von Humboldt Schule aus dem münsterländischen Rheine ist es eine langfristige Kooperation eingegangen.

Aus sicherer Perspektive

Nicole Küwen, stellvertretende Personalleiterin beim Markisenhersteller, sieht hierin für beide Seiten eine Menge Potential: „Ich glaube, dass es für Schüler hilfreich ist, Unternehmen aus einer für sie sicheren Perspektive heraus kennenzulernen. Das baut Hemmungen ab, wenn es darum geht, sich

später zu bewerben und man sieht, welche Berufe und Karrierewege es gibt.“ Aus ihrer Sicht erleichtert es nicht nur die spätere Berufswahl, auch das Unternehmen profitiert von der Kooperation. So trifft man auf potentielle Auszubildende, kann sich als Arbeitgeber in der Region präsentieren und bekommt auch mehr vom Schulalltag mit.

Zu den gemeinsamen Aktionen, die Teil der Kooperation sind, gehören für Markilux Betriebsbesuche, Praktika im Unternehmen, das Vorstellen von Berufen, Trainings um sich richtig zu bewerben und die Teilnahme an so genannten MINT-Rallyes. Hierbei soll das Interesse der Schüler an technischen und naturwissenschaftlichen Ausbildungswegen geweckt werden. „Nicht jeder weiß genau, wo seine Potenziale liegen. Mit unseren Angeboten möchten wir jungen Leuten den Rücken stärken und ihnen dabei helfen, den für sie passenden Beruf zu finden“, sagt Nicole Küwen.

Praxisnah

Das ist im Sinne des IHK-Projektes, dessen Ergebnisse regelmäßig geprüft werden, um es weiterzuentwickeln. Denn das Ziel lautet, möglichst vielen Jugendlichen die Chance auf einen Berufsabschluss zu geben. Ein großer Vorteil des Projektes besteht auch darin, sich einem späteren Beruf auf eine praxisnahe Art zu nähern. Dadurch könnten Schüler besser entscheiden, ob ein Beruf zu ihnen passt. Zudem erweitert das Projekt laut Nicole Küwen das Schulangebot: „Wir unterstützen die Lehrer dabei, den Unterricht zu gestalten, bieten auch ihnen einen Blick hinter die Kulissen und einen außerschulischen Lernort.“

www.markilux.com



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

TEXTILKONFEKTIONS GMBH BFB

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

Technische Konfektion

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

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

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



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

Innen- u. Außenjalousien · Außenraffstore · Z-Lamelle · Vertikal-Jalousien
 Holzjalousien · Maß- u. Serienrollös · Markisen · Rollläden-Fenster
 Gärten u. Winkelleisen · Serienstanzartikel

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

Neu aufgelegt

Bereits die 40. Auflage seines Glas-Handbuchs präsentierte jetzt der Flachglas MarkenKreis. In bewährter kompakter Form enthält das Handbuch wieder umfangreiche Informationen zu den Produktprogrammen Fassaden-Glas und Raum-Glas, dazu technische und normative Werte sowie nützliche Hinweise über Glas als geregeltes Bauprodukt.

Architekten, Planer und Verarbeiter finden zudem Informationen ergänzender Produkte der Netzwerk-Partner aus den Bereichen Basisglas, Komponenten und Systeme. Das Planungs-Handbuch kann kostenlos bestellt werden.



Das neue Handbuch ist auch in digitaler Form erhältlich.

Neu im Produktprogramm ist Flachglasconnect, ein Glas zum verbesserten Mobilfunkempfang und MED-X Strahlenschutzglas zum Schutz gegen Röntgenstrahlen.

Im Bereich Raum-Glas gibt es ein neues korrosionsbeständiges Duschenglas und neue Duschsysteme, innovative Design-Verbundgläser, aktuelle Madras-Dekore sowie neuartige Beschlagvarianten für Systemprodukte.

Print oder digital

Die Printausgabe kann über die Homepage mit dem hinterlegten Bestellformular bestellt werden.

Neben der gedruckten Version bietet der Flachglas MarkenKreis auch zwei elektronische Varianten an: als PDF-Datei auf der Homepage zum Download und in der Online-Version unter www.glashandbuch.de.

www.flachglas-markenkreis.de

Wichtige Neuerungen

Im Bereich Sonnenschutz gibt es mit Infrastop Q 50/25 ein neues Glas mit einer speziellen, sehr schwach reflektierenden Beschichtung, die extrem neutral auch unter sehr flachen Betrachtungswinkeln ist. Grau

61/32 ist ein weiteres Sonnenschutzglas mit einem extrem geringen Lichtreflexionsgrad von weniger als zehn Prozent. Brillant 30/16 mit einem noch niedrigeren Gesamtenergiedurchlassgrad ersetzt den Typ 30/17 und ist auch in einer vorspannbaren Variante erhältlich.

Besuchen Sie unsere komplett überarbeitete und neu gestaltete Homepage

www.SIRAL.de

neue
Homepage



neuer
Online-Katalog



bei erfolgreicher Freischaltung auch
Shopfunktion in aktuellem Design

Newsletter-
anmeldung



Angebots-
aktion



SIRAL
Ihr Rolladen-Innovator

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

R+T Asia überzeugt auf ganzer Linie



Fotos (4): © Landesmesse Stuttgart

Stand. Mehr Besucher wären immer schön, sehr überzeugend war aber die Qualität der Gäste an unserem Stand. Unsere Kunden kamen bis aus den USA und Südamerika nach Shanghai. Außerdem ist diese Messe sehr professionell organisiert, wir können es jedem nur empfehlen sich hier zu präsentieren.“

Im Jahr nach der R+T in Stuttgart präsentierten sich Aussteller aus 21 Ländern, darunter Belgien, Deutschland, Frankreich, Kanada, Niederlande, Spanien, Südkorea, Türkei und die USA. Neben erstmals vertretenen Unternehmen waren auch Aussteller aus Europa vor Ort, die nach einigen Jahren Pause jetzt wieder in China aktiv werden wollen. Neu auf der R+T Asia waren zum Beispiel Vertilux

dustries (Deutschland) hat das Konzept des Gemeinschaftsstandes überzeugt: „Unserem Ziel, als globaler Lieferant aufzutreten, sind wir ein gutes Stück näher gekommen. Wir haben hier Kunden aus aller Welt getroffen, von Korea, den USA bis Mexiko, aber auch aus Deutschland. Das Publikum auf der Messe war sehr offen für innovative Produkte, wie wir sie bieten können. Wir konnten hier vom bestehenden Netzwerk unter Ausstellern und Besuchern profitieren, die Teilnahme im German Pavilion war dafür ideal.“

Auch eine um 21 Prozent gesteigerte Besucherzahl zeigt, dass die R+T Asia seit Jahren konsequent die richtigen Schwerpunkte und Themen belegt. Die Fachmesse legte mit 28 721 Besuchern allein aus China, was einem Plus von fast 15 Prozent entspricht, deutlich zu. Über 30 Prozent der Besucher fanden den Weg aus aller Welt nach Shanghai, vor allem aus den ASEAN-Staaten, Europa, den USA und auch Südamerika.

Ein neuer Aussteller- und Flächenrekord waren bereits bei der Eröffnung ein Grund zur Freude.

Die R+T Asia ist ihrer Stellung als wichtigster Fachmesse für Sonnenschutz und Türen/Tore im Raum Asien-Pazifik erneut gerecht geworden: Die 15. Ausgabe der Messe war mit einem sehr deutlichen Wachstum bei Aussteller-, Besucher- und Flächenzahlen die erfolgreichste in der Geschichte der R+T Asia. 642 Aussteller (2018: 507), 41 505 Besucher (2018: 34 263) und 65 000 Bruttoquadratmeter (2018: 50 000 Quadratmeter) sind die neuen Bestzahlen, die den Status als Pflichttermin für die Branche festigen.

Für 82 internationale Aussteller war die R+T Asia der Branchentreff in Asien. Die Fachmesse bietet sowohl die Möglichkeit zur ersten Präsentation im Markt, als auch zur

Kundenpflege mit Kunden aus China und dem gesamten asiatisch-pazifischen Raum. Onur



15 Prozent mehr Besucher aus China bescherten auch bei den Besucherzahlen neue Bestmarken.

Kirayoglu, Geschäftsführer bei Kirayteks Tekstil (Türkei) bestätigt: „Wir sind sehr zufrieden mit der Messe, es waren viele potentielle Neukunden am

(USA) und Gaviota (Spanien). Ricardo Giner, Geschäftsführer bei Gaviota, hat die erste Teilnahme an der Messe begeistert: „Das war wirklich ein voller Erfolg! Wir sind sehr zufrieden. Unser Ziel, den asiatischen Markt kennenzulernen und besser zu verstehen, hat sich komplett erfüllt. Wir hatten Kunden aus Korea, Japan, eben der gesamten Region am Stand, aber auch aus Südamerika und Indien. Wir kommen im nächsten Jahr bestimmt wieder!“

Mit 14 Unternehmen kommt die drittgrößte Firmenbeteiligung aus Deutschland. Der Deutsche Gemeinschaftsstand bietet seit 2006 die Möglichkeit einer kostengünstigen Erprobung des chinesischen Marktes. Karl Gerlinger von Gerlinger In-

Ein Besuchermagnet

Großen Zuspruch erlebte das InnovAction-Programm, das mit Ausstellungsbereich, Expertenvorträgen und einer Prämierung innovativer Unternehmen eine Plattform bietet. Im Bereich Sonnenschutz gewann Burda Worldwide Technologies (Deutschland) den diesjährigen InnovAction Award für ein modulares System zur Klimakontrolle von Außenbereichen – bereits 2018 konnte das Unternehmen den Innovationspreis der R+T in Stuttgart gewinnen. Im Ausstellungsbereich für Türen/Tore erzielte Assa Abloy Entrance Systems (Schweden/China) den ersten Preis für das Schnellauflauftr RR3000 R.

Burda Worldwide Technologies hatte sich 2018 in Shanghai im Rahmen des InnovAction Hub erstmals präsentiert, in diesem Jahr stellte die Firma aus Eschborn im deutschen Gemeinschaftsstand aus. Ge-



Im InnovAction Hub waren vor allem die Neuheiten internationaler Aussteller gefragt, hier im Bild am Stand von Sommer Antriebs- und Funktechnik (Deutschland).

schäftsführer Jiri Burda zeigte sich begeistert vom Verlauf der R+T Asia: „Meine Erwartungen wurden auf jeden Fall übertroffen, die Messe lief super! Um unsere Produkte im asiatischen Raum zu präsentieren und unsere Produktpalette weiterzuentwickeln, war der German Pavilion genau der richtige Weg. Die Besucher waren sehr hochwertig und ich hatte viele Bestellanfragen. Unser Produkt ist Made in Germany, das kommt an und für die Zukunft sehe ich hier wirklich viel Potential.“

Breitgefächertes Rahmenprogramm

Auch das Thema Smart Home ist im chinesischen Markt sehr präsent, die Sonderschau Smart 2025 Experience sowie die begleitende Fachkonferenz AIoT Smart Home Summit erlebten einen großen Besucherandrang.

Speziell für das chinesische Publikum konzipiert, wird dieser Rahmenprogrammbestandteil im nächsten Jahr weiter ausgebaut.

Auch die neue Begleitveranstaltung HD+ Asia, eine Ausstellung für Heimtextilien und Dekoration, konnte mit 25 Ausstellern und 5000 Bruttoquadratmetern überzeugen. Die anvisierten Besuchergruppen der Designer und Innenarchitekten nahmen das weitere Informationsangebot des Soft Decoration Design Summit, der Cadex Conference und Materia, einer Ausstellung für Materialien, gerne an.

Neue Möglichkeiten

Zur nächsten Ausgabe der R+T Asia vom 17. bis 19. März 2020 steht der Umzug auf das Messegelände NECC National Exhibition and Convention Center



Nominierte, Jury und der Gewinner des InnovAction Awards für Sonnenschutz, Jiri Burda, von Burda Worldwide Technologies (S.v.l.).

in Shanghai an. Damit verbunden ist neben einer jährlichen Termingarantie mit ausreichend Abstand zur R+T 2021 auch die Möglichkeiten für Wachstum: Größere Hallen sind die Basis für eine zukünftige Entwicklung bei Fläche und Ausstellierzah-

len. Gleichzeitig erlaubt das Gelände dadurch, die thematische Strukturierung aufrechtzuerhalten und neue Themen und Sonderschauen an die Messe anzudocken.

www.rtasia.org/en

Balance als Schlüssel zum Erfolg

Unter dem Motto „Symphonie statt Solo“ stand die diesjährige Quality-Partner-Konferenz von Solarlux. Über 220 Fachhändler aus zwölf Ländern waren der Einladung des Experten für Verglasungslösungen nach Melle gefolgt und wurden über neue Produktentwicklungen und Themen informiert.

In lockerer Atmosphäre konnten Fachhändler je nach Interessenschwerpunkt aus 56 Workshops auswählen. Kurzvorträge wie „KfW Förderung als Verkaufsargument“, „Social Media“ oder „Aufmaß-Service“ waren dabei genauso Thema wie die Produkte SDL Acubis, die Glas-Faltwand-Familie oder das Schiebefenster Cero.

Zum Start überraschten fast 100 Solarlux Mitarbeiter alle Konferenzteilnehmer mit einem Flash Mob. Auf alltäglichen Gegenständen der Produktion – von der Pappecke über Profile, Kanister oder Schraubenpackungen – wurde ein mitreißender Rhythmus entwickelt, der in einem großen, gemeinsamen Fi-



Geschäftsführer Stefan Holtgreife führte mit einem Impulsvortrag in die Quality-Partner-Tagung.

nale auf der Bühne endete und perfekt auf den Tag einstimmte.

Sieben Konferenzen

In den anschließenden Impulsvorträgen von Herbert und Stefan Holtgreife wurde den Teilnehmern das Motto „Symphonie statt Solo“ nähergebracht. „Ein Orchester besteht aus In-

dividualisten. Sie alle spielen gemeinsam ein Werk, bei dem Rhythmus und Melodie in einem ausgewogenen Einklang stehen müssen. Genauso ist es auch in einem Unternehmen: Alle Maßnahmen wie etwa die Einführung neuer Produkte oder digitaler Lösungen müssen gut aufeinander abgestimmt werden. Die Balance ist in jedem Zusammenschluss der Schlüssel zum Erfolg. Wie ein neues Werk in einem Orchester, müssen sie sich einspielen. Natürlich verläuft das nicht von Anfang an reibungslos. Das gemeinsame Proben bringt alle ins Gleichgewicht“, erklärte Stefan Holtgreife, Geschäftsführer von Solarlux.

Diese Metapher zog sich wie ein roter Faden durch den Tag. So konnte sich jeder Quality Partner individuell sieben Konferenzen zur Teilnahme aussuchen. Nach dem ersten Workshop-Blog und der anschließenden Mittagspause animierte Top-Percussionist Joachim Dölker die Teilnehmer gemeinsam

wie ein Orchester zu fungieren. Auch die Abendveranstaltung wurde musikalisch begleitet. Geschäftsführer Stefan Holtgreife spielte gemeinsam mit IT Teamleiter Carsten Oberwestberg auf Gitarre und Keyboard Songs, die sich die Teilnehmer auf ausgelegten Karten wünschen konnten.

Musik und Zusammenhalt

Die Veranstaltung war ein voller Erfolg und wurde von den Quality Partnern mit Begeisterung aufgenommen. „Es war die schönste Quality-Partner-Konferenz die ich in den letzten 11 Jahren Zusammenarbeit erleben durfte. Die offenen Workshops haben jedem gut gefallen. Insbesondere die Verbindung zwischen der Musik und dem Zusammenhalt, eine Einheit zu schaffen, war sehr spannend“, berichtet Quality Partner Christian Driemel von Glaswohnen.

www.solarlux.de

Neue Kollektion präsentiert



Die neuen Stoffvarianten überzeugten die Besucher auf der Messe in Köln.

vielfältigen Farbvarianten von Window Fabrics überzeugten die Messebesucher.“

Die 58 verschiedenen Stoffe warten mit interessanten Effekten auf – transparente, aber auch dichter gewebte Varianten namens Natté, Velum, Mild und Smart. Da mischen sich helle mineralische Töne unter frisch-leichte Fjord-Farben. Mit „Honey“, „Lemonade“ oder „Biscuit“ präsentiert sich Sunbrella ebenfalls in golden schimmernden bis sonnig-zarten Gelbtönen. Besonders edel und pur wirken die aktuellen Grau-Varianten, etwa „Porcelain“, „Shadow“ oder „Caviar“.

Pflegeleicht und bis drei Meter breit

Die neuen Stoffe sind UV-resistent, außerdem wasser- und schmutzabweisend und damit besonders pflegeleicht. Und in der praktischen Breite von 300 Zentimetern klappt's auch mit der XL-Vorhang- oder Pergola-Gestaltung ohne störende Nähte. „Was die künftigen Nutzer außerdem schätzen werden ist die Atmungsaktivität der Stoffe. Denn wer schwitzt schon gerne unter dem Sonnenschutz-Dach“, so Jan Lauhoff. Dass auch sonnenbedingte Hautschäden mit dem Einsatz von Window Fabrics vermieden werden können, hat die Skin Cancer Foundation bereits bestätigt.

www.sunbrella.com

Inserentenverzeichnis

ak-Technik.....	51	Hella Titelbild + Titelstory		markilux.....	27	Signal Iduna4.	US
BFB.....	52	heroal.....	25	MHZ Hachtel.....	21	Siral.....	53
Dickson.....	39	Heydebreck.....	5	Reflexa.....	31	Verano.....	41
Erwilo.....	29	Hücking.....	52	Rödelbronn.....	48	Weinor.....	Einkleber
Exte.....	17	Lewens.....	3	Sattler.....	11		

Unternehmensverzeichnis

Alukon.....	9	Hunter Douglas.....	51	Leeb.....	33	MHZ.....	45, 47
Bahama.....	43	Ift Rosenheim.....	15, 57	Markilux.....	22, 38, 44, 48, 52	Prix.....	31
Beck+Heun.....	30, 50	Jansen Tore.....	13	Messe Stuttgart.....	54	Reflexa.....	40
Becker Antriebe.....	57					Schlotterer.....	49
Berner Torantriebe.....	26					Selve.....	13
Caravita.....	16, 42					Signal Iduna.....	8
Dickson.....	56					Solarlux.....	35, 55
Duette.....	10					Somfy.....	14, 29
Erfal.....	46					Teckentrup.....	20
Erwilo.....	36					Valetta.....	18
Fischer Group.....	24					VFF.....	14
Flachglas Markenkreis.....	53					Verlagsanstalt Handwerk.....	17
Hella.....	6, 34					Warema.....	25, 37
Heroal.....	32					Weinor.....	16
Hörmann.....	28					Wicono.....	15

Nächster Anzeigenschluss: 17. April
Next closing date for adverts: 17th of April

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

RTS Magazin
 Rollläden · Tore · Sonnenschutz



Wertvolle Praxistipps rund um den Brandschutz

Im November dieses Jahres wird die CE-Kennzeichnung für Türen, Tore und Fenster mit Feuer- und/oder Rauchschutzeigenschaften verbindlich. Auch die kommende Produktnorm für Innentüren EN 14351-2 könnte bis dahin harmonisiert sein. Damit wäre eine CE-Kennzeichnung für den gesamten Produktbereich „Abschlüsse“ möglich. Diese Themen stellen denn auch wesentliche Inhalte des ift-Brandschutzforums dar, das am 5. und 6. Juni unter der Überschrift „Last call EN 16034“ in Nürnberg stattfindet.

Neben diesen Neuerungen bilden geänderte Anforderungen und Normen sowie signifikante Unterschiede in internationalen Märkten Inhalte der Veranstaltung. Eine Besonderheit ist der „virtuelle Rundgang“ per Live-Stream durchs ift-Technologiezentrum in Rosenheim mit Einblicken in eine Live-Brandprüfung.

Übergangszeit nutzen

Der deutsche und europäische Markt für Brand- und Rauchschutzelemente ist kräftig in Bewegung geraten. Nach Außentüren, Toren und Fenstern können demnächst auch In-



Brandprüfungen sind im ift-Technologiezentrum bis zu einer Größe von 5 x 8 Metern möglich.

nentüren mit Feuerwiderstand europaweit mit dem CE-Zeichen gehandelt und verwendet werden. Jetzt gilt es, die Übergangszeit zu nutzen und die bestehenden nationalen Zulassungen und Prüfnachweise in das europäische System der EN 16034 zu übertragen. Das ift-Brandschutzforum bietet dazu am 5. und 6. Juni 2019 in Nürnberg viele wertvolle Praxistipps für die Entwicklung, die Herstellung und den Vertrieb von Brand- und Rauchschutzelementen.

Fassaden, Verglasungen und Beschläge stehen ebenso auf dem Programm wie Türen und

Tore sowie die unverzichtbare Überwachung. Spannend wird auch ein „virtueller Rundgang“ im ift-Technologiezentrum, der mittels Liveschaltung eine Brandprüfung erlebbar macht. So können Hersteller, Verarbeiter und Zulieferer neben dem informativen Teil der zweitägigen Veranstaltung auch einen Blick in die Prüflabors des ift Rosenheim werfen.

Lösungsansätze bieten

Zu weiteren Highlights zählen sicher die Vorträge von Dr. Gerhard Wackerbauer (ift Rosenheim), Prof. Dr. Georg Feulner

(Potsdam-Institut für Klimafolgenforschung) sowie Ariadne Klingbeil (MDG Medien Dienstleistung GmbH). Dr. Gerhard Wackerbauer informiert unter dem Titel „Final Countdown – Last call EN 16034“ über die Besonderheiten, die sich durch das Ende der Koexistenzphase der EN 16034 ergeben. Prof. Dr. Georg Feulner behandelt in seinem Beitrag zum Klimawandel nicht nur dessen Grundlagen und Folgen, sondern bietet auch Lösungsansätze. Ariadne Klingbeil stellt ethische Überlegungen im Zusammenhang mit der spannenden Materie der Künstlichen Intelligenz an.

Spektakuläre Brände, neue Bauvorschriften, aber auch die Verdichtung in Ballungsgebieten sind Grund genug, um den Bedarf an Brandschutzprodukten ständig zu steigern. Komplexe Bauelemente wie Feuerschutzabschlüsse müssen daher vielfältige Anforderungen erfüllen und auch die „harten“ Brandschutzprüfungen bei der Entwicklung neuer Produkte bestehen. Das ift-Brandschutzforum 2019 unterstützt Brandschutzprofis bei dieser Zielsetzung mit vielerlei Detailinformationen.

www.ift-brandschutzforum.de

Ehemalige beim Neujahrstreffen

Eine längst liebgewonnene Tradition des Unternehmens Becker-Antriebe ist das alljährliche Neujahrstreffen, zu dem die Becker-Rentner eingeladen werden. Knapp 40 ehemalige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter waren auch in diesem Jahr der Einladung ins Schlosshotel Herborn gefolgt.

Geschäftsführer Jürgen Timm freute sich über die große Teilnehmerzahl. Er gab einen kurzen Rückblick auf das Jahr 2018, welches mit drei



Geschäftsführer Jürgen Timm (r.) und Michael Schwahn vom Betriebsrat (l.) begrüßen die beiden anwesenden Neu-Rentner Hans Moser (2. v. l.) und Reinhard Schmeling (2. v. r.) beim Neujahrstreffen.

Messeteilnahmen sehr ereignisreich war. Becker stellte auf der Leitmesse für Rollläden, Son-

nenschutz und Tore, der R+T in Stuttgart, mit einem 330 Quadratmeter großen Messestand seine Produktneuheiten vor. Nur einige Wochen später ging es in Frankfurt mit der Light+Building und in Nürnberg mit der Fensterbau/Frontale weiter. „Alle Messestände waren gut besucht und wir sind mit der Resonanz mehr als zufrieden“, sagte Jürgen Timm während seiner Präsentation. „Besonders gefreut hat uns der Besuch einiger Rentner

auf der R+T, die die Busfahrt, die Becker angeboten hat, wahrgenommen haben.“

Aber 2018 bot nicht nur Messeteilnahmen, sondern auch neue Auszubildende, soziale Aktivitäten, eine Jubilarfeier und den Eintritt des ehemaligen Becker-Geschäftsführers Dieter Fuchs in den Ruhestand. Traditionell werden neue Rentner mit einem kleinen Dankeschön in der Runde begrüßt, wozu in diesem Jahr fünf Rentner zählten.

www.becker-antriebe.de

Was vor 45 Jahren aktuell war...



Dieter Rohloff, Ketsch

Montagehilfe für nichtarretierte Rolladenpanzer

Beim Einfädeln nichtarretierter Rolladenpanzer in die Laufschienen bei überbreiten Fenstern und Türen ergeben sich oft Schwierigkeiten. Von einem Leser unserer Fachzeitschrift wurden zur Behebung der bei der Montage auftretenden Probleme einige einfache und billige Hilfsmittel entwickelt, die von jedem geschickten Rolladen- und Jalousienbauer ohne großen Zeitaufwand selbst hergestellt werden können. Nachstehend eine kurze Anleitung zur Fertigung dieser praktischen Montagehilfe:

Erforderlich sind:

- Zwei Kunststoffeimerdeckel, die in der Regel auf jeder Baustelle zu finden sind.
- 2 Stück Holzwalzen (Mini) à 25 cm, damit auch noch Türpanzer von ca. 60 cm Breite bequem mit den Hilfsmitteln eingefädelt werden können.
- Teppichbodenreste mit sehr langen Flausen (Bild), damit sich die Halterolle seitlich im Rolladenpanzer (gerollter Zustand) halten kann.
- Sehr dicke Pappe (damit der Kunststoffdeckelrand nicht über die Pappfläche vorsteht und beim Abrollen behindert), ferner Kabelreste, Papp- oder Gurtstifte, 2 Schrauben und 2 Unterlegscheiben.



Die Walzenstücke werden mit den Teppichresten umnagelt, vorn rund die Enden bündig abgeschnitten. Die Deckel werden in der Mitte gelocht (leicht zu erkennen an den Kunststoffnasen), die Schraube (Holz) eingedreht und ein Stück Karton ebenfalls an den Deckel geschraubt. Jetzt schneidet man den Karton genau auf die Kunststoffdeckelgröße. Das teppichummantelte Walzenstück wird dann an den Deckel geschraubt (mit Unterlegscheiben) und ein Teppichrest über die Schraube genagelt. Das ist notwendig, um Schäden beim Herunterfallen der Hilfsrollen zu vermeiden. (Fensterbänke usw.)

Jetzt legt man die Kunststoffdeckel flach auf einen Tisch und drückt mit den Kabelresten den Kartonscheibenrand in den vorhandenen Kunststoffdeckelwulst.

Arbeitsweise

In die gerollten Panzer drückt man seitlich die Fellwalzen. Er befindet sich praktisch auf einer Spule. Dann stellt man die Panzerrolle hoch, zieht einen knappen Meter aus und beklebt ihn mit Tesakrepp und rollt wieder fest zu.

Jetzt läßt sich der Panzer leicht einfädeln. Die Hilfsrollen kann man beim Einfädeln ruhig auf den Boden fallen lassen. Das aufgeklebte Tesakrepp läßt sich leicht entfernen.

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)

Chefredakteurin V.i.S.d.P.

Maren Meyerling (freie Mitarbeiterin)
Tel.: 0211 / 390 98-968, Fax: 0211 / 390 98-59
E-Mail: rts@verlagsanstalt-handwerk.de

Online-Redaktion

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

Anzeigen

WWG Wirtschaftswerbengesellschaft 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)



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 Rollläden, 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



Gut versichert
sein, wenn
Ihnen ein **Missgeschick**
passiert, war
noch nie
so einfach.



Wir wissen alle, wie schnell ein Missgeschick geschehen kann.
Seien Sie unbesorgt, verlassen Sie sich ganz einfach auf den
Schutz unserer Privathaftpflichtversicherung. Leistungsstarker
Versicherungsschutz zu Top-Konditionen!

www.signal-iduna.de

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen