



RTS MAGAZIN

Rollladen · Tore · Sonnenschutz

5 2019
Mai 2019

JETZT MIT

 **FORUM**
Terrasse + Wintergarten

www.rts-magazin.de



ALUKON
Sonnenschutz Rollladen Insektenschutz

BRANCHE: Ihre Stimme ist gefragt!

TECHNIK: Netzwerken leicht gemacht

R+T: Bekannte und neue Gesichter

 Verlagsanstalt
Handwerk



Sicherheit ist, wenn man sich von Anfang an auf einen erfahrenen Partner verlassen kann.

Seit vor über 100 Jahren Handwerker und Händler eine eigene Krankenkasse gründeten, hat sich viel getan. Heute sorgen bei SIGNAL IDUNA speziell ausgebildete Fachberater dafür, dass Sie maßgeschneiderte Versicherungs- und Finanzdienstleistungen zu günstigen Spezialtarifen erhalten. Und zwar von einem erfahrenen Partner, der sein Handwerk bestens versteht.

www.signal-iduna.de

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen

SEILGEFÜHRTER SONNENSCHUTZ

Sonnenschutzsystem heroal VS C

Das Sonnenschutzsystem heroal VS C kommt mit einer funktionalen und innovativen Edelstahl Seilführung daher: Diese Variante eignet sich in besonderem Maße für Fenster und Fassaden mit einer schmalen Ansichtsbreite der Profile und überzeugt durch ein elegantes Design.

Erfahren Sie mehr
www.heroal.de/verarbeiter

- 

Reduzierung der Sonneneinstrahlung bis zu 75 % und der UV Strahlung bis zu 98 %
- 

Leichte Montage, unkomplizierte Wartung und große Auswahl an Gewebearten und -farben vorhanden
- 
- 

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

Wirtschaftlich durch vorkonfektionierte Seilführung, leichter und platzsparender Transport

Unser Star!

Die Branche braucht Fachkräfte und ganz viel Nachwuchs. Das ist jetzt nicht allzu neu. Uns ist natürlich allen klar, dass insbesondere der Beruf Rollladen- und Sonnenschutzmechatroniker/in der berühmte Sechser im Lotto ist. Es wäre wirklich schön, wenn das möglichst viele andere Leute – und im besten Fall auch die richtigen – ebenfalls wüssten. Ohne Frage zeigt unsere Branche da im Vergleich zu anderen Gewerken ordentlich Einsatz. Schwierig ist es aber immer, die entsprechend richtige Ansprache zu finden. Weil – leider, leider – sind wir nicht mehr um die 20 Jahre alt. Und vermeintliche Trends, die wir im Schweiße unseres Angesichts entdecken und ans Tageslicht befördern konnten, sind oft bereits einen Tag später sowas von gestern. Privat habe ich mich schon längst damit abgefunden. Aber meine Kinder bleiben ja zum Glück auch meine Kinder, wenn ich irgendwie uncool bin.



Mit angehenden Azubis ist das schwieriger. Für die spielt das Image eines Berufs den sie ergreifen, eine enorm große Rolle. Und vor allem: Andere müssen den Beruf, den man da lernt, auch kennen. Nichts ist wohl peinlicher, als wenn einen bei einem Party-Gespräch jemand fragt: „Was bist Du? Rollladen- und Sonnenschutzmechatroniker/in? Das habe ich ja noch nie gehört.“ Also lautet die Devise: Laut sein. Zu laut gibt es übrigens in diesem Fall nicht. Ein gutes Beispiel ist der „Rollladen- und Sonnenschutzmechatroniker-Rap“ von Izzwo. Den kennen Sie, oder?

Laut wird es in den nächsten Monaten sicher auch um Sandra Mayer-Wörner, die gelernte Rollladen- und Sonnenschutzmechatronikerin ist. Die hat sich nämlich bei der Casting-Aktion „Germany’s Power People 2020“ beworben, die unter anderem von meinen Kolleginnen und Kollegen aus dem Verlag initiiert wird. Ich musste sie noch nicht mal überreden, weil ihr der Zweck des Formates sofort klar war: Publicity für ihren Beruf!

Wer Sandra Mayer-Wörner kennt weiß, dass sie das gut machen wird. Sie übt ihren Beruf nämlich mit literweise Herzblut aus. Und sie ist – an dieser Stelle schwingt bitte unbedingt ganz viel Liebe mit – eine Rampensau. Ein paar Hintergründe zu der ganzen Aktion sowie den Link, unter dem Sie für Sandra Mayer-Wörner voten können, finden Sie in dieser Ausgabe auf Seite 9. Bitte unterstützen Sie sie mit Ihrer Stimme, damit unsere Branche einem breiten Publikum präsentiert wird. Sagen Sie das bitte auch unbedingt weiter – und zwar möglichst laut!

Beste Grüße
Maren Meyerling
rts@verlagsanstalt-handwerk.de



Seite 17



Seite 18

■ Editorial

Unser Star! 3

■ Titelstory

Neue Chancen für Hersteller, Händler
und Verarbeiter..... 6

■ Branche

Ihre Stimme ist gefragt! 9

Alles, was der Metallbauer benötigt 10

Neuer Player auf dem Weltmarkt 11

Investition in eine neue Pulverbeschichtungsanlage 12

Rollladen- und Sonnenschutz-Tag 2019 13

Geballtes Fachwissen für Gebäudehüllen-Profis 14

Die Leichtigkeit eines neuen Lebensgefühls 15

Verkauf vereinbart 15

Änderung in der Geschäftsführung 16

Bekannte und neue Gesichter 16

■ Objekte

Feuerwehrwache, Bonn:
Wertvolle Sekunden für die Lebensretter 17

Mehrfamilienhaus, Memmingen:
Austausch der Fenster und Rollläden bei
vollem Wohnbetrieb 18

■ Technik

Komplettservice rund um den Sonnenschutz 20

Hohe Brandschutzklasse 21

Netzwerken leicht gemacht 22

Technik trifft Design 23

Intelligente Technik im Massivhaus 24

Lösungen für den zweiten Rettungsweg 25

Produkte

Aktuelle Produktneuheiten 26-39

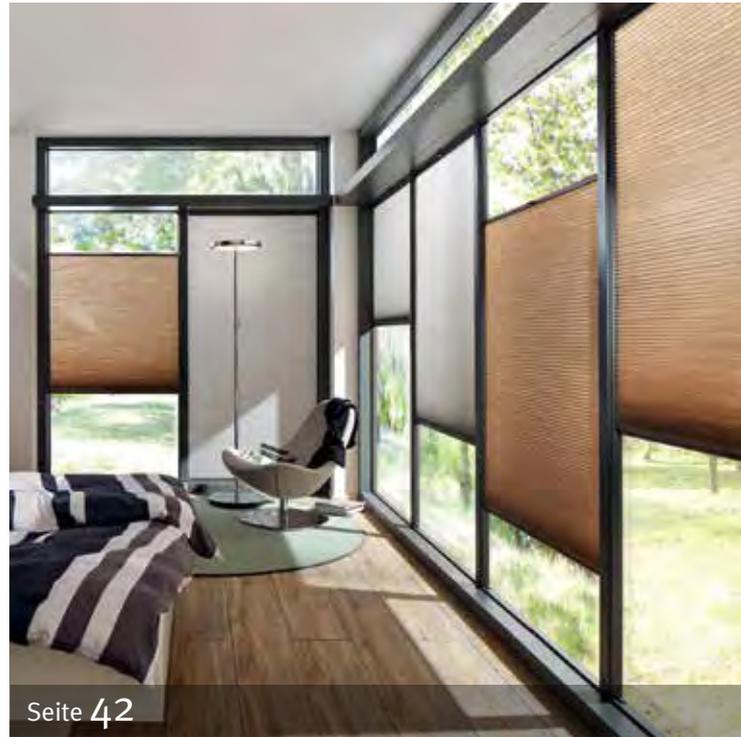
FORUM

Terrasse + Wintergarten ab Seite 27

Markt

Markisen noch einfacher konfigurieren 40
 Neues ERP-System und neue Maschinen 41
 Wabenplissee mit sehr guter Entwicklung 42
 Auszeichnung erhalten 43
 Gepflegte Berufsbekleidung ist wichtig 44
 Deutschlands Kundensieger 2019 45
 Qualität in allen Schritten 46
 Gefragte Software 47
 Ein halbes Jahrhundert Erfolgsgeschichte 48
 Neueste Technologie 49

Messen und Veranstaltungen 50
Inserenten- und Unternehmensverzeichnis 56
Rückblick..... 58
Impressum 58



Seite 42



Alukon

Zum Titel

Nun ist es soweit: In der neuen DIN EN 13659, die die Leistungs- und Sicherheitsanforderungen für Außenabschlüsse und Außenjalousien regelt, ist nun auch eine erhöhte Einbruchsicherheit für Rollladen beschrieben und definiert. Alukon bietet seinen Partnern bereits seit Anfang 2018 einen normgerechten, einbruchhemmenden Rollladen als verstärkten Abschluss an.



BRANDSCHUTZROLLLÄDEN VON HEYDEBRECK

“...simply the best.”



Fotos [3]: © Alukon

Die neue DIN EN 13659 definiert nun auch für Rollladensysteme als Abschluss des Gebäudes einbruchhemmende Leistungsanforderungen, die es für nach Norm geprüfte Produktlösungen wie die Rollläden von Alukon zu erfüllen gilt.

Alukon KG: Einbruchhemmende Rollläden nach DIN EN 13659

Neue Chancen für Hersteller, Händler und Verarbeiter

Nun ist es soweit: In der neuen DIN EN 13659, die die Leistungs- und Sicherheitsanforderungen für Außenabschlüsse und Außenjalousien regelt, ist nun auch eine erhöhte Einbruchsicherheit für Rollläden beschrieben und definiert. Durch die Norm können somit jetzt auch Rollläden mit verstärktem Zugriffsschutz nach verschiedenen einbruchhemmenden Kriterien normgerecht und praxisnah geprüft und klassifiziert werden. Dadurch ergeben sich für Hersteller, Händler und Verarbeiter der Fenster- und Sonnenschutzbranche neue Chancen, die es zu nutzen gilt.

Gelegenheit macht Diebe – eine nicht abgeschlossene Haustür, ein offen stehendes Fenster oder eine gekippte Terrassentür sind gute Aussichten für Einbrecher, um sich unerwünscht Zugang zum Wohnraum zu verschaffen. Da ein Einbruch schnell gehen muss, dauert ein Einbruchversuch in der Regel meist nicht länger als fünf Minuten, bis die Langfinger abbrechen und das Weite suchen. Die betreffenden Wohnungen und Häuser werden dabei oftmals bereits lange im Voraus von den Tätern ausgewählt und beobachtet. Um sich vor Einbrechern zu schützen, kommt es auf

einen möglichst sicheren Gebäudeabschluss an, der unter anderem durch einbruchhemmende Bauelemente erreicht wird. Während sich das Thema Einbruchhemmung bei den meisten Tür- und Fensterlösungen bereits am Markt etabliert hat und auch viele Endverbraucher dafür bereits sensibilisiert sind, sieht dies beim Thema Sonnenschutz und den vor den Fenstern laufenden Rollläden noch deutlich anders aus.

Einbruchhemmung sollte nicht beim geschlossenen Fenster aufhören, da auch heruntergelassene Rollläden eine zusätzliche Barriere darstellen. So können Einbrecher

beispielsweise nachts oder bei Dämmerung nicht erkennen, was im Wohnraum vor sich geht und ob sich Personen im Haus befinden. Daher sollten Rollläden im Idealfall über eine smarte Steuerung verfügen, durch die diese mit Einbruch der Dunkelheit automatisch schließen – auch wenn niemand zu Hause ist. Allein durch das Schließen des Behangs verhindert der Rollläden zwar unerwünschte Einblicke, bietet allerdings noch keine ausreichend einbruchhemmenden Eigenschaften.

Die DIN EN 13659 definiert seit der letzten Überarbeitung nun auch für Rollläden als Außenabschluss neun Kriterien, die es nach-

weislich für Rollläden mit erhöhter Festigkeit zu erfüllen gilt. Mit entsprechender Zusatzausstattung ausgeführte und normgerecht geprüfte Rollläden werden demnach in zwei Klassen (Klasse 1 und Klasse 2) unterteilt und können als zusätzlicher einbruchhemmender Gebäudeabschluss vor dem Fenster eingesetzt werden.

Welche konkreten Leistungsanforderungen stellt die Norm an verstärkte Produkte?

Die normativen Anforderungen der DIN EN 13659 sind an der Vorgehensweise und dem klassischen Einbruchwerkzeug von Gelegenheitstätern ausgerichtet, die für den Großteil an Einbrüchen verantwortlich sind. Welche Leistungsanforderungen nach DIN EN 13659 an einbruchhemmend verstärkte Rollläden bei gewaltsamen Eindringen gestellt werden und wie diese je nach Widerstand klassifiziert werden, zeigt die nachstehende Tabelle. Auf die einzelnen Leistungsanforderungen (Kriterien) der DIN EN 13659 wird in den darauf folgenden Textabschnitten detailliert eingegangen.

Einfahren des Behangs – Leistungsanforderung Abschnitt 4.12.2.

Bei dieser Leistungsanforderung wird die Widerstandsfähigkeit des Rollladens gegen Hochschieben überprüft, da dies ein oftmals von Einbrechern gewähltes Vorgehen ist, um sich über das hinter dem geschlossenen Rollladen liegende Fenster Zugang zum Wohnbereich zu verschaffen. Bei

normkonformer Überprüfung dieses Kriteriums greift ein Haken in der Mitte des herabgelassenen Behangs ein und zieht den Panzer nach oben. In der Klasse 2 muss der geschlossene Panzer einer Kraft von mindestens 750 N (450 N bei Klasse 1) standhalten. In der Praxis würde das bedeuten, dass ein Täter mit einer Kraft von mindestens 75 kg den geschlossenen Behang nach oben drücken müsste, um an das hinter dem Rollladen liegende Fenster zu gelangen. Mit reiner Muskelkraft ist dies praktisch nicht möglich, so dass ein Einbruchversuch ohne massiven Werkzeugeinsatz bereits an dieser Hürde scheitern würde.

Widerstandsfähigkeit der Führungsschiene gegen Aufspreizen – Leistungsanforderung Abschnitt 4.12.3

Scheitert ein Einbruchversuch am nach oben Drücken des geschlossenen Rollladenbehangs, versuchen Einbrecher im nächsten Schritt häufig die Führungsschienen an mehreren Stellen aufzuhebeln. Auch die Norm sieht eine Prüfung dieser Leistungsermittlung an mehreren Stellen vor und ist damit besonders nah an der Praxis ausgerichtet. Bei der Überprüfung wird ein Schraubendreher in die Führungsschiene eingeführt und versucht, diese gewaltsam aufzuhebeln. Um diese Anforderung der Norm zu erfüllen und wie die verstärkten Führungsschienen von Alukon die höchste Klassifizierung (Klasse 2) zu erreichen, müssen die Produktlösungen bei einem Kraftaufwand von 300 N (150 N bei Klasse 1) mindestens 10 Sekunden lang standhalten.

Abschnitt der DIN EN 13659	Kriterium (Leistungsanforderung)	Klasse 1	Klasse 2
4.12.2	Einfahren des Behanges	400 N	750 N
4.12.3	Widerstandsfähigkeit der Führungsschiene gegen Aufspreizen	150 N	300 N
4.12.4	Steifigkeit des Behanges unter Einwirkung einer Horizontalkraft	Windwiderstandsklasse 4	Windwiderstandsklasse 5
4.12.5	Durchbohrung einer Lamelle oder eines Ladenflügels	7 J	12 J
4.12.6	Widerstandsfähigkeit der untersten Lamelle	250 N	500 N
4.12.7	Einbau des Abschlusses	150 N	300 N
4.12.8	Möglichkeit der Demontage von außen	Montagevorrichtungen von außen nicht zugänglich (14.8 erfüllt)	
4.12.9	Zugriff auf Einbauvorrichtungen von außen	Befestigungsvorrichtungen von außen nicht zugänglich (14.9 erfüllt)	
4.12.10	Zugriff auf das Bediensystem von außen (einschließlich Fernsteuerung)	Bedienvorrichtungen von außen nicht zugänglich (14.10 erfüllt)	

Leistungsanforderungen und Klassifizierung verstärkter Rollläden nach DIN EN 13659.



Für die einbruchhemmenden Eigenschaften des nach DIN EN 13659 normgerecht geprüften Rollladens von Alukon sorgen unter anderem vollflächig mit PU-Hartschaum ausgefüllte Aluminium-Rollladenprofile und eine verstärkte, gegen Hochschieben gesicherte Schlussleiste.

Steifigkeit des Behangs unter Einwirkung einer Horizontalkraft – Leistungsanforderung Abschnitt 4.12.4

Für die normgerecht einbruchhemmende Klassifizierung nach DIN EN 13659 spielt auch die Windwiderstandsfähigkeit der Rollläden eine wichtige Rolle, da diese Auskunft über die zu wirkende Horizontalkraft gibt, der ein Behang standhalten muss. Rollläden der Klasse 2 nach DIN EN 13659 müssen daher mindestens die Windwiderstandsklasse 5 erreichen. Dabei wird der Rollladen einem Prüfdruck von 500 N ausgesetzt, was in etwa der Windstärke 10 (89 - 102 km/h, schwerer Sturm) nach Beaufort-Skala entspricht. In der Klasse 1 müssen mindestens die Anforderungen der Windwiderstandsklasse 4 (Prüfdruck 400 N) erfüllt werden. Dieselbe Kraft (umgerechnet circa 40 kg) müsste auch ein Einbrecher aufwenden, um den Behang – nachdem er ihn zunächst erfolgreich nach oben geschoben hat – aus der Führung zu ziehen und sich so Zugang zum dahinter liegenden Fenster zu verschaffen. Neben der großen Kraft, die für dieses Einbruchsszenario aufzuwenden wäre, ist das Hochschieben und Herausziehen des Behangs so geräuschintensiv, dass es für den Einbrecher ein enorm hohes Risiko darstellt, entdeckt zu werden.

Durchbohren einer Lamelle – Leistungsanforderung Abschnitt 4.12.5

Beim Kriterium des Durchbohrens einer Lamelle wird für die nach DIN EN 13659 normgerechte Leistungserbringung ein Schraubendreher von einer vordefinierten Höhe auf die Mitte eines Rollladenstabes



Die sich aus der neuen DIN EN 13659 für die Klassifizierung einbruchhemmender Rollläden ergebenden Chancen sollten von allen Marktteilnehmern der Fenster- und Sonnenschutzbranche genutzt werden.

fallen gelassen. Der Fallenergie von 12 J in Klasse 2 und 7 J in Klasse 1 muss die Lamelle ohne funktionelle Beschädigung standhalten. Die mit PU-Hartschaum ausgeschäumten Aluminium-Rolllädenstäbe der einbruchhemmenden Rollladensysteme von Alukon erfüllen die höchsten Anforderungen der Klasse 2. Somit wird bei einem Einbruchversuch ein Durchstoßen der Rolllädenlamellen praktisch verhindert.

Widerstandsfähigkeit der untersten Lamelle – Leistungsanforderung Abschnitt 4.12.6

Die Festigkeit der Schlussleiste ist entscheidend für die einbruchhemmenden Eigenschaften eines Rollladens. Denn bei einer Vielzahl von Einbrüchen wird versucht, den ganz- oder halbgeschlossenen Rollladen über die Schlussleiste hochzudrücken bzw. den Behang herauszuziehen. Um dem entgegenzuwirken und die Widerstandsfähigkeit der untersten Lamelle auf den Prüfstand zu stellen, wird eine Metallkugel mit einem Durchmesser von 50 mm aus einer Höhe von 450 mm auf die Schlussleiste fallen gelassen, während der Behang geöffnet ist. Dabei muss die Schlussleiste, um die Klasse 2 zu erfüllen, einer Kraft von 500 N und in der Klasse 1 einer Kraft von 250 N widerstehen. Die nach DIN EN 13659 geprüfte Schlussleiste der einbruchhemmenden Rollladenlösung von Alukon erfüllt die Anforderungen der Klasse 2.

Einbau des Abschlusses – Leistungsanforderung Abschnitt 4.12.7

Um den nach DIN EN 13659 normgerechten Einbau des Abschlusses sicherzustellen, werden bei der Überprüfung dieser Leistungsanforderung die Führungsschienen des Rollladens nach Montageanleitung des Herstellers

eingebaut. Unter Einwirkung einer Horizontalkraft von 300 N in Klasse 2 und 150 N in Klasse 1 müssen diese fest in ihrer Position und Einbauhalterung verbleiben. Fachgerecht nach Montageanleitung verbaute Führungsschienen der verstärkten Rollladensysteme von Alukon erfüllen die Prüfkriterien der Klasse 2.

Möglichkeit der Demontage von außen / Zugriff auf Einbauvorrichtungen und das Bediensystem von außen – Leistungsanforderung Abschnitte 4.12.8 - 4.12.10

Um als Hersteller einen nach DIN EN 13659 klassifizierten, einbruchhemmenden Rollladen am Markt anbieten zu können, dürfen keine Einbau- oder Bedienteile des Rollladens von außen demontierbar und zugänglich sein. Das bedeutet, dass beispielsweise die Befestigungsschrauben der Führungsschienen von außen nicht sichtbar bzw. nicht mit einem Schraubendreher lösbar sein dürfen. Zudem müssen alle Bedienelemente und

Kabel verdeckt liegend sein. Spezialabdeckungen, Sonderschrauben und -nieten, wie bei den einbruchhemmenden Rollladensystemen von Alukon, erschweren die Zugänglichkeit für Gelegenheitstäter zusätzlich.

Bedeutung für Hersteller, Händler, Verarbeiter und Endkunden

Die normativen Festlegungen der DIN EN 13659 an sogenannte „verstärkte Produkte“ – also stabilere Rollläden – bieten eine zusätzliche Sicherheit gegen das unerwünschte Eindringen von Gelegenheitstätern über den geschlossenen Rollläden und das geschlossene Fenster in den Wohnraum. Da die DIN eine eigene Produktprüfung durch den Hersteller vorsieht, stellt dies eine kostengünstigere und schnellere Alternative zur Zertifizierung einbruchhemmender Rollläden durch unabhängige Prüfinstitute dar. Hersteller, Händler und Verarbeiter haben nun die Möglichkeit, neben den RC zertifizierten, einbruchhemmenden Rollläden, kostengünstigere Sicherheitsrollladen mit einer nachweislich einbruchhemmenden Klassifizierung nach DIN EN 13659 anzubieten. Dadurch eröffnen sich neue Verkaufsargumente, attraktive Margen und potenzielle Zusatzgeschäfte. Alukon bietet seinen Partnern bereits seit Anfang 2018 einen normgerechten, einbruchhemmenden Rollläden als verstärkten Abschluss der nach Norm höchsten Klasse 2 an. Die sich aus der neuen DIN EN 13659 ergebenden Chancen sollten von allen Marktteilnehmern der Fenster- und Sonnenschutzbranche genutzt werden – unter anderem, um den Markt und insbesondere die Endkunden verstärkt dafür zu sensibilisieren, dass Einbruchhemmung nicht beim geschlossenen Fenster aufhört.

Herbert Thurik

www.alukon.de

Zum Autor:

Herbert Thurik (54) ist seit 2001 bei der Alukon KG in Konradsreuth tätig und leitet den Bereich Kundenservice und Qualitätsmanagement. Er ist unter anderem für das Normen- und Patentwesen sowie die Produktzertifizierung im Unternehmen zuständig. Mit seiner langjährigen Berufs- und Produkterfahrung unterstützt er Kunden und Planer bei technischen Problemlösungen und speziellen, normativen Marktanforderungen der Rollläden- und Sonnenschutzprodukte. Nach seinem Studium zum Diplom-Wirtschaftsingenieur (FH) war Herbert Thurik leitender Angestellter bei einem Montageunternehmen und kennt daher auch die Anforderungen auf der Baustelle genau. Somit steht er den Alukon Partnern auch bei Fragen rund um das Thema Montage unterstützend zur Seite.



Ihre Stimme ist gefragt!

Die zehnte Auflage der großen Casting-Aktion „Germany's Power People“, die das Deutsche Handwerksblatt gemeinsam mit seinen Partnern, der Signal Iduna Gruppe und der IKK Classic, durchführt, steht vor der Tür. Wir freuen uns sehr, dass dieses Mal auch eine Bewerberin zur „Miss Handwerk 2020“ für unser Gewerk an den Start geht und hoffen, dass Sie zahlreich für sie voten werden!

Gesucht werden jedes Jahr Handwerkerinnen und Handwerker, die sich und ihren Beruf vor der Kamera und damit einem großen Publikum präsentieren möchten. Das etablierte und preisgekrönte Format, das von der Verlagsanstalt Handwerk initiiert wird – von der auch das RTS Magazin verlegt wird – sorgt jedes Jahr aufs Neue für ein großes Medienecho.

Das ist ein ausschlaggebender Punkt für Sandra Mayer-Wörner gewesen, für den Titel „Miss Handwerk 2020“ ins Rennen zu gehen. „Immer wieder stelle ich fest, dass kaum jemand das Gewerk Rollladen- und Sonnenschutzmechanik kennt“, so die 32-Jährige. Sie möchte mit ihrer Teilnahme dazu beitragen, die Branche be-

kannter zu machen und vor allem junge Menschen für eine Ausbildung zum Rollladen- und Sonnenschutzmechaniker/-in zu begeistern.

„Ein toller Job“

Argumente dafür, was die Arbeit in der Branche so besonders macht, hat Sandra Mayer-Wörner mehr als genug: „Vielfältiger geht es kaum. Wir schaffen Wohlfühl-Orte, tragen zum Klimaschutz bei und das alles mit unglaublich tollen Produkten: Bei uns trifft Technik auf Design! Zudem liebe ich die handwerkliche Arbeit, aber auch den ständigen Kontakt mit den Kunden.“

Sandra Mayer-Wörner hat nach der Schule eine Ausbildung zur Kauffrau für Spedition- und Logistikdienstleistungen erfolgreich absolviert und auch in diesem Beruf gearbeitet. Das monotone Arbeiten in einem großen Unternehmen war aber nichts für sie: „Aus diesem Grund habe ich 2007 meine Ausbildung in dem Betrieb meiner Eltern als Rollladen- und Sonnenschutzmechanikerin begonnen und zwei Jahre später abgeschlossen.“ Danach machte sie den Betriebswirt, einen Ausbilderschein und

Foto: © Mayer-Wörner



Sandra Mayer-Wörner nimmt bei „Germany's Power People 2020“ teil.

hängte auch noch einen Bachelor of Business Administration hinten dran. „Seit 2013 bringe ich mich nun mit vollem Einsatz in unseren Familienbetrieb ein.“

Bitte voten!

Damit Sandra Mayer-Wörner bei „Germany's PowerPeople“ mög-

lichst weit – am besten zum Titel „Miss Handwerk 2020“ - kommt, braucht sie so viele Stimmen wie möglich! Bitte geben Sie deshalb unbedingt über diesen Link Ihre Stimme für sie ab: www.germanyspowerpeople.de/kandidat/sandra-mayer-woerner

www.germanyspowerpeople.de



WIŚNIOWSKI

TÖRE | FENSTER | TÜREN | ZAUNSYSTEME

HOME INCLUSIVE 2.0 in 16 inspirierenden Farben

www.wisniowski.com.de

Alles, was der Metallbauer benötigt

Ob Fenster oder Türen, Wintergärten, Schiebesysteme, Faltschleusen oder komplette Vorhangfassaden – solange das Material Aluminium ist, hat der Belgische Spezialist Aliplast Aluminium Systems nahezu alles in seinem Portfolio. „Wir sind ein Systemlieferant, produzieren Profile, Zubehör und bieten sogar eine Software. Also alles, was der Metallbauer benötigt“, skizzierte Xavier van Sebreeck, CEO des Unternehmens, im Rahmen eines Gesprächs mit unserem Magazin.

RTS: Herr van Sebreeck, was bietet Aliplast dem Metallbauer?

Xavier van Sebreeck: Als Systemlieferant haben wir 16 verschiedene Systeme im Angebot, von ganz einfachen bis hin zum hochisolierten Dach für Wintergärten. Wir produzieren alles in Belgien und verfügen über zwei Pressen, drei Lackieranlagen und Einrollanlagen. Insofern finden von der Extrusion bis zur Lackierung alle Arbeiten bei uns statt, was uns neben der Qualitätssicherung auch sehr kurze Lieferzeiten ermöglicht.

RTS: Wie lange dauert es denn etwa von der Bestellung bis zur Lieferung?

Van Sebreeck: Bei einer einfachen Lackierung dauert es nach der Bestellung im Schnitt zehn Arbeitstage, bis die Lieferung erfolgt.

RTS: Sie sagen einfache Lackierung – gibt es auch andere Lackierungen bei Aliplast?

Van Sebreeck: Auf unsere üblichen Beschichtungen geben wir schon eine Garantie von 15 Jahren. Bereits diese Lacke sind mit dem Qualitätslabel „Qualicoat Seaside“ versehen. Das bedeutet, die Beschichtung bietet einen zusätzlichen Schutz gegen schädliche Umwelteinflüsse wie Abgase oder gegen Klimaeinflüsse wie hohen Salzgehalt in Küstenregionen. Auf die Lacke unserer Serien „Timeless Colors“ und „Pure Texture“ bieten



Xavier van Sebreeck stand uns in einem Interview Rede und Antwort.

wir sogar eine Garantie von 25 Jahren. Sie verfügen neben den Eigenschaften von „Qualicoat Seaside“ über eine noch bessere Farb- und Glanzstabilität, eine erhöhte Kratzfestigkeit sowie eine bessere UV-Beständigkeit.

RTS: Täuscht es oder ist Aliplast in Deutschland trotz des breiten Produktportfolios nicht so stark im Markt etabliert?

Van Sebreeck: Tatsächlich sind wir bereits seit 25 Jahren auf dem deutschen Markt aktiv, allerdings meistens im Bereich Wintergärten. Das möchten wir ändern und mehr Anteile am deutschen Markt gewinnen. Wir wollen für mehr Sichtbarkeit von Aliplast sorgen, uns intensiver in das Bewusstsein der Verarbeiter drängen. Der Verarbeiter muss einfach wissen, dass er mit unseren Produkten nahezu alles machen kann, vom einfachen Terrassendach über den Sommergarten bis zu einem hochwärmegeprägten Dach. Schiebeelemente, Fenster, selbst Fassaden oder Faltschleusen – mit Aliplast ist alles möglich.

RTS: Stellen Sie auch die Beschläge selbst her oder vertrauen Sie da den etablierten Herstellern?

Van Sebreeck: Wir arbeiten mit verschiedenen Beschlagherstel-

lern zusammen, folgen da den Standards des Marktes. Zum Beispiel zählt Hautau zu unseren Partnern. So können wir auch beispielsweise problemlos Terrassentüren mit Widerstandsklasse RC2 und auch RC3 liefern.

RTS: Noch einmal zurück auf Ihr Vorhaben, in Deutschland wachsen zu wollen. Haben Sie dazu besondere Maßnahmen geplant?

Van Sebreeck: Zunächst haben wir einige Produkte extra für den deutschen Markt entwickelt, wie beispielsweise eine Ganzglaschiebeanlage oder ein neues Terrassendach. Und bei einigen Produkten, die in Belgien bereits gewisse Standards erfüllen, wie zum Beispiel in Sachen Isolation, werden nun auch in Deutschland zum Standard. Unser Ziel lautet in Deutschland in der Fläche stärker vertreten zu sein. Im Norden von Nordrhein-Westfalen und in Hessen sind wir schon gut vertreten, das soll nun ausgedehnt werden.

RTS: Welche Services bieten Sie den Verarbeitern?

Van Sebreeck: Wir bieten dem Metallbauer sehr viel Unterstützung. So haben wir eine Software entwickelt, die von der Kalkulation über die Konstruktion bis zur Schnittliste alle Schritte

eines Auftrags abbildet. Diese 3D-Software ermöglicht sogar die Visualisierung quasi direkt am Objekt. Wir bieten Schulungen am System, entweder beim Verarbeiter vor Ort oder bei uns in Belgien. Das erste Element bauen wir dann gemeinsam mit dem Verarbeiter. Wir haben nicht nur in der Zentrale deutschsprachige Ansprechpartner, auch im Bereich Service stellen wir erfahrene Mitarbeiter, die Deutsch sprechen.

RTS: Das klingt zuversichtlich und gut aufgestellt.

Van Sebreeck: Ich denke, wir bieten das größte Systemangebot für Wintergärten. Wir haben ein starkes Preis-Leistungsverhältnis, dazu die Garantie auf die Lacke, die Farbvielfalt und dann bieten wir auch noch Zweifarbigkeit ohne Mehrpreis. Unsere Systeme sind einfach in der Montage und dabei optisch ansprechend, modern und dennoch zeitlos schön. Wer es hingegen eher traditionell mag, wird bei uns genauso fündig, z. B. mit unserem Viktorianischen Profilsystem. Wir haben die passenden Profile, das ist unser USP.

RTS: Herzlichen Dank für das Gespräch!

www.aliplast.com

Neuer Player auf dem Weltmarkt

Erstklassige Fensterdekorationen für den weltweiten Markt hat sich die Anfang Februar neu gegründete Gesellschaft Kvadrat Shade auf die Fahnen geschrieben. Die neue Gesellschaft wird die Ergebnisse der Zusammenarbeit der beiden Design-Ikonen Kvadrat, weltweiter Anbieter von hochwertigen Designtextilien, und Coulisse, global agierendes Unternehmen für Fensterdekorationen, vermarkten.

Weltweit sollen Architekten so in den Genuss von Fensterdekorationen und Dienstleistungen in höchster Qualität und beispiellosem Design kommen, die zudem noch bestmögliche Lösungen in puncto Funktionalität, Komfort und Nachhaltigkeit bieten. Der Pre-Launch der ersten Kvadrat-Shade-Kollektion findet auf der Messe „3 Days of Design“ vom 23. bis 25. Mai 2019 in Kopenhagen statt und umfasst eine Reihe von Rollos, die in Zusammenarbeit mit Ronan & Erwan Bouroullec entworfen wurden.

Stärken der Unternehmen

In Kvadrat Shade treffen die Stärken der jeweiligen Fachbereiche der beiden Unternehmen aufeinander. Kvadrat ist führend in den Bereichen Textilinnovation, Farbgebung und Kreativität und verfügt über mehr als 50 Jahre Erfahrung in der Entwicklung von hochwertigen Designtextilien.



Christian Baum Blaaekær, Christiaan Roetgering (Coulisse), Anders Byriell (CEO Kvadrat) und Maurice Roetgering (Coulisse) bei der Unterzeichnung der Verträge über das neue Unternehmen.

Coulisse besitzt umfangreiche Erfahrung in der Entwicklung von Systemlösungen und Textilien für Fenster sowie automatisierte Fensterdekorationen und ist bekannt für innovatives Design. Durch die Zusammenarbeit kann Kvadrat Shade selbst die größten und anspruchsvollsten Projekte des Marktes für Fensterdekorationen bedienen. Über das globale Service-Netzwerk von Kvadrat bietet Kvadrat Shade weltweit einen umfassenden Rundum-Service.

Neue Dimension

Kvadrat Shade wird von Christian Baum Blaaekær (Managing Director) und Jan-Henk Dekker

(Sales Director) geleitet. Christian Baum Blaaekær meint: „Mit Kvadrat Shade verleihen wir dem Angebot von Kvadrat für Architekten und Designer eine neue Dimension. Die Design-Rollos aus dem unserem Angebot sind die ideale Lösung für die größten und anspruchsvollsten Projekte. In Coulisse haben wir einen Partner gefunden, der über das erforderliche Know-how und die Erfahrung verfügt, die Fensterdekorationen für jedes einzelne Projekt entwickeln zu können.“ Jan-Henk Dekker dazu: „Wir sind stolz darauf, mit Kvadrat zusammenzuarbeiten, um Architekten eine außergewöhnliche Auswahl an Lösungen für Fensterdekorationen anzubieten. Wir

erhalten so die Möglichkeit, die Bedeutung von inspirierenden Fensterdekorationen weiter auszubauen.“

Die erste Kvadrat-Shade-Kollektion zeichnet sich durch ihr ästhetisches Design aus und bietet sowohl manuell als auch automatisch betriebene Rollosysteme an. Eine Reihe äußerst nachhaltiger Hochleistungstextilien, die frei von PVC sind und höchsten Standards für Sicherheit, Nachhaltigkeit und Gesundheit entsprechen, vervollständigen das Angebot. Die Kollektion wird exklusiv über weltweit 35 Kvadrat-Vertriebsstandorte erhältlich sein.

www.coulisse.com

Außenraffstores | Easy Raffstores | Vorbau Raffstores | Rollläden | ZIP-Screens | Vertikaljalousien

EUROSUN ZIP-Screens

OUTDOOR LIVING!

Fensterbeschattungen für Wintergärten und Co. - attraktiv und windresistent



Investition in eine neue Pulverbeschichtungsanlage



Fotos (2): © Erwilo

Die hochmoderne Pulverbeschichtungsanlage ermöglicht noch mehr Qualität, eine größere Farbauswahl und kürzere Lieferzeiten.

Pünktlich zum Start der neuen Outdoor-Saison stellt Erwilo, Markisenhersteller aus Ostwestfalen, die Installation der neuen, hochmodernen Pulverbeschichtungsanlage fertig und legt damit den Grundstein für noch mehr Qualität, eine größere Farbauswahl und kürzere Lieferzeiten.

Mehr Kapazität für hohe Kundenzufriedenheit

Bereits bei der Übernahme von Erwilo und der Verlagerung des Standortes nach Lübbecke in 2007 wurde die Entscheidung getroffen, eine erste eigene Pulverbeschichtungsanlage in die Produktion zu integrieren. Im Laufe der Jahre brachten das kontinuierliche Wachstum des Unternehmens und der gestiegene Anspruch der Endverbraucher an die farbliche Individualisierung die Anlage an die Grenzen ihrer Kapazität. So wurden bisher die Standardfarben Weiß und Silber ab Lager geliefert und Sonderfarben durch die eigene Anlage oder externe Dienstleister realisiert. Der steigende Bedarf nach individualisierten Farben stieg allerdings in den letzten Jahren von rund 15 Prozent immer weiter bis auf 80 Prozent an. Dies führte in der Vergangenheit während der Hochsaison immer wieder zu Kapazitätsengpässen, die sich ebenfalls auf die Lieferzeiten auswirkten. Die Entscheidung für die Investition

in eine neue, größere Pulverbeschichtungsanlage ist aus Sicht des Unternehmens mit dem 10000 Quadratmeter großen Fertigungsstandort ein großer Schritt in Richtung Kundenzufriedenheit. Gleichzeitig stellt es auch ein eindeutiges Bekenntnis zum Markisengeschäft, zur Marke sowie zum Standort dar und unterstreicht die strategische Ausrichtung auf ein positives Wachstum. Mit einer Investition von rund 2 Millionen Euro hat sich Erwilo nun den neusten Stand der Technik ins Haus geholt und konnte unter Einhaltung des Kosten- und Zeitplans am 15. März 2019 die neue Pulverbeschichtungsanlage in Betrieb nehmen.



Günter Schöttler freut sich besonders auf die Saison unter optimierten Prozessen.

Deutliche Erweiterung des Farbprogramms

Neben einer signifikanten Steigerung der Kapazität bietet die neue Anlage viele weitere Vorteile und damit verbundene Mehrwerte für den Kunden. Während ein Farbwechsel in der Pulverbeschichtung beispielsweise bisher mit großem Aufwand verbunden war, lässt sich dieser zukünftig ungefähr innerhalb einer halben Minute realisieren und schafft zusätzliche Flexibilität. Mit der umfassenden Neugestaltung des Werks wurde die Anlage ebenfalls so integriert, dass laufende Prozesse in der Fertigung optimal aufeinander abgestimmt sind. Damit profitiert der Fachhändler unter anderem von verkürzten und abgesicherten Lieferzeiten. Die hohe Effizienz in der Produktionskette und die Beherrschung aller Prozesse im Haus eröffnet dem Unternehmen weitere Möglichkeiten auf Kundenwünsche einzugehen. So wurde das Erwilo-Farbprogramm ab April 2019 auf 20 Farben ohne Aufpreis erweitert. Die verkaufstarken Standardfarben folgen Trends wie Grau- und Anthrazittönen und stellen ein wichtiges Verkaufsargument für den Fachhandel gegenüber dem Endkunden dar. Zukünftig kann er im Idealfall seine Markise farblich exakt an die Farbe des Wintergartens, der Fenster oder anderer Bauelemente anpassen,

ohne dafür mehr bezahlen zu müssen. Über das Standard-Farbprogramm hinaus sind alle anderen RAL-Farbwünsche auf Anfrage ebenfalls möglich. Zur Gewährleistung der optimalen Qualität wurde eine staatlich geprüfte Farb- und Lacktechnikerin eingestellt, die jene Prozesse in der Beschichtung überwacht.

Neben Kunden profitiert auch die Umwelt

Erwilo schafft mit der Integration der Anlage nicht nur deutliche Vorteile für Kunden und die Qualität der Produkte – auch die Umwelt profitiert von der Investition. Die chromfreie Vorbehandlung der Profile entspricht sowohl höchsten Qualitäts- als auch Umweltstandards. Darüber hinaus spart die Vermeidung von Transportwegen zu externen Dienstleistern rund 4000 Liter Dieselkraftstoff im Jahr. Dies entspricht etwas mehr als einer PKW-Tankfüllung pro Woche. Aufgrund der eingesetzten neusten Technologien werden kürzere Durchlaufzeiten realisiert und bis zu 52 Prozent der aufzubringenden Energie insgesamt beim laufenden Betrieb der Pulverbeschichtungsanlage eingespart. Daneben wird durch die Eigenfertigung das Verpackungsmaterial um rund eine Tonne reduziert.

Zukünftig wird pro Tag eine dreistellige Zahl an Markisen den neuen optimierten Prozess des Unternehmens durchlaufen und dem Händlerkunden zugeführt. Günter Schöttler, Technischer Geschäftsführer von Erwilo: „Mit der neuen Anlage haben wir eine wichtige Investition in die Zukunft getätigt, von der hoffentlich nicht nur wir als Unternehmen, sondern nachhaltig auch die Umwelt und unsere Kunden profitieren. Wir sind sehr gespannt auf die kommende Saison und freuen uns auf die ersten sonnigen Tage.“

www.erwilo.de

Rollladen- und Sonnenschutz-Tag 2019

Foto: © BVRS



Beim Gespräch in Wesseling: Heinrich Abletshauer, Hans Peter Wollseifer, Andrea Brenig und Ingo Plück (v. l., vordere Reihe) sowie Torsten Brenig, André Urban und Martina Engels-Bremer (v. l., hintere Reihe).

Der Startschuss für den Rollladen- und Sonnenschutz-Tag – in diesem Jahr am 30. März – wurde diesmal in Wesseling gegeben. Alljährlich führt ein ausgewählter RS-Fachbetrieb politische Prominenz aus Handwerksorganisationen, Bund, Land oder Kommune mit dem Rollladen- und Sonnenschutztechniker-Handwerk zusammen.

Gast in diesem Jahr war Hans Peter Wollseifer, Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks und der Handwerkskammer zu Köln. Die Gastgeber, die Geschwister und Inhaber der Brenig Instandhaltungs GmbH Andrea und Torsten Brenig, der Kölner Innungsoberrmeister André Urban sowie Martina Engels-Bremer vom CDU Stadtverband Wesseling und die Repräsentanten des Bundesverbandes Rollladen + Sonnenschutz, der den Termin abermals organisiert hatte, besichtigten in einem ausführlichen Betriebsrundgang nicht nur die wichtigsten Branchenprodukte und -leistungen.

Intensiv setzten sich die Gesprächsteilnehmer auch mit dem Bürokratieabbau und den bildungspolitischen Verwerfungen aufgrund der nach wie vor wahrnehmbaren Bevorzugung akade-

mischer Bildung auseinander, die den Fachkräfte- und Nachwuchsmangel in Deutschland noch verschärft. Weitere wichtige Themen für das R+S-Handwerk waren u. a. die Auswirkungen drohender Fahrverbote für Diesel-Fahrzeuge in Innenstädten auf Handwerksbetriebe, Ausbildung von Flüchtlingen und Arbeits- und Sozialpolitik. Handwerkspräsident Hans Peter Wollseifer gab zudem ein starkes Statement für die Rückführung des R+S-Handwerks in die Meisterpflicht ab. Er verwies darauf, dass beim ZDH, natürlich unterstützt durch die jeweiligen Verbände, besondere Anstrengungen unternommen würden, einigen Handwerksbereichen den Weg zurück in die Meisterpflicht zu ebnet.

Das Treffen in Wesseling erfüllte so wieder einmal in jeder Hinsicht die Zielvorgabe für den Rollladen- und Sonnenschutztag, nämlich anhand konkreter Praxisbeispiele über den großen Beitrag des Rollladen- und Sonnenschutztechniker-Handwerks zu Energieeinsparung, Einbruchschutz und vor allem komfortablem Wohnen und Leben zu informieren.

www.rs-fachverband.de



Elektrollos von Neher

Insektenschutz für höchste Ansprüche

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



Tel. 07426/52820 | www.neher.de

Die Nr. 1 im Insektenschutz.



Geballtes Fachwissen für Gebäudehüllen-Profis



Am 29. April 2019 ist die Verlagsanstalt Handwerk, der unter anderem die Fachmagazine Fassade, Forum Terrasse + Wintergarten, Glas + Rahmen und auch das RTS Magazin angehören, mit der Internet-Plattform gebäudehülle.net online gegangen. Die neue Website bündelt Branchen-Know-how und redaktionelle Kompetenz für den deutschsprachigen Markt.

Im WorldWideWeb findet man alles und jeden – was man nicht im Netz findet, gibt es praktisch nicht. Sich digital aufzustellen und im Internet sichtbar zu sein, ist mittlerweile für jedes Unternehmen Pflicht. Das führt zu einer kaum überschaubaren Fülle an Content und Daten. Bei der riesigen Informationsflut das Richtige und Wichtige herauszufiltern, kann mitunter zum großen Zeitfresser werden.

Zentrale Internet-Plattform

Mit gebäudehülle.net geht eine Website an den Start, die für Profis aus der Branche alle wichtigen News bündelt. Statt sich notwendige Informationen auf verschiedenen Seiten zusammensu-

chen zu müssen, reicht der Blick auf eine Internet-Plattform.

Hier finden Architekten und Fachplaner, Glaser, Glasveredler, Fenster- und Türenbauer, Metallbauer, Fassadenbauer, Rollladen-, Sonnenschutz- und Torfachhändler sowie Verarbeiter und Montagebetriebe in einem modernen und übersichtlichen Erscheinungsbild viel Wissenswertes zu aktuellen Trends, neuen Technologien, Produkten und normativen Vorgaben.

Themen zum Online-Start

An den Start geht die Website u. a. mit den Themen Vakuum-Isolierglas inklusive eines vertiefenden Interviews zum Thema und Energieeffizienz durch intelligent geplante Sonnenschutzsysteme.

Im April 2019 nimmt die Firma AGC Glass Europe erstmals eine Produktionsanlage für Vakuum-Isolierglas (VIG) in Betrieb. Mit der Produktinnovation Fineo bringt das Unternehmen ein VIG mit hoher Energieeffizienz und uneingeschränkter Sicht auf den Markt – ein Produkt, das das Thema Isolierglas nicht nur aus ästhetischer Sicht revolutioniert. Im Interview steht ein Spezia-

list von AGC Glass Europe dem Chefredakteur des Fachmagazins Glas + Rahmen, Jürgen Vössing, hierzu Rede und Antwort.

Intelligente Sonnenschutzsysteme bringen eine Vielzahl an Vorteilen mit sich. Beispielsweise schützen sie als Blend- und Sichtschutz vor grellem Licht und unerbetenen Blicken und sorgen somit für mehr Wohnkomfort und Lebensqualität. Einer der wichtigsten Vorzüge eines individuell geplanten und automatisierten Sonnenschutzkonzepts ist jedoch, dass es eine maßgebliche Steigerung der Energieeffizienz ermöglicht und so auch einen entscheidenden Einfluss auf die Nachhaltigkeit eines Gebäudes hat. Einen detaillierten Aufschluss über die Möglichkeiten und Wirkungsweisen moderner Sonnenschutzsysteme wird ein Fachbeitrag aus den Fachzeitschriften Fassade und RTS Magazin von Wilhelm Hachtel geben, Vorsitzender der Fachgruppe IVRSA – Industrievereinigung Rollladen-Sonnenschutz-Automation.

Ob Klimaschutz durch energieeffiziente Produkte, solare Zugewinne durch Glas in der Gebäudehülle oder verbesserte Raumluft-Thermik durch optimal isolierende Verglasungen: Über

alles, was sich in der Glas-, Fassade- und Sonnenschutz-Branche Spannendes tut, informiert gebäudehülle.net selbstverständlich ebenfalls.

Für Endverbraucher

Verbraucherfragen und -probleme liegen meist auf einer ganz anderen Ebene als die des Profis. Gut, wenn der Fachmann einfache Antworten und Argumente zur Hand hat, um seine Kunden effektiv zu beraten. Mit der Rubrik „Verbrauchertipps“ liefert gebäudehülle.net hilfreiche und interessante Kundeninformationen, mit denen der Profi beim Kunden punkten kann.

Immer die richtigen (Fach-)Worte

Für alle in der Branche, die sich auch auf internationalem Parkett bewegen: Mit dem Service GebäudehülleLex, dem Online-Fachwörterbuch, sind Gebäudehülle-Profis für internationale Meetings und geschäftliche Gespräche im Ausland immer bestens gerüstet. Übersichtlich nach Alphabet sortiert enthält es die Übersetzung von über 2200 Fachbegriffen in neun verschiedene Sprachen. Von Englisch und Spanisch über Italienisch bis hin zu Russisch und Chinesisch.

Die richtige Adresse

Auf gebäudehülle.net sind nicht nur die Profis aus dem Handwerk sowie Planer und Architekten genau richtig, sondern auch industrielle Hersteller und Zulieferer von Produkten rund um die Gebäudehülle. Hier finden sich Produktinformationen und Fachbeiträge, Messe-News und Event-Berichte. Hier treffen sich die Spezialisten – auch auf Facebook und Twitter. Vorbeischaun und mitdiskutieren lohnt sich. Zu den vielfältigen digitalen Werbemöglichkeiten gibt die Seite handwerksmedien.info Auskunft.

www.gebäudehülle.net

Die Leichtigkeit eines neuen Lebensgefühls

Unter Smart Home stellt sich fast jeder etwas anderes vor. Deshalb schafft der neue Branchendienstleister Comtexis jetzt Realitäten. Als erster deutscher Flagship-Partner des Smart Home-Spezialisten Loxone will Comtexis den Weg ins eigene Smart Home zur ultimativen Erlebnisreise machen. Start ist in der Wirklichkeit: An vier voll ausgestatteten Show-Standorten können Bauherren wie auch Architekten die smarte Welt hautnah erfahren. Und – geht es nach Comtexis-Gründer und -CEO Marc Natusch – von dort einen starken Eindruck mitnehmen: die Leichtigkeit eines neuen Lebensgefühls.

Zuverlässige Wegweiser in der Welt der smarten Haustechnik sind rar. Das betrifft Endkunden und Architekten gleichermaßen. Orientierung versprechen jetzt die Experten von Comtexis. Sie begleiten private Bauherren und Renovierer im Süden Deutschlands auf dem Weg zum smarten Zuhause – mit einem entscheidenden Unterschied, wie CEO Dr. Marc Natusch betont: „Wir sind von der Idee angetrieben, den Weg ins Smart Home zu einer besonderen Customer Experience zu machen.“ Er setzt dabei voll auf die Technologie von Loxone: „Comtexis wird der erste Flagship-Partner von Loxone in Deutschland.“ Ein Flagship-Partner hat die höchste Stufe der möglichen Partnerschaften erreicht. „Das heißt, wir

halten den gleichen Wissens-, Technik- und Präsentationslevel wie Loxone selbst und bieten optimalen Kundennutzen“, so Dr. Marc Natusch. „Damit ist Comtexis Vorreiter der Branche und einer der engsten Loxone-Partner im deutschen Markt.“

Unvergessliche Erlebnisreise

Comtexis sieht sich als bahnbrechenden Wegbegleiter für Kunden und Architekten. Konkret bedeutet das: Jede Station auf



Foto: © Comtexis

Der neue Branchendienstleister macht die Realisierung von Smart Homes für private Bauherren und Renovierer zum Erlebnis.



PRODUKTE UND LÖSUNGEN
RUND UM FENSTER UND TÜREN

ROLLADENKASTEN-SYSTEME

EXZELLENT

UMFASSENDE DÄMMUNG

WWW.EXTE.DE

der Reise ins eigene Smart Home soll zu einer unvergesslichen Erfahrung werden. Angefangen in der Erlebniswelt der Showrooms, die sämtliche Funktionen des smarten Wohnens greifbar machen, über den Planungsprozess mit interaktivem Planungstool und realisierbarer Lösung zum Festpreis bis zur Inbetriebnahme des neuen smarten Heims: „Wir bereiten unsere Kunden mit einer umfassenden Einweisung darauf vor, ihr Leben zu ändern. Denn ab diesem Tag profitieren sie mit allen Sinnen von einem Mehr an Komfort, das ihren Alltag spürbar erleichtert“, sagt Dr. Marc Natusch. Er spricht aus eigener Erfahrung: Für ihn ist das Wohnen ohne smarte Technik inzwischen undenkbar.

www.comtexis.de

Verkauf vereinbart

Die CRH plc hat den Verkauf der CRH-Shutters & Awnings-Plattform, und damit die Integration in die Stella-Group, vereinbart. Zur CRH S&A-Plattform gehören die vier Unternehmen Alulux GmbH (D), Erhardt-Markisen GmbH (D), AVZ (NL) und SWS UK Ltd (GB). Die Stella-Group ist ein führendes europäisches

Rollladen- und Sonnenschutzunternehmen mit Sitz in Frankreich. Die Transaktion soll diesen Sommer abgeschlossen sein. Die Alulux GmbH sieht mit ihrem Geschäftsmodell eine hohe Übereinstimmung mit der Stella Group und ist überzeugt, dass diese Entwicklung auch für die Kundenseite eine positive Maß-

nahme ist. Das Tagesgeschäft läuft nach Unternehmensangaben unverändert mit den bekannten Ansprechpartnern weiter, nach dem Abschluss des Verkaufes sollen detaillierte Informationen folgen.

www.alulux.de

Foto: © Alulux



Im Sommer soll der Verkauf des Unternehmens abgeschlossen sein.

Änderung in der Geschäftsführung

Die Geschäftsführung der Rademacher Geräte Elektronik GmbH hat sich neu aufgestellt: Der bisherige CEO Steffen Weinreich hat sich entschlossen, das Unternehmen zu verlassen, um sich beruflich neu auszurichten. Er verlässt Rademacher nach mehreren Jahren erfolgreicher Arbeit und hat maßgeblich an der Ausrichtung auf den Zukunftsmarkt Smart Home mitgewirkt.

Geschäftsführer Ralf Kern hat als Sprecher der Geschäftsführung die Leitung des Unternehmens übernommen und bleibt weiterhin schwerpunktmäßig für die Produktstrategie und -technologie der Gesellschaft verantwortlich. Darüber hinaus wurde Rüdiger Schmidt als Kaufmännischer Geschäftsführer bestellt. Er verantwortet bereits seit drei Jahren den kaufmännischen Bereich des Unternehmens und hat diesen Bereich seitdem mit großem



Geschäftsführer Ralf Kern übernimmt als Sprecher der Geschäftsführung die Leitung des Unternehmens.



Rüdiger Schmidt wurde als Kaufmännischer Geschäftsführer bestellt.



Ebenfalls Mitglied der Geschäftsleitung sowie Prokurist ist Andreas Dölker.

Fotos (3): © Rademacher

Erfolg gestaltet. Andreas Dölker, seit 2017 Chief Sales Officer, wird als Mitglied der Geschäftsleitung und Prokurist die Optimierung der Vertriebsstrategie und der Vertriebsstrukturen weiter for-

cieren. Mit dieser Neuorganisation der Geschäftsleitung ist die Kontinuität der strategischen Unternehmensausrichtung sowie der Geschäftspolitik gewährleistet und gleichzeitig versetzt

sie Rademacher in die Lage, die Vorteile einer flachen Hierarchie, wie sie einen Mittelständler auszeichnet, voll zu nutzen.

www.rademacher.de

Bekannte und neue Gesichter



Das Team (v.l.n.r.): Philipp Götz, Melanie Brenner, Sebastian Schmid, Vanessa Kunz und Ina Fröhlich.

Das Team der R+T in Stuttgart hat sich neu aufgestellt: Seit Anfang Januar ist Senior Projektleiterin Melanie Brenner zurück im Team der R+T. Mit ihrem Know-

how unterstützt sie bereits seit über zehn Jahren die Projekte der Messe Stuttgart und trug maßgeblich zum stetigen Erfolg der Weltleitmesse für Rollläden, Tore

und Sonnenschutz bei. Anfang 2017 verabschiedete sich Melanie Brenner in eine zweijährige Elternzeit und kehrt nun voller Tatendrang und neuer Ideen zurück: „Nach dieser Pause freue ich mich besonders darauf, die vielen bekannten, aber auch neue Gesichter in der R+T-Familie zu treffen und mit ihnen gemeinsam die R+T als wichtigstes internationales Branchenevent weiterzuentwickeln.“

Ebenfalls seit Januar 2019 verstärkt Vanessa Kunz als neue Kommunikationsleiterin das Messeteam. Sie folgt auf Astrid Ehm, die bereits Mitte 2018 in den Geschäftsbereich Wirtschaft und Bildung der Messe Stuttgart wechselte. Vanessa Kunz studierte Medien- und Kommunikationswirtschaft an der DHBW Ravensburg und war in den darauffolgenden Jahren im Marketing- und PR-Bereich von Rundfunk- sowie Verlagshäusern tä-

tig. Sie komplettiert das R+T Team mit Melanie Brenner, Philipp Götz, Ina Fröhlich und Abteilungsleiter Sebastian Schmid. „Dass unser Team aus verschiedenen Konstellationen immer wieder neue Potenziale für unsere Weltleitmesse entwickelt, hat sich in den letzten Jahren mehrfach gezeigt. Ich freue mich sehr über die Rückkehr von unserer erfahrenen Kollegin Melanie Brenner sowie den frischen Wind durch Vanessa Kunz. Mit beiden Kolleginnen sind wir für die nächste R+T bestens aufgestellt und blicken der Veranstaltung sehr positiv entgegen“, fügt Sebastian Schmid hinzu.

Die nächste Ausgabe der Weltleitmesse für Rollläden, Tore und Sonnenschutz findet 2021 erstmals von Montag bis Freitag, vom 22. bis 26. Februar, auf dem Stuttgarter Messegelände statt.

www.rt-expo.com



Schnelle neue Tore zieren die Feuerwache 1 der Berufsfeuerwehr Bonn.

Feuerwehrwache, Bonn:

Wertvolle Sekunden für die Lebensretter

Mit sechs neuen Schnellauftoren der Firma Efaflex wurde die Feuerwache 1 der Berufsfeuerwehr Bonn ausgestattet. Nicht nur an die Tore wurden dabei besondere Anforderungen gestellt, auch die Arbeiten mussten bestens organisiert sein, denn der Arbeitsablauf der Feuerwehrleute und Rettungskräfte durfte durch die Montage der Tore auf keinen Fall behindert werden.

„Die alten automatisch angetriebenen Stahl-Schiebefalttüre aus den 1970er Jahren zeigten Alterserscheinungen und konnten nicht mehr betriebssicher eingesetzt werden“, berichtet Marcel Fröhlen, Technischer Leiter der Bonner Berufsfeuerwehr. „Wir haben für die Auswahl der neuen Tore Kontakt zu anderen Feuerwehren aufgenommen und uns Tore in Industriebetrieben angesehen. Nach einer europaweiten Ausschreibung hat Efaflex den Zuschlag erhalten.“

Vielfältiges Anforderungsprofil

Das Anforderungsprofil für die Tore war sehr vielfältig. Marcel Fröhlen erklärt, warum die Tore eine sehr hohe Öffnungsgeschwindigkeit haben müssen: „Wenn uns beim Ausrücken und somit bei der Anfahrt wertvolle Sekunden verloren gehen, bedeutet das die Gefährdung von Menschenleben.“ Auch ein Brand könne bereits innerhalb von 30 Sekunden außer Kontrolle geraten.

Die Laufruhe war ein weiteres unverzichtbares Kriterium für die Auswahl der Tore von Efaflex. „Um die Wege zu den Fahrzeugen kurz zu halten, liegt direkt über der Fahrzeughalle der Ruheraum für die Feuerwehr-

leute. Muss nur der Rettungsdienst ausrücken und das Tor öffnet und schließt mit viel Getöse bei der Ausfahrt und dann wieder bei der Rückkehr, können unsere Kollegen nicht zur Ruhe kommen.“

Lamellen aus Acrylglas

Das wind- und wetterfeste Torblatt des EFA-STT besteht aus kristallklaren sowie PVC-freien Lamellen aus Acrylglas. Die Teilung erfolgt im Rastermaß von 225 mm. Über 70 Prozent der Torfläche ist dadurch durchsichtig. Das bringt zum einen viel Tageslicht in die Halle und die freie Sicht durch das Tor hilft entscheidend dabei mit, Unfälle zu vermeiden sowie reibungslose Abläufe zu gewährleisten. Das geöffnete Torblatt wird in der Efaflex-Spirale platzsparend, berührungslos und somit verschleißfrei aufgenommen, weil die einzelnen „Lagen“ während der hohen Bewegungsgeschwindigkeiten von bis zu 3 m/s kontinuierlich auf Abstand gehalten werden.

Dieses Funktionsprinzip verbindet leisen Torlauf mit Langlebigkeit und höchster Verfügbarkeit. Auch nach vielen Jahren im härtesten Einsatz bestechen schnelllau-

fende EFA-STT durch absolute Wirtschaftlichkeit und eine makellose Optik. Für verschiedenste Anwendungsbereiche sind auf Wunsch auch beliebige Kombinationen mit eingefärbten und/oder transluzenten Lamellen realisierbar.

Etwa 60 Zyklen je 24 Stunden

Der Rettungsdienst der Feuerwehr Bonn rückt pro Tag im Durchschnitt 15 mal aus. Das bedeutet zirka 60 Tor-Öffnungszyklen in 24 Stunden. Drei der Tore in der Front werden mit Transponder gesteuert und für den Personenverkehr genutzt. Dort verzeichnen die Tore erheblich mehr Öffnungszyklen. Ein technisches Versagen der Tore ist für die Berufsfeuerwehr Bonn keine Option.

Für die Situation eines Stromausfalls sind die Torsysteme mehrfach abgesichert. Es gibt ein Notstromaggregat und Möglichkeiten zur schnellen manuellen Notöffnung.

Steuerungstechnisch sind die Tore so vorgerüstet, dass sie demnächst über die Leitstelle geschaltet werden können.

www.efaflex.com



Bei vollem Wohnbetrieb wurden in dem Mehrfamilienhaus alle alten Fenster, Rollläden und Laubengangtüren ausgetauscht.

Mehrfamilienhaus, Memmingen:

Austausch der Fenster und Rollläden bei vollem Wohnbetrieb

Das war schon ein besonderer Auftrag für das Fensterbauunternehmen aus Willstätt: Der Austausch aller alten Fenster, Rollläden und Laubengangtüren in einem Memminger Wohnhaus mit 35 bewohnten Einheiten. „So etwas bei vollem Wohnbetrieb zu schaffen erfordert sowohl professionelle Planung als auch saubere Arbeit und vor allem jede Menge Einfühlungsvermögen“, so der mit diesem Projekt befasste Geschäftsführer am Hilzinger Standort BFH in Kempten, Helmut Fäustle.

Die Zahlen sind imposant: 200 alte Kunststoff-Fenster inklusive Rollläden und 23 Laubengangtüren sollten ausgebaut, fachgerecht recycelt und neue, moderne Modelle wieder eingebaut werden. Besonders die Fenster waren mehr als nur in die Jahre gekommen: „Baujahr 1972, Kunststoff-Fenster der ersten Generation, mit 2-Scheibenglas ohne Beschichtung und ohne Gasfüllung waren unter energetischen sowie unter Komfort-Gesichtspunkten ein-

fach nicht mehr zeitgemäß“, erklärt Helmut Fäustle. Die Demontage erfolgte wohnungsweise morgens und am gleichen Tag abends waren die neuen Fenster bereits eingebaut. „Beim Ausbau hat man festgestellt, dass die alten Rahmen zur Wand hin nicht ausgedämmt waren – weder mit Schaum noch mit sonst irgendeinem Dämmmaterial. Das haben wir alles neu gemacht“, berichtet Helmut Fäustle. Die Bewohner erhielten neue Kunststoffenster der neuesten Generation



Insgesamt wurden 200 alten Kunststoffenster ausgebaut.



Helmut Fäustle war für dieses außergewöhnliche Projekt verantwortlich.

mit aktueller 3-fach-Verglasung, neue Laubengangtüren aus Aluminium und neue in den alten Rollladenkasten integrierte Rollläden.

Recycling

Die alten Kunststoffenster und Rollläden sowie die Laubengangtüren wurden nach der Demontage gesammelt und dem Rewindo-Recyclingkreislauf zugeführt. „Das Thema Nachhaltigkeit stand für Bauherr und Fensterbauer ganz oben auf der Agenda. Die Fenster und Türen wurden geschreddert und die Materialien sortenrein getrennt. Jetzt können daraus neue Bauprodukte gefertigt werden“, so Helmut Fäustle. Insgesamt hat die Montage der Fenster nur rund 6 Wochen gedauert, die Laubengangtüren waren sogar nach nicht einmal 10 Tagen fix und fertig. Weitere Maßnahmen zur energetischen Sanierung waren nicht notwendig. „Ein wirklich tolles Projekt, das zeigt, wie leistungsfähig unsere Branche ist. Ein Fenstertausch bei vollem Wohnbetrieb in so kurzer Zeit ist aller Ehren wert“, so der VFF-Geschäftsführer Ulrich Tschorn zu dem Modernisierungsprojekt.

www.fensterratgeber.de



Die Bewohner erhielten neue Kunststoffenster der neuesten Generation mit aktueller 3-fach-Verglasung.



NEHER Technology

INSEKTENSCHUTZ | *Plissees für Türen PL2*

Die Plissees für Türen PL2 vereinen hervorragende Technik und handgefertigte Maßarbeit. Die Plissee Türen überzeugen durch ihre neue Konstruktion, die sie windstabil und montagefreundlich macht. Verringerte Schnurreibung und eine beschichtete Aluminiumlaufschiene machen das PL2 besonders leichtgängig und langlebig.

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

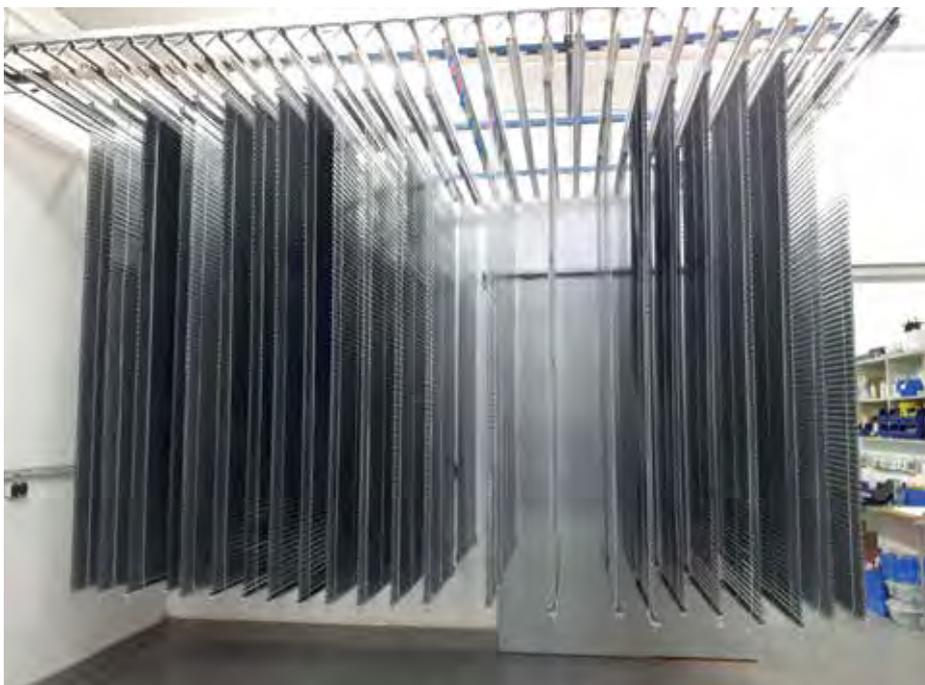
MHZ Hachtel GmbH & Co. KG
Sindelfinger Straße 21 · 70771 Leinfelden-Echterdingen · www.mhz.de

Komplettservice rund um den Sonnenschutz



Fotos (4) © Sonnenschutztechnik Schilling

Norbert Schilling hat den Markt für die Reinigung von Innen- und Außenjalousien bereits vor vielen Jahren erkannt.



Mittlerweile wird keine Jalousie mehr repariert, die vorher nicht gereinigt wurde – was bei den Kunden durchweg gut ankommt.

Am Beispiel der Firma Sonnenschutztechnik Schilling aus Essen wird deutlich, wie sich ein Unternehmen durch wirklichen Rundum-Service eine führende Marktposition schaffen kann. Sonnenschutztechnik Schilling wurde 1992 in Essen gegründet. Am Anfang stand der Verkauf und die Montage von innenliegendem Sonnenschutz wie Jalousien, Lamellen und Rollos. 1995 kam der Bereich Außenjalousien dazu, später dann der gesamte Bereich Markisen.

Schon bald folgten die ersten Kundenanfragen hinsichtlich der Reinigung. „Ich erinnere mich noch gut, wie wir die ersten Außenjalousien mit der Autowaschbürste und von Hand gereinigt haben,“ berichtet Norbert Schilling, Inhaber von Sonnenschutztechnik Schilling. „Zu dieser Zeit begann der Bereich Wartung und Reparatur von Außenjalousien zu wachsen und mir war schon damals klar, dass die Reinigung als Service zur Reparatur zwingend dazu gehört.“ Das Geschäft expandierte und da Sonnenschutztechnik Schilling das einzige Unternehmen im Ruhrgebiet war, das Wartung, Reparatur und Reinigung als Gesamtpaket offerierte, wurde schnell klar, dass man in professionelle Technik investieren musste.

1999 entschied sich Norbert Schilling zum Kauf des Systems LMR 3000. Die LMR 3000 ist ein stationäres Reinigungssystem, das nach dem Prinzip der Bürstenwalzenreinigung – ähnlich wie eine Autowaschstraße – horizontale Innen- und Außenjalousien sämtlicher Größen reinigen kann. „Die Investition

in dieses System war zu dieser Zeit sicherlich eine Herausforderung, aber mir war damals schon klar, dass der Markt für die Reinigung von Innen- und Außenjalousien riesig ist. Natürlich mussten wir diese Dienstleistung dann dementsprechend akquirieren und mit in unsere Marketingstrategie einbinden, um mittel- und langfristig damit erfolgreich zu sein. Zielgruppen waren neben privaten und gewerblichen Endkunden auch der Fachhandel als Kooperationspartner, sowohl aus der Rollladen- und Sonnenschutztechniker Branche als auch Raumausstatter. Interessante Fachhandelsrabatte machten das Geschäft auch für unsere Kooperationspartner interessant, die diese Dienstleistung somit auch ihren Kunden anbieten konnten. So ist über die Jahre ein breites Netzwerk entstanden, was dann mehr oder weniger zum Selbstläufer wurde“, so Norbert Schilling.

Professionelle Systeme

In den folgenden Jahren wurde der „Maschinenpark“ für Reinigungstechnik konsequent weiter ausgebaut. 2006 folgte der Kauf des mobilen Reinigungssystems für Außenjalousien AJR professional. 2008 kamen zwei weitere Anlagen dazu: die SK II/Ultraschall, ein hubmechanisches System zur Reinigung von Vertikal-Lamellen in Kombination mit Ultraschall, und die TFR 2200, ein Vollautomat zur Reinigung von Flächenvorhängen, Rollos, Plissees, Screenflächenvorhängen und technischen Textilien. Damit ist Sonnenschutztechnik

Schilling eines der wenigen Unternehmen in Deutschland, das das gesamte Spektrum professioneller Sonnenschutzreinigung anbieten kann. „Wir können heute selbstbewusst sagen, dass wir der führende Fachbetrieb im Ruhrgebiet sind,“ so Norbert Schilling. „Wir sind problemlos in der Lage bis zu 3000 Vertikal-Lamellen und bis zu 100 – 120 Außenjalousien täglich zu reinigen.“

Neben dem Verkauf, ist die Wartung und Reparatur von Außen- und Innenjalousien ein wichtiger Geschäftszweig im Unterneh-



Die regelmäßige Reinigung der Systeme führt zu einer längeren Nutzungsdauer und daher zu einer verbesserten Nachhaltigkeit.

men. „Mittlerweile ist es so, dass bei uns keine Jalousie mehr repariert wird, die vorher nicht gereinigt wurde. Erstens ist das für den Monteur ein wesentlich angenehmeres Arbeiten, und Zweitens auch ein selbstverständlicher Service am Kunden, ihm nicht nur ein repariertes, sondern auch ein sauberes Produkt zu liefern“, so Norbert Schilling. „Dass wir einen zusätzlichen Posten für die Reinigung in Rechnung stellen, ist selbstverständlich und hat noch nie einen Kunden gestört, ganz im Gegenteil. Die Kunden schätzen diese Art von Rundum-Service. Abgese-

hen davon bieten wir dem Kunden die regelmäßige Reinigung sämtlicher Sonnenschutzprodukte an, was sich langfristig natürlich auch positiv auf den Neuverkauf auswirkt. Je nach Produkt empfehlen wir gleich bei Neuverkauf ein regelmäßiges Reinigungsintervall von 2 bis maximal 3 Jahren. Die Reinigungsfähigkeit spricht ja generell für Qualitätsprodukte im Gegensatz zur Discounter Ware. Darüber hinaus führt die regelmäßige Reinigung auch zu einer längeren Nutzungsdauer der Systeme und daher zu einer verbesserten Nachhaltigkeit. Ein Argument das in der

heutigen Zeit von nahezu allen Kunden sehr geschätzt wird“, erläutert Norbert Schilling.

Sonnenschutztechnik Schilling ist auch Mitglied im VDS-Verband Deutscher Sonnenschutzreiniger, der im gesamten Bundesgebiet einen einheitlichen Qualitätsstandard garantiert, sämtliche Reinigungsmethoden getestet und bewertet hat, und nur geprüfte Mitgliedsbetriebe aufnimmt und als kompetente Partner weiterempfiehlt.

www.schilling-sonnenschutz.de
www.vds-sonnenschutz.de

Hohe Brandschutzklasse

Die Firma Aluprof hat das Feuerforschungsinstitut für Gebäudetechnik in Warschau Ende des Jahres 2018 dazu beauftragt, das Brandverhalten der firmeneigenen Aluminium- und PVC-Rollläden zu ermitteln. Fazit: Beide Systeme weisen eine sehr hohe Brandschutzklasse auf.

Die im Auftrag von Aluprof durchgeführten Tests prüften die Reaktion der Rollläden unter dem Einfluss von Feuer. Es wurde kontrolliert, ob die Systeme entzündlich sind, wie schnell und einfach sie Feuer fangen, mit welcher Intensität sie verbrennen, ob sie glühende Schmelztropfen bilden, wie viel Rauch in Folge der Verbrennung entsteht und ob sich das Feuer schnell ausbreitet. All diese Phänomene können einen erheblichen Einfluss auf das Risiko und den Verlauf eines Brandes haben, weshalb eine entsprechende Diagnose ausgesprochen wichtig ist.

Grundlage für die Klassifizierung des Brandverhaltens von Bauprodukten ist die Norm PN-EN 13501-1+A1:2010. Sie sieht

sieben Brandschutzklassen vor: A1, A2, B, C, D, E, F. Am sichersten sind Bauprodukte der Klassen A1, A2 und B – denn sie tragen nicht oder nur unwesentlich zur Flammenausbreitung bei. Zudem wurde die Rauchbildung untersucht, deren Intensität grundsätzlich mit den Werten s1-s3 (wobei „s“ für „smoke“ steht) umschrieben wird. Besonderes Augenmerk wurde darauf gerichtet, inwieweit bei den Rollladen-Systemen im Brandfall Partikel abfallen oder abtropfen. Dies wird mittels der Klassifizierung d0-d2 verdeutlicht, wobei „d“ für „drops“ steht.

Die durchgeführten Brandversuche haben ergeben, dass Aluprof sowohl für seine Aluminium- als auch für seine Kunststoffrollläden die sehr hohe Brandschutzklasse B erreicht. Die Systeme sind schwer entflammbar und verzögern somit die Ausbreitung eines Brandes. Für die Aluminium-Rollläden von ALUPROF wurde die Brandschutzklasse B-s2,d0 ermittelt. Die XPS-Systeme aus PVC fallen unter die Brandschutzklasse B-s3,d0.



Foto: © Quelle: Aluprof S. A.

Das Unternehmen hat das Brandverhalten seiner Aluminium- und PVC-Rollläden ermitteln lassen.

Die von Aluprof S.A. erhaltenen Klassifizierungen „Brandverhalten“ für Aluminium- und Kunststoff-Rollläden gewährleisten, dass Aluprof-Bauprodukte aus hochwertigen Materialien hergestellt werden, die neben einer hervorragenden Wärme- und Schalldämmung auch die Sicherheit im Brandfall gewährleisten.

www.aluprof.eu

SOLAR FABRICS

Neue Kollektion UNI Farben

Markisenstoffe

- ▶ Aktuelle Trends
- ▶ Harmonisch abgestimmte Farbtöne
- ▶ Inspiriert von der Natur
- ▶ UV- und Witterungsbeständig
- ▶ 100% Spinnfärbefärbt

Weitere Informationen www.sauleda.com



S Sauleda
fabrics are life

Netzwerken leicht gemacht



Für die Automatisierung und alle gängigen Schaltertypen perfekt passend: Mit dem Universalprodukt können leitungsgebundene Antriebe einfach mit Funk nachgerüstet werden.

Sowohl Funk als auch leitungsgebunden: Dieses Steuergerät von Selve kann beides. Mit dem neuen Commeo Control lassen sich bei der Nachrüstung smarte Anwendungen eröffnen und Netzwerke aufbauen, um elektrifizierte Antriebe beispielsweise auch per App ansteuern zu können. Das Universalprodukt, das seit Januar erhältlich ist, eignet sich für unterschiedlichste Anwendungszwecke. Je nach Wunsch lassen sich zum Steuern leitungsgebundener Rollladen- oder Markisenantriebe zudem weitere Funkprodukte einbinden. „Unser Commeo Control ist Funk-Empfänger sowie Wandschalter in einem Gerät – und perfekt zum Austausch alter Schalter geeignet“, so Stefan Backenecker, Produktmanager von Selve.

„Der Commeo Control ist eine perfekte Lösung für diverse Zwecke und ist seit seiner Markteinführung bei unseren Fachkunden längst kein Geheimtipp mehr“, hebt Stefan Backenecker hervor. Denn nicht wenige Endkunden, die über leitungsgebundene Antriebe verfügen, wollen dennoch von den vielfältigen Funk-Möglichkeiten partizipieren. „Das Selve-Steuergerät bietet sich optimal für die Modernisierung an, mit dem Commeo Control geht das ganz einfach, wenn der Kunde einen Motor mit einem Auf- und Ab-Schalter verbaut hat, eine solche lokale Bedienung weiterhin haben möchte und zugleich moderne Funkanwendungen realisieren will“, so der Produktmanager. Alter Schalter raus, neue Commeo-Steuerung rein: Passend für alle gängigen Schaltertypen konzipiert, wird so die Nach-

rüstung mit dem Funkempfänger zur schnellen Angelegenheit. Stefan Backenecker: „Zugleich ist der Commeo Control jederzeit auch als Wandschalter manuell bedienbar, darin liegt sein großer Vorteil.“ Über lokale Bedientasten – also „Auf“, „Stopp“ und „Ab“ – lassen sich die jeweiligen Behänge bewegen.

Wurden leitungsgebundene Antriebe mit dem Commeo Control nachgerüstet, ergeben sich daraus etliche weitere Möglichkeiten. Es lassen sich Einzel- und Gruppensteuerungen aufbauen – und auch smarte Anwendungen eröffnen. „Wer seine Rollläden zusätzlich per App steuern möchte, kann den Commeo Home Server einbinden“, erläutert Stefan Backenecker. Oder auch ein Netzwerk mit dem Commeo Timer BT aufbauen – und den Commeo Control mit dieser Steuerung, die zusätzlich über eine Zeitschaltuhr sowie

Bluetooth-Verbindung verfügt, zusammenschalten.

Weitere Funk-Produkte einbinden

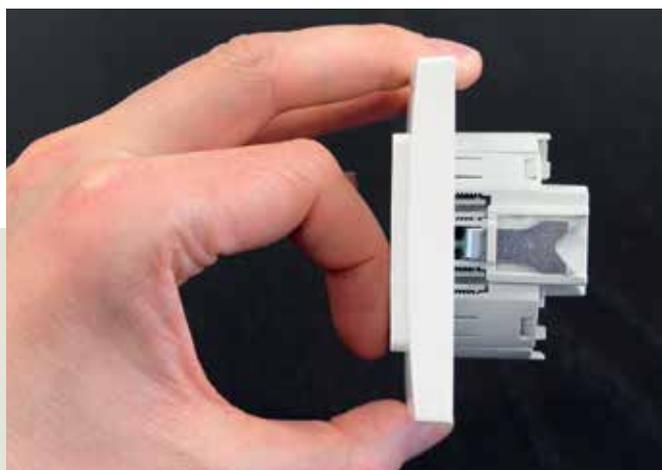
Anwendungsmöglichkeiten gibt es für den Commeo Control viele, so auch bei leitungsgebundenen Markisen- oder Raffstore-Antrieben. „Genauso lässt sich auch hier ein vorheriger Schalter durch den Commeo Control austauschen, um Funk nutzen zu können“, erklärt der Produktmanager. Der Vorteil: Ohne großen Aufwand können so zum Schutz der textilen Behänge nachträglich Funk-Sensoren eingesetzt werden. Je nach Wetterlage werden die Behänge dann vollautomatisch vom Commeo Sensor WS oder Commeo Sensor WSRF gesteuert, um die Anlage etwa vor Windschäden zu bewahren. Die Automatikbefehle lassen sich je nach Wunsch am Commeo Control per Schiebeschalter ausstellen.

Mit dem Funk-Empfänger und Steuergerät in einem können ebenfalls in größeren Objekten zusätzliche Netzwerke beziehungsweise leitungsgebundene Gruppensteuerungen aufgebaut werden. Dabei steuert der Commeo Control andere, vorhandene Steuerungen an – und wird dafür mit diesen über einen sogenannten „3-Draht Bus“ verbunden. „Wer etwa in Großobjekten mit Screens zusätzlich eine dezentrale Funk-Steuerung haben möchte, kann dies relativ simpel mit unserem Universalprodukt umsetzen“, so Stefan Backenecker. „Auch hier lassen sich dann ebenso weitere Funkprodukte integrieren.“

Seit Januar rundet das neue Steuergerät die Commeo-Produktreihe ab. Mit seinem 50 x 50 Millimeter Rahmen passt es in alle gängigen Schaltertypen.

www.selve.de

Vorhandener Schalter raus, neue Funk-Steuerung rein: Als Problemlöser für diverse Zwecke eröffnet das Produkt auch smarte App-Anwendungen für leitungsgebundene Motoren.



Technik trifft Design



Die Antriebsserie ist ein sicherer Partner für Zip-Anlagen.

Egal ob bei einem Neubau oder einer Renovierung – modernes Wohnen bedeutet heute für immer mehr Menschen großzügige Fensterfronten und helle Räume. Aber auch die Beschattung und der Sichtschutz dürfen nicht vernachlässigt werden und müssen sich ästhetisch anpassen. Hierfür werden immer häufiger senkrecht verlaufende Zip-Screens verbaut. Neben ihrer eleganten Optik überzeugen die seitlich geführten Textilscreens durch Funktionalität, bieten sie doch einen effektiven Sonnenschutz und reduzieren den Wärmeeinfall auf ein Minimum. Trotz ihrer Funktion als Schattenspender bleiben sie, abhängig von der Auswahl des Stoffmaterials, transparent und lassen somit genug Helligkeit in die Räume mit Ausblick nach draußen. Für noch mehr Komfort sorgen die Zip-Screens, wenn sie über einen Antrieb flexibel und automatisch gesteuert werden. Genau für diese Anwendung hat Becker-Antriebe eine spezielle Lösung entwickelt.

Vom Winde verweht hier nichts

Die Zip-Technologie garantiert eine sichere Seitenführung des Textilbehangs, wodurch das System windstabil bleibt. Dadurch eignet sich die Zip-Anwendung nicht nur als Sonnenschutz, sondern auch als Windschutz auf

Terrassen, egal ob privat oder für Restaurants oder Hotels. Die Becker-Antriebsserie C18 unterstützt diese Funktionalitäten, vor allem mit der sensiblen Hinderniserkennung bei der Abfahrt. Registriert der Antrieb während der Abfahrt ein Hindernis oder zu starken Wind, stoppt er den Behang und reversiert. Scheitern zwei weitere Versuche, bleibt die Anlage schließlich stehen, damit sie keinen Schaden nimmt. Auch in der Auf-Richtung verfügt der Antrieb über eine Blockiererkennung mit Reversierfunktion. Für den Fall, dass das Zip-System einmal verklemmt oder sich ein Hindernis in der Laufschiene befindet, wird dadurch eine Beschädigung verhindert. Weiterer Vorteil der Antriebsserie: Sollte das Tuch im Laufe der Zeit witterungsbedingt nachgeben, sorgt der integrierte Behanglängenausgleich automatisch dafür, dass es zu jedem Zeitpunkt straff gespannt bleibt und exakt über den Motorkopf gewickelt wird. Das stellt nicht nur die Funktion der Anlage sicher, sondern erhöht auch die Lebensdauer – genauso wie die Tuchentlastung, die sich wahlweise zu- oder abschalten lässt und gewährleistet, dass der Behang im eingefahrenen Zustand nicht zu fest um die Welle gewickelt wird.

www.becker-antriebe.de



Fotos (2): © Becker-Antriebe

Zip-Screens eignen sich perfekt für große Fensterfronten, wie sie heute in modernen Gebäuden beliebt sind.



INSEKTENSCHUTZ

MAßGENAU - MADE IN GERMANY

Für alle Fenster und Türen bietet das ALUKON Insektenschutzprogramm stabile Lösungen auch in RAL-Farben.

- Spannrahmen
- Insektenschutzrollos
- Dreh-, Pendel-, Plisse- und Schiebetüren für ein- und mehrflügelige Fenstertüren
- Lichtschachtdeckungen

Mit Standard-, reißfester, Pollenschutz-, Durchblick- oder Edelstahlgaze erhältlich.

WWW.ALUKON.COM

ALUKON KG KONRADREUTH

Münchberger Straße 31 | D-95176 Konradsreuth

ALUKON KG HAIGERLOCH

Am Griesbaum 11 | D-72401 Haigerloch

Intelligente Technik im Massivhaus



Fotos (3): © Somfy

Durch die Kooperation bekommen Bauherren ein Massivhaus inklusive intelligenter Haustechnik.

Smart Home wird zum Standard – dieses Ziel verfolgen Viebrockhaus, einer der größten deutschen Massivhaushersteller, und Somfy, internationaler Pionier für Smart Home und Smart Building. Die beiden innovationsfreudigen Unternehmen haben sich erneut zusammengetan, um zukünftigen Hausherren mehr Komfort und Sicherheit zu bieten.

Das Smart Home-Paket von Somfy gehört ab sofort zur Grundausstattung der Viebrockhaus-Serien „MyStyle“ und „Selection“. Bereits 2015 kooperierten die beiden Unternehmen und boten Bauherren ein Massivhaus mit intelligenter Haustechnik. Vier Jahre später wird das Zuhause noch smarter: Das Hausautomationssystem Somfy TaHoma Premium ist kompatibel mit vielen gängigen Herstellern und kann jederzeit individuell erweitert werden. Die Rundumlösung macht die eigenen vier Wände zu einem Ort des Wohlfühlens.

Ein gemütliches Ambiente beginnt bereits beim passenden Sonnenschutz. Rollläden, Markisen, Jalousien und Co. schützen das Haus vor Überhitzung und Auskühlung. Der zum neuen Ausstattungspaket gehörende Rollladenfunkttrieb Somfy RS100 punktet mit einer zuverlässigen Hinderniserkennung sowie Soft Start- und Soft Stop-Funktionen. Diskret und leise beugt er irritierender Blendung und Hitzestaus automatisch vor. Optionale Sonnen- und Temperatursensoren tragen zusätzlich dazu bei, die Klimatisierungs- und Heizkosten zu minimieren.

Für hohen Komfort

Ausschlaggebend für hohen Komfort ist auch die Innen- und Außenbeleuchtung. Mit

Somfy TaHoma Premium können die Viebrockhaus-Besitzer im Handumdrehen persönliche Szenarien festlegen: Zu bestimmten Uhrzeiten fahren beispielsweise die Rollläden herunter und das Licht wird eingeschaltet. Durch entsprechende Anwesenheitssimulationen wirkt das Haus auch dann bewohnt, wenn die Bewohner unterwegs sind. Die verschiedenen Funktionen des Smart Home-Systems können über Funksender, den eigenen Computer oder eine App auf dem Smartphone oder Tablet gesteuert werden.

Sicherheit ist ein entscheidender Aspekt, um sich zu Hause wohlfühlen zu können. Die Somfy Außenkamera mit integriertem Bewegungs-



Alle Smart Home-Produkte werden zentral miteinander vernetzt, so dass ganz intuitiv persönliche Wohlfühlszenarien erstellt werden können.

melder lässt sich ebenso problemlos in die Somfy TaHoma-Zentrale einbinden wie intelligente Öffnungs- und Rauchwarnmelder. Die Allround-Gefahrenwarnanlage Somfy Home Keeper bietet einen proaktiven Rundumschutz für Haus und Garten und rundet das persönliche Sicherheitsgefühl ab.

Die Inbetriebnahme des Smart Home-Systems erfolgt durch geschultes Somfy-Servicepersonal. So ist das neue Massivhaus direkt auf die jeweiligen Bedürfnisse des Bauherrn eingestellt. Die Bedienung des smarten Viebrockhauses ist intuitiv und dank professioneller Datenverschlüsselung besonders sicher. Die flexiblen Erweiterungsmöglichkeiten garantieren zusätzlichen Mehrwert – selbstverständlich ist auch eine Sprachsteuerung über Alexa, Google Assistant sowie in Kürze Apple HomeKit möglich.

www.somfy.de



Dank der Videotürsprechanlage wissen die Bewohner immer, wer vor der Tür steht.

Lösungen für den zweiten Rettungsweg

Elero, renommierter Hersteller elektrischer Antriebe und Steuerungen für Rollläden und Sonnenschutz, bietet mit ExitSafe und RolTop D+ NHK smarte Produktlösungen für einen in Notfällen verfügbaren, freien zweiten Rettungsweg. Rechtlich geregelt ist, dass für jedes Geschoss eines Hauses mindestens zwei voneinander unabhängige Rettungswege vorhanden sein müssen. Im Falle eines Brandes ist das Treppenhaus als Fluchtweg oftmals keine Option. Der Weg über Terrassentüren oder Fenster kann durch Jalousien und Rollläden versperrt sein. Bei Elero stehen dafür zwei Lösungen zur Verfügung.

Das sogenannte ExitSafe-Modul ermöglicht zusammen mit einem 12V-Antrieb auch bei Ausfall des Versorgungsnetzes das Öffnen und Schließen von Jalousien, Rollläden oder Screens. Gewährleistet wird diese Funktionalität über einen an das Rettungswegmodul angeschlossenen Lithium-Ionen-Akku. Dieser wird bei Netzspannung geladen. Er ist sowohl vor Überladung als auch vor Tiefentladung geschützt. Neben Akku und 12-Volt-Antrieb werden Bedienelemente wie Zentralsteuerung oder Taster an den ExitSafe angeschlossen. Auch ein Rauchmelder lässt sich mit dem System koppeln, was für ein höheres Maß an Sicherheit sorgt. Löst der Rauchmelder aus, werden Rollläden, Jalousien oder Screens von der Netzspannung unabhängig hochgefahren.

Fotos (2): © Elero



Wird das Funksystem an das Modul angeschlossen, kann der Sicht- und Sonnenschutz im Alltag per bidirektionalem Funk gesteuert werden.



Der intelligente Antrieb muss nach dem Kurbelbetrieb nicht neu eingelesen werden, da er die Endlagen automatisch erkennt.

Als Bedienelement angeschlossen werden kann der ebenfalls neue VarioTec-868 DC, der zusätzlich über einen Funkempfänger verfügt. Dadurch lässt sich der Behang auch per Handy und Tablet in Verbindung mit einem Smart Home-System oder über einen Handsender bedienen. Programmierte Zeitbefehle oder Befehle von angeschlossenen Sensoren lassen sich über den Schiebeschalter aktivieren beziehungsweise deaktivieren. Das bidirektionale Funksystem überträgt die Signale zuverlässig und gibt Rückmeldung.

Eine weitere Option für die Freigabe des zweiten Rettungsweges ist der RolTop D+ NHK, der mit einer Nothandkurbel ausgestattet wird. In dieser Variante kann der Rollladenantrieb bei einem Stromausfall auch manuell bedient werden, um einen zweiten Rettungsweg freizugeben. Der Antrieb muss

nach dem Kurbelbetrieb nicht neu eingelesen werden, er erkennt die Endlagen automatisch und speichert diese ab. Eine etwaige Wartung durch den Fachbetrieb ist somit nicht notwendig.

Der Plug & Play Antrieb RolTop D+ NHK lässt sich leicht einbauen und punktet dank seiner geräuschlosen Softbremse mit einem leisen Lauf. Darüber hinaus haben die starren Wellenverbinder oder Hochschiebesicherungen zwangsläufig eine einbruchhemmende Wirkung. Für eine lange Lebensdauer des Behangs stoppt der intelligente Antrieb automatisch, wenn er auf ein Hindernis trifft oder im Winter festgefroren ist.

www.elero.de



CARAVITA®

BIG BEN FREESTYLE

Robuster Großschirm nach Maß

5 JAHRE
GARANTIE

Mehr erfahren: www.caravita.de



Alleskönner in Beton

Höhere Zug- und Quertragfähigkeiten in großen Bereichen des Sortiments sowie eine variable Verankerungstiefe der Abmessungen M8 bis M16 zählen zu den jüngsten Weiterentwicklungen, die Befestigungsspezialist Fischer an seiner FAZ II Bolzenanker-Familie vorgenommen hat. Echte Branchenneuheiten sind die ersten zugelassenen Bolzenanker mit Hutmutter und die Einführung des FAZ II mit 6 Millimeter Durchmesser.

Nach der neuen Bewertung (ETA) erhöhen sich die Zugtragfähigkeiten der Größen M8 bis M12 im gerissenen Beton um bis zu 10 Prozent und die Quertragfähigkeiten durchschnittlich um 17 Prozent, in manchen Fällen sogar um 150 Prozent. Das Resultat ist eine gleichbleibend sichere Montage mit weniger Befestigungspunkten bei geringeren Kosten.

Variable Verankerungstiefe

Die neue ETA erlaubt zudem eine variable Verankerungstiefe der Dübel in den Abmessungen M8 bis M16. Diese kann millimetergenau auf die jeweilige Lastanforderung abgestimmt werden. So lassen sich zahlreiche Befestigungsaufgaben mit kürzeren Dübeln, geringerer Bohrtiefe und dünneren Betonbauteilen umsetzen. Kleine Achs- und Randabstände sowie die variable Verankerungstiefe erlauben eine optimale Befestigung bei maximalen Lasten auch nahe an vorhandenen Rändern.

Mit dem FAZ II H bietet Fischer zudem den ersten Bolzenanker weltweit, der mit einer Hutmutter eine Bewertung (ETA) erhalten hat. Ihre runde Kopfform hat gleich zwei Vorteile. Zum einen schützt sie vor Ver-



Foto: © Fischer

Die Hutmutter dient nicht nur als Hingucker, sondern schützt auch vor Verletzungen.

letzungen, zum Beispiel durch das überstehende Gewinde. Zum anderen trägt sie mit ihrem schicken Design zum repräsentativen Erscheinungsbild von Elementen wie Geländern, Balustraden, Toren und Treppen bei.

Hohe Lastaufnahme

Zu den jüngsten Weiterentwicklungen zählt auch der FAZ II M6 – der erste Bolzenanker mit nur 6 Millimeter Durchmesser am Markt, der eine ETA Option 1 für gerissenen Beton besitzt. Generell punktet der Bolzenanker FAZ II durch seine hohe Lastaufnahme in Beton und seine Eignung für zahlreiche Befestigungsaufgaben unterschiedlicher Gewerke.

Durch die umfangreiche Bewertung (ETA) ist eine sichere Befestigung auch von außergewöhnlichen Anschlüssen möglich.

Für die Anwendung in Beton umfasst diese auch seismische Anforderungen in den Leistungskategorien C1 und C2, die zusätzliche ICC Zulassung ermöglicht den problemlosen Einsatz in Objekten in den USA und fernöstlichen Ländern. Der Temperaturbereich für den Gebrauch von -40 Grad Celsius bis +80 Grad Celsius reicht für alle gängigen Anwendungen in Deutschland. Die Tragfähigkeit der FAZ II wurde bis zu einer Branddauer von 120 Minuten getestet.

www.fischer.group

Wachsenden Ansprüchen entsprechen

Gute thermische Werte und ein unkomplizierter und schneller Einbau sind die hervorstechenden Eigenschaften des neuen Rollladenkastensystems SKB Styroterm von Aluprof. Damit will der polnische Hersteller den ständig wachsenden Ansprüchen hinsichtlich der Energieeffizienz von Rollläden gerecht werden. Es ist sowohl bei der Installation in neu errichteten Gebäuden als auch beim Auswechseln der Fenster einsetzbar und wird direkt an den Fensterrahmen montiert.

Ausschlaggebendes Schlüsselement für die Energieeffizienz des SKB Styroterm-Systems ist der Rollladenkasten. Er ist aus einem Material hergestellt, das sich durch sehr gute thermische Eigenschaften auszeichnet. Der Kasten ist in zwei Größen erhältlich: 260 x 260 und 300 x 300 Millimeter. „Wir freuen uns, dem

Kunden ein weiteres optisch und technisch bestechendes Rollladensystem anbieten zu können, das zudem erstklassige Energieeffizienzwerte aufweist“, erklärt Tomasz Grela, Vorstandsvorsitzender von Aluprof.

Für großflächige Fenster

Das System SKB Styroterm eignet sich auch für besonders großflächige Fenster. Für entsprechende Abmessungen ist die Anbringung spezieller Stahlverstärkungen möglich. Sie gewährleisten eine einwandfreie Stabilität, ohne die Optik negativ zu beeinträchtigen.

Noch ein großer Vorteil dieses Systems ist die unkomplizierte Austauschbarkeit der Einlauftrichter. Diese werden in die Seitenabdeckung eingesetzt und verschraubt. Müssen diese ein-

mal gewechselt werden, muss nicht mehr der gesamte Behang ausgebaut werden.

Damit das System möglichst allen Kundenwünschen gerecht wird, ist der Styroterm-Rollladen sowohl mit innen- als auch mit außenliegenden Revisionen erhältlich. Bei den außenliegenden Revisionen ist der Firma Aluprof eine deutliche Verbesserung gegenüber den bislang auf dem Markt erhältlichen Lösungen gelungen. Der häufig verwendete Inspektionsdeckel wurde durch ein Aluminiumprofil ersetzt, welches eine nicht-invasive Montage gewährleistet. Letzteres wird direkt in das Bodenprofil des Rollladenkastens eingesetzt und kann in jeder Farbe aus der RAL-Palette lackiert werden.

www.aluprof.eu



Grafik: © Aluprof

Das neue Modell zeichnet sich durch gute thermische Werte aus.

Das Fachmagazin für Planung + Montage

www.forum-wintergaerten.de



LEBENSRAÜME: Nahtlose Übergänge

AMBIENTE: Trends und Tendenzen

TREFFPUNKT: Wintergartentage 2019

Noch näher am Puls der Branche.

Die neue Forum Terrasse+Wintergarten Website: jetzt auch optimiert für Smartphone und Tablet.



Erfahren Sie alles Wichtige zu Produkten, Unternehmen, Veranstaltungen und Fachthemen. Entdecken Sie unsere Fachrecherche mit allen Heft-Beiträgen der letzten Jahre.

Neugierig?

www.forum-wintergaerten.de



Editorial

Im neuen Gewand. 3

Lebensräume

Nahtlose Übergänge
Städtische Wohnraumerweiterung in Rotterdam 4
Freiheit auf allen Ebenen
Der Wintergarten im Neubauprojekt 6

Ambiente

Draußen gemütlich wohnen. 8
Aludesign-Möbel als Hingucker 9
Trends und Tendenzen in der Freiluftgastronomie 10
Komfort und Design 11

Neuheiten

Super drauf. 12
Eleganter Schutz für große Flächen 13
Geschützter Freiraum. 14
Wetterschutz in seiner schönsten Form 16
Atmosphäre wie im Freien. 17
Eleganter Großschirm für Hotel und Gastronomie. 17
Und alles nur mit einem „Click“ 18
Multitalent für den Wintergarten 18
Funkbasierte Ansteuerung auch von unterwegs 19

Forum

Schnell und einfach zum Traum-Wintergarten. 20
Internationale Auszeichnungen erhalten. 20
Antriebe parallel betreiben 21
Innen- und außenliegender Sonnenschutz 22

Treffpunkt

Wintergartentage 2019. 23

Impressum 22

Im neuen Gewand

Wie Sie sehen, ist das Forum Terrasse + Wintergarten ab sofort im RTS Magazin eingehaftet. Es befindet sich somit in bester Gesellschaft und bietet nach wie vor einen guten Überblick rund um den Bereich des erweiterten Wohnraumes.

Zwei wirklich tolle Praxisbeispiele zeigen, dass das Thema Terrassen und Wintergärten in nahezu jeder baulichen Voraussetzung umsetzbar ist. Ob mitten in der Großstadt, wie in unserem Bericht auf Seite 4, oder an Orten, wo ganz und gar kein Platzmangel herrscht – wie bei unserem Objektbericht ab der Seite 6 dieser Ausgabe. Ganz egal, wie unterschiedlich die Lösungen auch sind, eines haben sie gemein: Sie erhöhen die Wohnqualität der Bauherren ungemein.

Komplettiert werden Terrassen und Wintergärten durch die richtige Möblierung. Aus diesem Grund finden Sie in dieser Ausgabe unserer Fachzeitschrift einen Überblick zu hochwertigen Outdoor-Möbeln. Einschätzungen zu Trends und Tendenzen in diesem Bereich gibt uns Maurus Reisenhel, Geschäftsführer und Art Director der Go In GmbH, in einem Interview, das Sie ab der Seite 10 finden.

Pünktlich zur warmen Jahreszeit berichten wir selbstverständlich auch wieder über zahlreiche Beschattungsmög-

lichkeiten für Terrassen und Wintergärten – sowohl für kleine als auch für große Flächen. Passend dazu stellen wir Ihnen natürlich auch entsprechende Steuerungslösungen für die unterschiedlichen Systeme vor.

Viel Spaß beim Lesen!

Beste Grüße
Maren Meyerling

m.meyerling@verlagsanstalt-handwerk.de



SOLARLUX®

KUBISCHES TERRASSENDACH

DAS SDL ACUBIS: frei stehend oder als Anbau · edles Design
2° Dachneigung · ganzjähriger Wetterschutz · individuelle Projektlösungen

solarlux.com

Nahtlose Übergänge

Städtische Wohnraumerweiterung in Rotterdam

Wohnraum ist in vielen Großstädten knapp bemessen. Großzügige, offene Räume gehören zur Seltenheit. Insbesondere die Niederlande sind für schmale, dicht an dicht stehende Häuser bekannt. Um einem engen Reihenhaus in Rotterdam mehr Raum, Offenheit und Helligkeit zu verschaffen, wurde der Wohnraum mithilfe von großen, beweglichen Glasfassaden erweitert.



Fotos: © Solarlux (3)

Auf einer der vornehmsten Straßen in der Innenstadt von Rotterdam steht ein typisch holländisches Reihenhaus. Charakteristisch sind der niedrige Keller und die kleinen Räume. Insgesamt sind die Innenräume sehr dunkel, kleine Fenster lassen nur wenig Tageslicht ins Gebäudeinnere. Als das Haus vor wenigen Jahren den Besitzer wechselte, sollte es sein Erscheinungsbild komplett verändern. Der Wunsch des neuen Bauherrn war es, die ehemals zwei Wohnparteien in ein großzügiges, helles Haus zu verwandeln, das mehr Offenheit bietet. Gleichzeitig sollte es den Charme des historischen Gebäudes nicht verlieren.

Neue Verbindungen

Für den Wunsch, die kleinen Räume groß und hell zu gestalten und als Gesamtes wirken zu lassen, musste massiv umgebaut werden. Um die zeitgenössische Architektur zu bewahren, wurden elegante, moderne Elemente mit der Zurückführung von Zierdecken, original detaillierten Innentüren und der Restaurierung der Fassade im Originalzustand kombiniert. Auf der Rückseite bot der Raum unterhalb des Balkons Platz für einen zweistöckigen Anbau. Die nur 1,5 Meter tiefe Erweiterung sorgt dafür, dass die Küche im Erdgeschoss anstatt im Keller angesiedelt werden kann und schafft eine Verbindung mit dem Wohnzimmer im ersten Stock. Nachdem einzelne Etagen und Räume zusammengeführt wurden, galt es noch den Innenräumen mehr Helligkeit zu verschaffen. Bei den ersten Entwürfen wurde ein Klappfenster im Keller diskutiert, das lange im Design blieb. Doch schnell wurde klar, dass so sowohl die Küche als auch das Wohnzimmer wahrscheinlich nicht ausreichend hell werden würden und die Beziehung zwischen den beiden Etagen nicht offen genug wäre. Deshalb fiel die Entscheidung auf die Glasfaltwand von Solarlux.

Das Reihenhaus in Rotterdam besitzt den Charme der niederländischen Architektur: Schmale verwinkelte Räume und einen niedrigen Keller.



Offenheit und Transparenz prägen die neuen Räume des Reihenhauses.

Mit der fast 6 Meter hohen Glas-Fassade erscheinen die Innenräume in einem völlig anderen Licht. Sie verleiht den Räumen eine optische Weite und lässt die beiden Geschosse sowie den Innen- und Außenraum miteinander verschmelzen. Denn obwohl sich das Haus mitten in der Stadt befindet, hat es einen kleinen anliegenden Garten, der miteinbezogen wurde. So wirkt der angrenzende Essbereich dank der Glas-Faltwand wie eine grüne Oase. Die Glasfassade erstreckt sich über zwei Etagen. Im oberen Geschoss wurde eine Festverglasung verbaut. Die ebenerdige Fensterfront lässt sich über die gesamte Breite öffnen und ermöglicht so den Zugang zum Garten. Sie hebt räumliche Konventionen auf und erfüllt den Wunsch des Bauherrn nach einem fließenden Übergang zwischen Drinnen und Draußen. Ungewöhnlich weite Blickbezüge schafft die Glas-Faltwand auch, wenn sie geschlossen ist. Denn die filigranen Profile mit einer Ansichtsbreite von nur 99 Millimetern bieten maximale Durchsicht und einen hohen Umgebungsbezug.

➔ www.solarlux.de



Die Glas-Faltwand öffnet sich im Erdgeschoss über die gesamte Breite von vier Metern.



Der Wintergarten fñhrt die markante, stufenartige Architektur des Hauses konsequent weiter.

Freiheit auf allen Ebenen

Der Wintergarten im Neubauprojekt

Viele Bauherren entscheiden sich für einen Wintergarten, wenn sie zusätzlichen Wohnraum benötigen. Dass ein Neubau schon von Anfang an über einen Glasanbau verfügt, ist eine Seltenheit. Dabei sind Bauherren mit einem Wintergarten jederzeit gut beraten, wenn es um spezielle Wünsche und Anforderungen geht.

Im niederländischen Woerden haben sich die Bauherren bei der Planung ihres neuen Zuhauses von Beginn an für einen Wintergarten entschieden. Für sie waren die Vorzüge eindeutig: ein ganzjähriges Wohnen im Freien, viel Tageslicht im Wohnzimmer und mehr Lebensqualität. Zusätzlich passt der Wintergarten optimal zur energieeffizienten Bauweise des Hauses. Denn dieser liegt im Westen und bekommt nicht nur über das Dach, sondern auch über die Frontseite viel Sonne und Wärme. So muss nicht viel geheizt werden und die Energie der Wärmepumpe und Solarpaneelen steht für das Hauptgebäude zur Verfügung.

Bei dem Bau des neuen Hauses hatten die Bauherren genaue Vorstellungen: Ein kubischer, dunkler Steinbau ergänzt ein hohes Gebäude mit Pultdach und heller Holzfasade. Die originelle Gebäudeform lässt den



Fotos: © Solarlux (3)

Die Glas-Faltdwände lassen sich links und rechts mühelos zur Seite schieben: Der Wintergarten öffnet sich komplett zu Terrasse hin.



Die dunklen Profile aus Aluminium passen hervorragend zum Industrie-Look, den die Bauherren sich gewünscht haben.

Eindruck entstehen, als wären es zwei verschiedene, ineinander verkeilte Bauten. Die Kombination aus Holz, Stein, Aluminium und Glas verleiht dem Gebäude einen unverwechselbaren Anstrich. Zusätzlich hat das Grundstück eine fantastische Lage. An den Steinbau ist ein großer Garten mit Blick auf einen See angelegt.

Stimmiges Gesamtkonzept

Ergänzt werden sollte das individuelle Zuhause mit einem maßgefertigten Wintergarten, der das unverwechselbare Konzept vervollständigt und einen freien Blick in die Idylle bietet. Die Bauherren entschieden sich für das Pultdach SDL Akzent Vision vom Hersteller Solarlux aus wärmedämmten Aluminiumprofilen. Die Statik liegt dabei im Innenbereich. Um das Gebäude mit dem Außenbereich zu verbinden, ist die längste Front mit Glas-Faltwänden von Solarlux verglast. Diese bieten mit nur 99 Millimeter Profilsicht im Flü-

gelstoß eine weite Durchsicht und lassen sich komplett zur Seite falten und öffnen. Diese durchdachte Verglasung kannten die Bauherren bereits von ihrem vorherigen Haus – und wollten sie im neuen Eigenheim nicht missen. Schon gar nicht im Wintergarten, denn so verschmilzt der Wohnraum im Nu mit der Terrasse.

Auch in der Küche, dem Schlafzimmer und dem Fitnessraum sind die Gebäudeöffnungen mit Glas-Faltwänden ausgestattet. Auf ganzer Breite geöffnet sorgen sie für frische Luft und einen beeindruckenden Ausblick. Wenn das Wetter nicht mehr mitspielt, können sie im Handumdrehen im Ziehharmonika-Prinzip wieder geschlossen werden. Das Aluminium des Fensterprofils findet sich im kompletten Gebäude wieder. So fügen sich die Glasfassaden und der Wintergarten hervorragend in das Gesamtkonzept ein. Mit der großzügigen Offenheit und Transparenz bleibt der Blick auf den See stets erhalten.

➔ www.solarlux.de



Creating healthy spaces

Algarve® Canvas

Überdachung mit festem Dach und Spanndecke mit Fixscreen-Technologie

- ✓ Leichtes Design ohne sichtbare Schrauben
- ✓ Spanndecke ohne sichtbare Träger und Wellbleche
- ✓ Auch als koppelbares System mit Lamellen und festem Dach erhältlich



Ideales Außenklima Tag und Nacht mit Renson®



www.renson-outdoor.de

Draußen gemütlich wohnen

Gemütlich im Freien sitzen und auf der Lounge entspannen – kein anderes Möbelstück verleiht der heimischen Terrasse ein solches Wohnzimmerflair wie die Lounge. Das „Sofa“ für Draußen ist gleichzeitig eine Erweiterung des inneren Wohnraums. Komfortable Loungemöbel, die vollständig mit Stoff bezogen sind, sorgen für höchsten Wohnkomfort im eigenen Garten. Dabei spielt die Hochwertigkeit und Outdoor-tauglichkeit der Materialien eine entscheidende Rolle. Zebra bietet eine große Vielfalt komfortabler Lounges an, die hochwertige, witterungsbeständige Materialien mit durchdachter Funktionalität und raffinierten Designs vereinen.



Fotos: © Zebra Group (3)

Extrem bequem, innen wie außen

Die Belvedere Lounge lässt in puncto Wohlfühlfaktor keine Wünsche offen: Füllige Sitz- und Rückenpolster aus strapazierfähigem Olefin oder witterungsbeständigem Tuvatex und eine angenehme Sitztiefe laden zum Verweilen ein und sorgen für gemütliche Wohnzimmeratmosphäre im Freien. Das Gestell aus hochwertigem Edelstahl wirkt filigran und verleiht der Lounge Leichtigkeit. Ein moderner Materialmix ergibt sich aus der Kombination der Edelstahlkonstruktion mit Arm- und Rückenlehnen aus Teakholz. Belvedere besteht aus

Das Unternehmen bietet eine große Vielfalt komfortabler Lounges an.

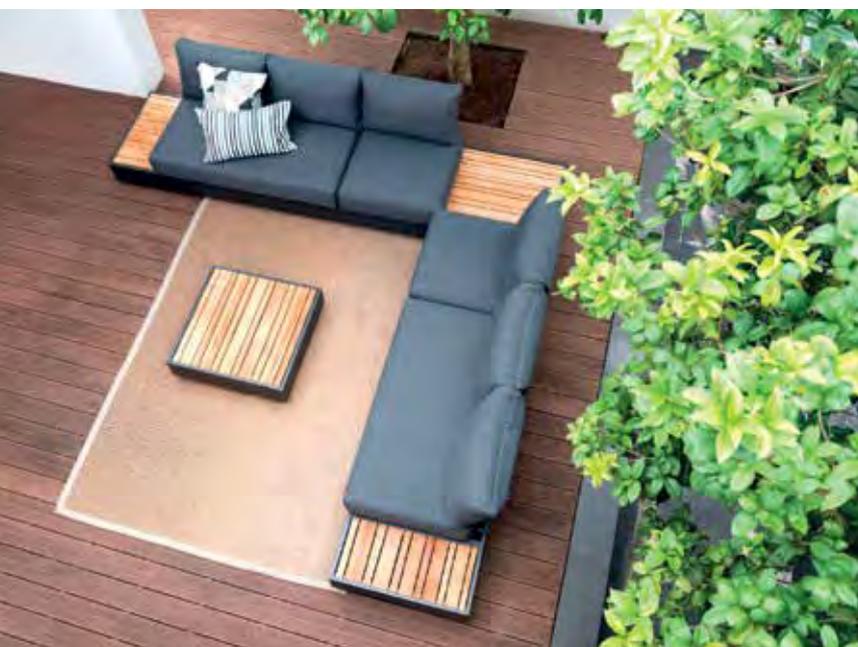
verschiedenen kombinierbaren Modulen. Bei Bedarf kann der Fußhocker mithilfe einer zusätzlich erhältlichen Glastischplatte zu einem Beistelltisch umgebaut werden. Ein passender Kaffeetisch bestehend aus einer massiven Teakplatte rundet die Serie ab.

Mit raffinierten Details

Raffinierte Details, variabel einsetzbare Module und eine moderne Farbgestaltung aus Grautönen und Teak zeichnen die neue Cubo Lounge aus. Die gemütlichen Sitz- und Rückenkissen aus widerstandsfähigem dunkelgrauem Olefin bilden zusammen mit dem pulverbeschichteten Aluminiumgestell in der Farbe Graphite einen modernen Kontrast zu dem Teakholz der Cubo Kaffeetische. Die einzelnen Elemente wie die 3-Sitzer-Lounge oder das 1-Sitzer-Modul können ganz nach Belieben mit den Cubo Lounge Kaffeetischen aus Teak in groß oder klein kombiniert werden, so dass für jeden Geschmack eine moderne und individuelle Loungekombination möglich ist. Besonders raffiniert: die Rückenlehnen des 1- und 3-Sitzers können eingeklappt werden, so dass aus dem 1-Sitzer ein Hocker und aus dem 3-Sitzer eine Liege wird – ganz nach Bedarf und Geschmack.

Aus pulverbeschichtetem Edelstahl

Ein weiteres Highlight unter den Lounges ist die Hudson-Serie: Mit ihrem unverkennbaren Farbspiel aus elegantem Grau und warmen Teakholz wird die Lounge zu einem sicheren Blickfang auf der Terrasse. Dicke Sitz- und Rückenkissen aus wetterfestem Tuvatex in dem Farbton Tweed Grey wirken gemütlich und laden zum Verweilen ein. Die Hudson-Lounge besteht aus verschiedenen Modulen, die ganz individuell mit-



einander kombiniert werden können. Als besonderes Highlight gibt es zusätzlich ein gemütliches Daybed mit einer Ablage aus Teak. Passende Loungetische aus Teak sind in zwei Größen erhältlich.

Schwebende Leichtigkeit

Einen spannenden Materialmix bietet die Zebra Lounge Fly. Ein Gestell aus pulverbeschichtetem Aluminium in dem Farbton Graphite bietet den Rahmen für die fülligen Sitz- und Rückenkissen aus grauem Olefin. Einlagen aus Teak unterbrechen die Sitzfläche optisch und lockern das Gesamtbild auf. Es entsteht ein modernes und individuelles Erscheinungsbild. Die Fly Lounge besteht aus verschiedenen Modulen. Egal, ob großzügige Lounge-Kombination bestehend aus Dreisitzer mit verstellbarer Lehne sowie Zweisitzer mit Teak-einlagen oder nur ein Loungesofa – die verschiedenen Module lassen sich individuell zusammenstellen, so dass für jede räumliche Gegebenheit etwas dabei ist. Zusätzlich zu den Loungemodulen sind auch Beistelltische, ein Hocker und ein Zweier-Tischset erhältlich.

Erfolgsmodell aus Textilien

Fast wie ein Sofa aus dem Wohnbereich bietet die neue Jack Lounge Textil mit wetterfesten Materialien höchst-



Die hochwertigen, witterungsbeständigen Materialien punkten mit durchdachter Funktionalität und raffinierten Designs.

ten Komfort und sorgt für eine gemütliche und stilvolle Atmosphäre im Außenbereich.

Der Rahmen der Lounge besteht aus einem Aluminiumgestell und Polsterschaumstoff, welcher von einem soften und wasserdichten Textilengewebe umspannt ist. Die neue Lounge ist nicht nur langlebig und dank neuartiger Outdoor-Materialien auch wetterresistent, sondern auch angenehm auf der Haut. Die neue Jack Lounge Textil besteht aus einem Sofa und drei Hockern sowie passenden Sitz- und Rückenkissen.

www.zebra-moebel.de

Aludesign-Möbel als Hingucker



Foto: © ProjektPartner Dirk Kleeschulte

Die Möbel sind wetterbeständig, schmutzunempfindlich und sehr leicht zu reinigen.

Die besonderen Aluminium-Möbel von M & S aus Büren laden zum Verweilen im eigenen Garten, in Außenbereichen der Gastronomie sowie in Ruhezonen von Firmen ein. Sie sind nicht nur bequem sondern garantieren ein Hingucker. Aufgrund der hochwertigen und beständigen Alu-Profile sind die Möbel wetterbe-

ständig, schmutzunempfindlich und sehr leicht zu reinigen. Selbst der normale Einsatz des Hochdruckreinigers kann den Möbeln nichts anhaben.

Die Idee für die Möbel stammt von M & S-Geschäftsführer Rüdiger Sander: „Wir haben in unserem Familienunternehmen durch die Entwicklung und Produktion von Fenstern, Türen, Insektenschutz und Sprossenelementen über 30 Jahre Erfahrung mit hochwertigen und langlebigen Materialien. Was am Haus viele Jahre Wind und Wetter standhält, ist auch bestens geeignet für unsere Möbel aus Aluminium“. Das schicke Design der Gartenmöbel hat das ideenreiche Team von M & S selbst entworfen und technisch umgesetzt. Die individuell gefertigten Möbel sind in einer breiten Farbpalette gestaltbar. Selbst Mehrfarbigkeit und Holzdekore lassen sich realisieren. Bleibenden zusätzlichen Eindruck verschaffen ausgelassene individuelle Firmenlogos, Symbole oder Sprüche in den Möbeln. Das Sortiment umfasst bequeme Sonnenliegen für ein und zwei Personen, Loungemöbel, Relaxbänke, Tische, Picknicktische (Tisch-/Bankkombinationen) und sogar Hängematten. Dabei lässt Rüdiger Sander durchblicken, dass weitere Modelle in der Pipeline sind.

www.aludesign-moebel.de



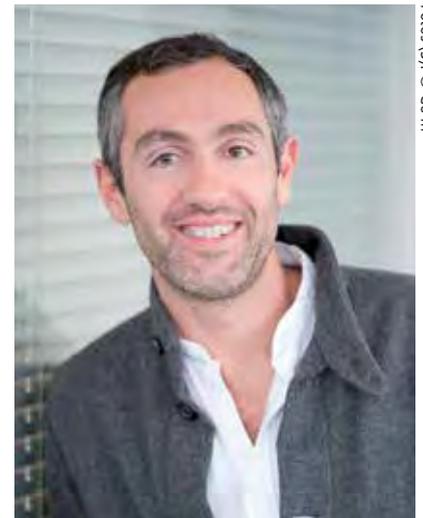
Diese elegante Lounge-Gruppe aus Polypropylen-Geflecht wurde neu ins Programm aufgenommen.

Trends und Tendenzen in der Freiluftgastronomie

Als kompetenter Partner beliefert Go In seit über 45 Jahren Gastronomie und Industrie mit Profi-Mobiliar für den Innen- und Außenbereich. Die Stärken des Unternehmens sind eine enorm breite Produktpalette, die Sofort-Lieferung ab Werk, Marken-Qualität und das attraktive B2B Preis-Leistungs-Verhältnis. Viele Serviceleistungen zum Thema Stühle, Tische, Barhocker und Modulare Systeme runden das Profil des Unternehmens ab. Maurus Reisenthel, Geschäftsführer und Art Director der Go In GmbH, gab uns Einblicke rund um das Trendthema Freiluftgastronomie.

Forum: Können Sie uns allgemein etwas zu Möblierungskonzepten sagen?

Maurus Reisenthel: Die hängen sehr stark von der Ausrichtung der Location und von der Größe des Outdoor-Bereichs ab, da komplexe Lounge-Landschaften zwar einladend wirken, aber viel Platz benötigen. An kleinen Tischen, kombiniert mit schlichten Outdoor-Stühlen, lassen sich deutlich mehr Gäste platzieren. Viele Gastronomen arbeiten heute mit Zonierung. Sie richten eine lässige Lounge-Ecke ein – für Gäste, die gemütlich einen Drink und kleinen Snack genießen möchten – und schaffen einen weiteren Bereich mit Tisch-Stuhl-Einheiten oder auch mit Hochtischen und Barhockern, um die Terrasse/den Gastgarten etc. optisch aufzulockern und die verschiedenen Bedürfnisse ihrer Gäste abzudecken. Go In hat beispielsweise mit Ember 2019 eine elegante Lounge-Gruppe – Sofa, Sessel und Tisch – aus Polypropylen-Geflecht neu ins Programm aufgenommen, die sich durch die gerundete Form und die leichte Optik von den kompakten und eckigen Modellen unterscheidet.



Fotos (3): © Go In

Maurus Reisenthel ist der Geschäftsführer und Art Director des Unternehmens.

Forum: Wo sehen Sie die wichtigsten Trends?

Maurus Reisenthel: Breite geflochtene Gurte, aufgeraute Oberflächen mit natürlicher Haptik, leuchtende Farben, mediterrane Muster – 2019 präsentieren sich Flechtoptik-Möbel von einer ganz neuen Seite. Ein Eyecatcher in puristisch-modernem Design ist der Stuhl Brigo durch die Bespannung von Sitzfläche und Rückenlehne mit breiten Gurten aus Polypropylen im luftigen Flechtmuster. Das Rundrohrgestell aus pulverbeschichtetem Aluminium mit Armlehnen ist ebenso wie die Bespannung wahlweise in Schwarz oder Braun verfügbar. Ebenfalls ein Trend im Bereich der Outdoor-Möbel ist die Verwendung von aufgerautem Geflecht, das eine natürliche Struktur und Haptik aufweist. In dieser neuen Optik haben wir drei zusätzliche Modelle ins Sortiment aufgenommen: Onka, Nabal und Oria.

Forum: Was können Sie zur Funktionalität sagen?

Maurus Reisen­thel: Outdoor-Möbel sollten unabhän­gig von saisonalen Trends und Moden immer pfle­ge­leicht, wetterfest, stapelbar und für das Servicepersonal leicht zu handeln sein. Es gibt Modelle, die Wind und Wetter standhalten, aber auch solche – mit angesagter Gurt- oder Schnuroptik – die sich eher für den über­dachten Außenbereich eignen. Darauf sollten Gastro­nomen bei der Anschaffung achten. Auch „Problem­löser“ für unebene Böden im Außenbereich wie die Go In-Flat-Technologie, das Tischgestell Elon – bis zu 18 Millimeter Höhenausgleich – oder die Flat Equalizer zum Nachrüsten bewähren sich im Praxisalltag.

Forum: Was wird in puncto Material besonders nachgefragt?

Maurus Reisen­thel: Beliebt sind Metall, Kunststoff und Holz, aber auch technische Outdoor-Gewebe – häufig in Kombination miteinander. Naturmateri­alien wie Rattan, Geflecht und Holz werden mittler­weile so authentisch imitiert, dass sie oft eine unkom­plizierte und pflegeleichte Alternative zum Original sind. Beispiel: Möbel aus Resysta, einem Hybridma­terial in Holzoptik. Interessant ist, dass einige Trends vom Innen- in den Außenbereich vordringen – Beispiel Industrial Style im typischen rauen Used-Look.



Forum: Und was tut sich bei den Farben und Mustern?

Maurus Reisen­thel: Starke Farben, die frische Akzente im Außenbereich setzen, sind zunehmend im Kommen – sowohl bei Metall- als auch bei Kunststoff-Stühlen. Petrol, Grün, Türkis und Senf sind angesagt, ebenso die Pantone-Farbe des Jahres Coral in verschiedenen Abstufungen oder auch Rot-Töne. Evergreens für den etwas dezenteren Auftritt sind Anthrazit, Natur- und Brauntöne. Geometrische und Retro-Muster – Back to the 70ies und 80ies – sind ein übergreifender Trend in diesem Jahr, aber eher im Indoor-Bereich zu finden.

Durch die Bespannung von Sitzfläche und Rückenlehne mit breiten Gurten aus Polypropylen im luftigen Flechtmuster ist dieses Design ein besonderer Eyecatcher.

Forum: Vielen Dank für die Informationen!

www.goin.de

Komfort und Design

Der Trend Wohnräume in den Außenbereich zu erwei­tern, hält weiter an. Die modernen Terrassenmöbel von Lechuza können in Qualität und Design locker mit ihren Pendants in Wohn- oder Esszimmer mithalten und verpassen der Wohlfühloase einen Frishekick für die neue Saison.

Die Lechuza-Möbel bieten nicht nur höchsten Kom­fort, sondern überzeugen auch durch ihr geradliniges Design, das auf eine verspielte Flechtstruktur trifft. So greifen sie Kernelemente des Landhausstils auf und interpretieren den klassischen Cottage Garden auf moderne Weise. Durch die Fertigung aus robustem Kunststoff werden die Lechuza-Möbel auch höchsten Anforderungen gerecht.

Durch ihre ergonomische Form und die leicht federnde Sitzschale unterstützen die Stühle eine natürliche Sitz­haltung. Eine luftdurchlässige Lehne und Sitzfläche garantieren auch bei heißen Temperaturen entspannte Stunden auf der Terrasse. Werden die Stühle gerade nicht benötigt, lassen sie sich platzsparend stapeln.

Die eleganten Esstische sind in zwei Größen und mit einer Tischplatte aus Sicherheitsglas oder einer HPL-

Foto: © Lechuza



Platte erhältlich. In den klassischen Farben Weiß und Granit harmonieren die formschönen Möbel mit jedem Terrassenstil. Alle Lechuza-Möbel sind äußerst robust und witterungsbeständig gegen UV-Strahlung und Frost und somit ein idealer Partner für eine moderne Terrasse mit Wohlfühlfaktor.

Die Möbel bieten nicht nur höchsten Komfort, sondern überzeugen auch durch ihr geradliniges Design, das auf eine verspielte Flechtstruktur trifft.

www.lechuza.com

Super drauf

Die Wintergartenmarkise WGM Top von Weinor ersetzt mittelfristig die bisherigen Modelle WGM 1030 und 2030. Sie wurde sowohl technisch als auch optisch weiterentwickelt. Geblieben ist das bewährte Spannsystem mit Flaschenzug-Technik. Sogar Reihenanlagen lassen sich mit der WGM Top umsetzen. Damit eignet sie sich bestens für den Einsatz in der Gastronomie.

Neben dem zuverlässigen Sonnenschutz gehört Flexibilität zu den wichtigsten Eigenschaften einer aufgesetzten Wintergartenmarkise. Denn viele Bauherren besitzen bereits einen Wintergarten oder ein Terrassendach und möchten die Markise nachrüsten. Oder sie bauen einen neuen Wetterschutz und benötigen einen Schattenspendler, der sich problemlos damit kombinieren lässt. Hier kommt die WGM Top ins Spiel. Egal ob Warm- oder Kaltwintergarten,



Fotos: © Weinor (2)



Die Wintergartenmarkise passt sich Hausfassaden und Wintergärten oder Terrassendächern optisch harmonisch an.

Terrassendach aus Holz oder Aluminium – die Wintergartenmarkise von Weinor ist universell einsetzbar. Dabei dienen die flexiblen Stützfüße als wichtiger Baustein. Sie sind als feste oder verstellbare Ausführungen verfügbar. Auch Sonderanfertigungen lassen sich realisieren. Dadurch kann die Höhe der Markise den individuellen Gegebenheiten problemlos angepasst werden – für nahezu alle Bausituationen.

Zuverlässiges Spannsystem

Das Gegenzugsystem der Vorgänger-Modelle WGM 1030 und 2030 hat sich bisher tausendfach bewährt. Deshalb hat Weinor diese Technik auch bei der WGM Top beibehalten.

Die WGM Top zeichnet sich unter anderem durch das vielfach bewährte Spannsystem aus.

Fachhandwerksbetriebe können also darauf vertrauen, dass das System verlässlich und dauerhaft funktioniert. Ergänzt wurde hingegen das geräuscharme, bruchfeste Flachseil. Es wickelt nicht nur leise auf, sondern verhindert durch seine Form das häufig mit einem lauten Knall verbundene Springen des runden Seils. Auch ein seitliches Ausfransen des Seils ist nicht möglich.

Elegante Optik, hohe Windstabilität

Die WGM Top überzeugt durch schlankes, modernes Design. Damit werden Wintergär-

ten oder Terrassendächer durch ein stilvolles Element ergänzt, das sich optisch bestens in die Hausfassade integriert. Die aufgesetzte Markise ist auch als OptiStretch-Ausführung erhältlich. Dabei wird das Tuch an vier Seiten fest geführt. Der Vorteil: ein straffer Tuchstand und kein Lichteinfall an den Rändern. Außerdem sind die seitlichen Kanten gleitend geführt, so dass sie nicht durchhängen können. Beide Versionen der WGM Top können bis Windstärke 6 ausgefahren bleiben. Auch bei stärkerem Wind ist der Sonnenschutz für Terrassennutzer also länger verwendbar und muss nicht bei der kleinsten Brise sofort eingefahren werden.

Leichte Montage und Wartung

Für den Monteuralltag ist es wichtig, dass sich die Sonnenschutzsysteme im Zweierteam problemlos einbauen lassen. Deshalb hat Weinor sich etwas Besonderes einfallen lassen. Beträgt das Gesamtgewicht von Kassette und Ausfallprofil mehr als 70 Kilogramm, können beide Komponenten getrennt geliefert werden. So verläuft die Montage wesentlich rückschonender. Auch unter Wartungsaspekten punktet die WGM Top. Die BiConnect-Steuerung ist leicht zugänglich auf der Kassette angebracht.

➔ www.weinor.de

Eleganter Schutz für große Flächen

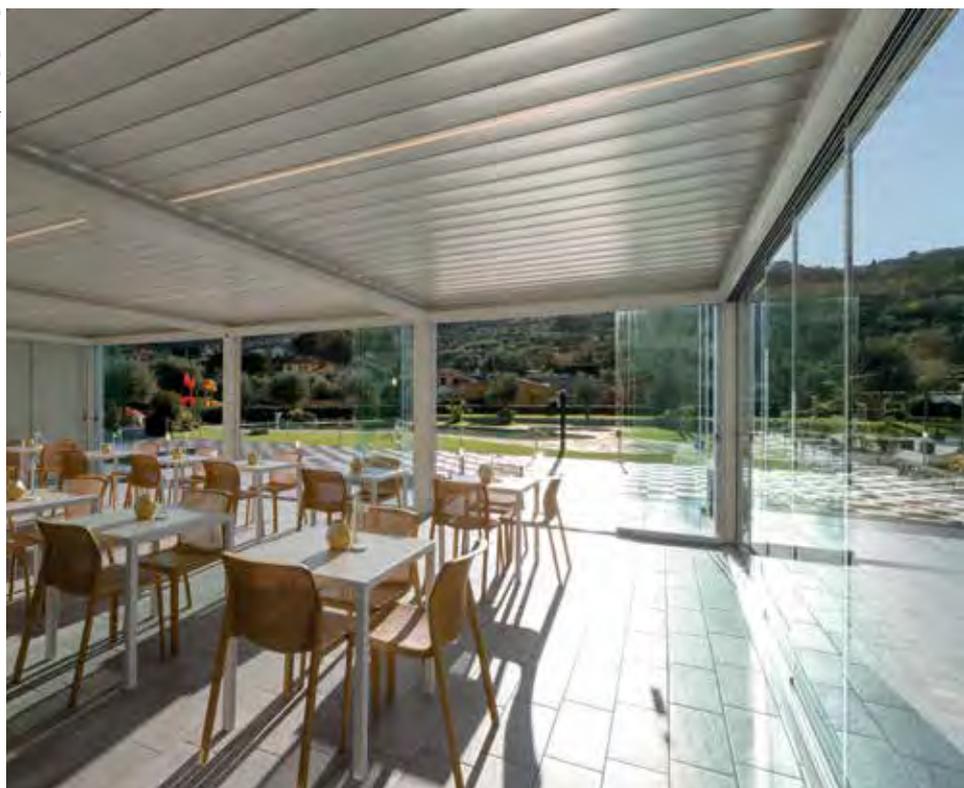
Bei Maestro, eine Lösung für den Bereich Outdoor Living von Corradi, gibt es die Möglichkeit zwischen zwei Überdachungsarten zu wählen, was eine große Anwendungsvielfalt bietet. Die Hauptkonfiguration ist eine freistehende Struktur aus Aluminium, mit einer ein- und ausfahrbaren Faltmarkise (Pergotenda) oder mit beweglichen Lamellen (Bioclimatic). Bei der Version Pergotenda kann das Tuch eine gebogene Form haben, trapezförmig sein oder mit Abstandhaltern gespannt werden. Diese Lösungen gewährleisten eine optimale Entwässerung. Eine Struktur mit trapezförmigem Tuch bzw. Abstandhaltern und drei Schienen kann eine Fläche von 700 x 700 Zentimeter überdachen – und das ohne mittlere Stützen. Das einteilige Tuch macht Maestro besonders einzigartig und somit wettbewerbsfähig.

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

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

Der Motor des Maestro ist in der Konstruktion untergebracht und die Lamellen haben einen Überstand von nur 9,5 Zentimeter – wenn völlig geöffnet. Wenn die Lamellen geschlossen sind, wird das Wasser über inte-

Foto: © Corradi



Das flexible System bietet viele Anwendungsmöglichkeiten.

grierte Rinnen abgeleitet und die Pfosten dienen als Fallrohre.

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

Eine LED-Beleuchtung kann in die Lamellen oder am Rahmen integriert werden. So

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

➔ www.corradi.eu

Geschützter Freiraum

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 Regenablauf Rinne durch die Stütze nach unten abgeleitet werden. Querprofile und ausgefeilte Führungsschienen sorgen für zusätzliche Stabilität. Die hochwertige, was-



Fotos: © Reflexa (3)

Das neue Markisendach schafft ein zusätzliches Zimmer im Freien.



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

serdichte 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 maßangefertigten Markisendachs bieten maximale Flexibilität und neue Einsatzmöglichkeiten. Die Einfeldanlage realisiert eine kompakte Verschattung von maximal 4,5 mal 7 Meter, mit einer Mehrfeldanlage lassen sich große Flächen bis zu 95 Quadratmeter 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 Dachbespan-

nung eingesetzt, Zwischennähte als potenzielle 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-Keder-Führung besonders windstabil. Das Lamellensystem Wendoflex 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.

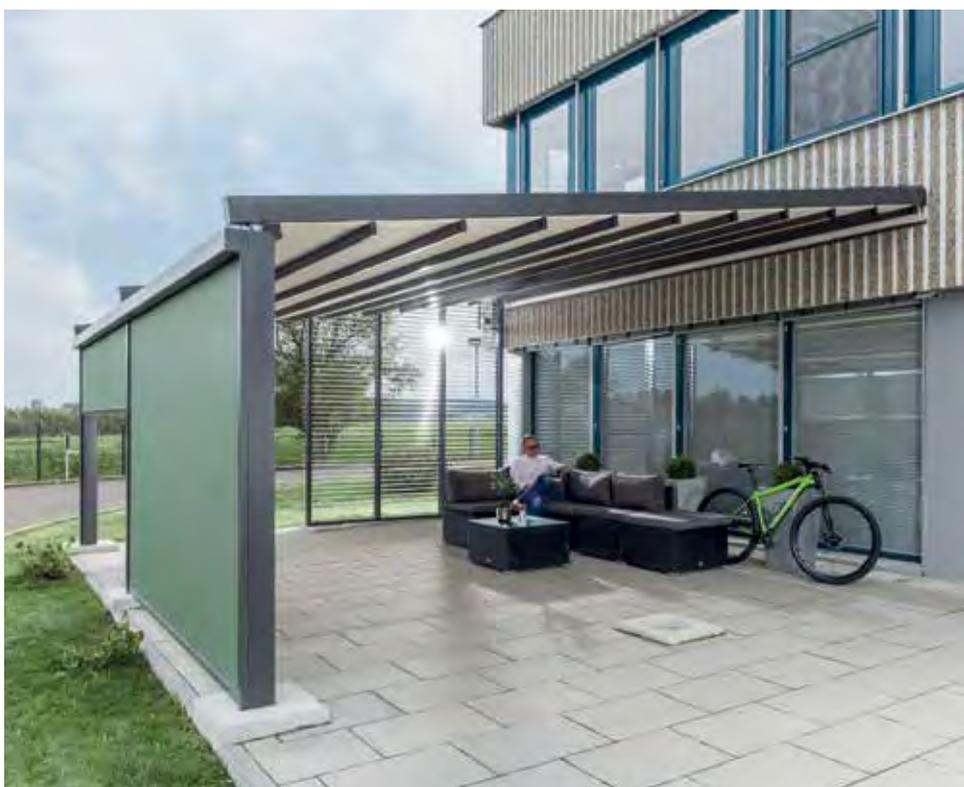
Strahlende Abendstunden

Für ein gemütlicheres und wohnliches Ambiente in den Abendstunden sorgen eine stimmungsvolle Beleuchtung und zusätzlich angebrachte Heizstrahler. 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



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

STEUERUNG WS1000 CONNECT Die Zentrale für Wintergarten und Smart Home

KOMFORTABLE BEDIENUNG der Haustechnik über das internetfähige Touch-Display und über die WS1000 Connect-App. Auch mit Kamera und Lautsprechern erhältlich.

FERNKONFIGURATION nach Freigabe durch den Nutzer möglich.

ENERGIEOPTIMIERTE STEUERUNG inklusive Schutzfunktionen.



elsner[®]
elektronik

smart building technology
Online-Shop: www.elsner-elektronik.de
Jetzt für Händler-Konditionen registrieren!



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 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 inklu-



Foto: © Erwilo

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

sive 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 Windstärke 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 Tuchtra-

versen 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.

➔ www.erwilo.de

Atmosphäre wie im Freien

Nicht nur Hausbesitzer mit einer großen Grünfläche können die Sonnenstrahlen genießen, sondern auch Eigentümer eines Wintergartens. „Mithilfe von Falt-Schiebe-Systemen lässt sich ein Wintergarten ganz schnell zum ‚Sommergarten‘ umwandeln. An kalten Tagen schützen wärmege- dämmte Systeme wie das SF 55 oder das hochwärmege dämmte SF 75 nicht nur vor Regen und Wind, sondern ebenso vor Kälte. „Gerade bei Wintergärten, die zum restlichen Wohn-

raum hin offen gestaltet sind, ist eine solche Wärmedämmung notwendig“, weiß Ernst Schneider, Geschäftsführer der Sunflex Aluminiumsysteme GmbH. Durch die einfache Handhabung wird im Sommer aus einem geschlossenen, wärmege dämmten Wohnraum ganz schnell eine überdachte Terrasse, die Schatten spendet und gleichzeitig das Draußen-Gefühl zulässt. Sowohl das SF 55 als auch das SF 75 lässt sich mit verschiedenen Holztypen bestellen und farblich indi-



Foto: © Sunflex

Mit Falt-Schiebe-Systemen können die Sommertage optimal genutzt werden.

viduell gestalten, so dass sie ideal zu den umliegenden Räumen passen. Zudem besteht die Möglichkeit, die Flügel sowohl nach innen als auch nach außen aufzufalten, wobei Kunden die Auftei-

lung und Faltungsrichtung selbst auswählen. So können Wintergartenbesitzer den warmen Tagen mit Freude begegnen und den Sommer voll auskosten.

➔ www.sunflex.de

Eleganter Großschirm für Hotel und Gastronomie



Foto: © Caravita

Der Schirm besitzt ein robustes, im Windkanal getestetes Gestänge.

schirm durch seine beeindruckende Größe, sein attraktives Design und seine einzigartigen Funktionen auf.

Multifunktional zu jeder Tageszeit

Dabei kann er viel mehr, als nur vor der Sonne zu schützen. Wenn das Wetter im Sommer viel zu schön ist, um bei Dunkelheit hinein zu gehen, macht Big Ben die Nacht zum Tag. Mit dem unauffällig in die Streben integrierten, optionalen Lichtsystem Elegance muss der Abend nie zu Ende gehen. Die LEDs lassen sich per Fernbedienung dimmen, so dass ein angenehmes Lichtambiente entsteht. Die Abnehmbare Heizstrahler spenden auch spät im Jahr noch wohlige Wärme. In Verbindung mit Regenrinnen und Seitenplanen entsteht ein individueller Wetterschutz.

➔ www.caravita.de

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

Auf der schmalen Terrasse eines Straßencafés ebenso wie im großzügigen Poolbereich exklusiver Hotelanlagen, der Sonnenschirm Big Ben von Caravita wird allen Anforderungen gerecht. Er besitzt ein robustes, im Windkanal getestetes Gestänge und ist in vielen Formen und über 50 Größen erhältlich. Unter der Marke Big Ben Freestyle kann er zudem indi-

viduell auf jede Situation zugeschnitten werden, selbst als Raute oder Stern. In urbaner Umgebung lässt sich die Form an Mauervorsprünge anpassen. Große Freiflächen deckt der Schirm hingegen mit einer Spannweite von bis zu sieben Metern ab. Das bedeutet, Platz für bis zu acht Kaffeetische unter einem Dach. Und private Gärten wertet der Profi-

Und alles nur mit einem „Click“



Foto: © Hella

Der neue Handsender ist klein, handlich und smart.

Der neue Trend Outdoor Living schafft auch beim Bedienkomfort im Steuerungsbereich ganz neue Herausforderungen. Heute ist es nicht nur einfach eine Markise auf der Terrasse, die rein- und rausfahren soll, auch zusätzliche Funktionen wie Varioplus-Rollo, Variotronic und Licht wollen sinnvoll bedient werden. Mit dem neu entwickelten Onyx.Click

Handsender, der sehr einfach mittels Bluetooth konfiguriert werden kann, sorgt sich Hella neben Raffstore, Rollläden und Screen auch um den Bedienkomfort für den Terrassenliebhaber. Die Ergänzung mit dem Wettersensor Onyx.Weather kann z.B. über Onyx.Click direkt mit den Steuergeräten Onyx.Node (Aktor-Festverdrahtung) und

Onyx.Connector (Funkzwischenstecker) zusammengelernt werden. Die Konfiguration der verschiedenen Kanäle erfolgt sehr einfach mittels Bluetooth über die Onyx-App auf dem Smartphone. Besonders smart: bei Neuerungen kann der Onyx.Click über die Onyx-App automatisch upgedatet werden. Mit der Erweiterung durch die Smart Home Box Onyx.Center gibt es bei Onyx.Click keine Einschränkungen mehr in Bezug auf die Anzahl der steuerbaren Geräte pro Kanal. Den Möglichkeiten für den User sind damit (fast) keine Grenzen mehr gesetzt.

Der Onyx.Click Handsender verfügt über eine automatische Erkennung der Beschattungsanlagen (wie z.B. Rollläden, Raffstore, Markise) und meldet durch die bidirektionale Funktechnik den Status der angeschlossenen Elemente per LED-Signal an den Handsender zurück. Sehr praktisch vor allem dann, wenn der

User z.B. spät abends schon wieder in sein Haus zurückgekehrt ist und sicher sein möchte, dass alle Produkte auf seiner Terrasse eingefahren bzw. ausgeschaltet sind. Die Lieblingspositionen der verschiedenen Sonnenschutzprodukte sind pro Kanal frei wählbar, und die einzelnen Kanäle werden durch verschiedene Farben angezeigt. Der Tippbetrieb für Jalousien/Raffstores zum Einstellen des Lamellenwinkels ist dabei ein weiteres Komfortmerkmal.

Sollen es mehr als fünf Produkte sein, die mit nur einem Onyx.Click Handsender gesteuert werden müssen, kann man alternativ auch bis zu 5 Produkte auf einen Kanal programmieren. Das macht in Summe bis zu 25 Elemente, die dann gesteuert werden können. Durch die variable Schnittstelle besteht auch die Möglichkeit, andere Steuerungssysteme einzubinden.

➔ www.hella.info

Multitalent für den Wintergarten

Wintergärten und offene Glasdächer auf der Terrasse brauchen einen Sonnenschutz. Ideal hierfür ist eine Beschattung, die außen auf den Glasflächen angebracht ist. Denn sie sorgt dafür, dass ein Großteil der UV-Strahlen erst gar nicht ins Innere gelangt. Mit dem Spezialgewebe Perfotex hat Markisenexperte Markilux ein Sonnenschutz Tuch in seinem Programm, das sich für diesen Zweck laut Hersteller gleich in mehrfacher Hinsicht eignet.

Das Gewebe Perfotex zählt zu den Specials der Markisentuchkollektion 2018+ von Markilux. Diese Gewebe sind unter anderem wasserdicht, flammhemmend oder aber wie einige der



Foto: © Markilux

Einige Dessins des Markisengewebes eignen sich durch ihre spezielle technische Ausstattung besonders als Sonnenschutz Tuch für Wintergärten.

zehn Dessins von Perfotex stark reflektierend – wodurch sich das Markisentuch vor allem als Sonnenschutz für Wintergartenmarkisen von Markilux eignet. Aber auch bei großen Vertikalmarkisen des Herstellers kommt das Tuch zum Einsatz.

Ein Gewebe, das einiges kann

Das Besondere an dem Markisengewebe: Es scheint multitaskingfähig zu sein. So reduzieren Aluminiumpartikel auf

beiden Seiten der Tuchoberfläche bei sechs Perfotex-Dessins nach Angaben des Herstellers den Wärmedurchlass. „Wir haben vor allem die Tuchoberseite für eine bessere Reflektion der Wärmeenergie mit Aluminium-Pigmenten ausgestattet“, erklärt Michael Gerling, Geschäftsführer für Technik und Produktion bei Markilux. Darüber hinaus ist Perfotex luft- und wasserdurchlässig. „Das kommt durch eingewebte Rietlücken, schmale längliche Öffnungen im Gewebe“, so Michael Gerling. Diese gewollten

Weblücken sollen verhindern, dass sich bei Regen Wassersäcke bilden, die das Tuch belasten können. Gleichzeitig bewirken die Öffnungen eine gute Belüftung und eine angenehme Transparenz. Zudem ist das wetter- und lichtechte Markisentuch laut Gerling UV-beständig und schützt gleichzeitig mit einem hohen Schutzgrad vor den ultravioletten Strahlen der Sonne. Um es pflegeleicht und stark wasserabweisend zu machen, ist das Tuch speziell beschichtet. Eine zusätzliche technische Ver-

edelung des aus Sunsilik bestehenden Gewebes lässt Wassertropfen bei Regen und damit auch Schmutz einfach abperlen. Damit das Markisentuch gut gespannt bleibt, läuft es in einer Art Reißverschluss, dem Tracfix-System. Dadurch ist es nach Angaben von Michael Gerling weniger wind- und geräuschanfällig. Mit seinen zehn modisch inspirierten Nadelstreifen-Dessins steht Perfotex für zeitgemäßes Wohnen und passt damit gut zu moderner Architektur.

➔ www.markilux.com

Funkbasierte Ansteuerung auch von unterwegs



Foto: © Blanke/Lars Zähler

Mit Smart Home-Lösungen lassen sich auch Heiz- und Kühlsysteme komfortabel steuern.

Rollladen und Lichtschalter, Sonnenschutz und Saugroboter – dank Internet und WLAN lassen sich heute die verschiedensten Dinge mit dem Smartphone steuern und regeln. Das Besondere dabei ist, dass nicht nur einzelne Apps für mehr Bedienkomfort sorgen, sondern dass sich mittlerweile viele Steuerungen in nur einer App zusammenfassen und programmieren lassen. Dabei ist die Idee als solche nicht neu. Bereits Anfang der 90er

Jahre entwickelten führende Hersteller elektrischer Installationstechnik einen gemeinsamen Standard zur Steuerung von Jalousien, Alarmanlagen oder der Hausbeleuchtung. Heute reicht die kabelgebundene Regeltechnik nicht mehr aus, um die zahlreichen unterschiedlichen Signale zu verarbeiten. Und mit der deutlich günstigeren Bereitstellung von WLAN-Routern gibt es eine weitaus leistungsstärkere Alternative sowohl für Neu-

als auch für Altbauten, externer Zugang via Internet inklusive.

Energiesparen auf hohem Niveau

Die Regelung der Heizung ist von diesem Trend nicht ausgenommen. Neben Apps für die unterschiedlichen Thermen gibt es auch ansteuerbare Thermostate, die sich wiederum mit Raumthermostaten koppeln lassen. So wird das Wohnzimmer rechtzeitig aufgeheizt, während man noch auf dem Weg nach Hause ist, ohne dass die Heizkörper den ganzen Tag über „laufen“ müssen. Das ist Energie sparen auf hohem Niveau ohne auf Komfort verzichten zu müssen.

Doppelt komfortabel wird es mit der smarten Regelung von modernen Flächenheizsystemen vom Iserlohner Fliesen- und behörspezialisten Blanke Systems GmbH & Co. KG. Sie kombinieren die Vorteile einer schnell wirkenden Flächenheizung am Boden oder der Wand mit der komfortablen Regelung via Smartphone. Blanke bietet hierfür nicht nur alle Komponenten für das Flächenheizsystem an, sondern hat auch

alle notwendigen Module für die digitale Regelung im Programm.

Regelungstechnik nach neuestem System

Von der Zentraleinheit über Heizkörperthermostate, Stellantriebe, Steckdosen und analoge oder digitale Raumbedienungen bis zu Wandthermostaten und UP-Relais bietet Blanke alle notwendigen Komponenten für eine Regelungstechnik nach neuestem Standard. Mit diesen Smart Home-Lösungen lassen sich alle Flächenheiz- und Kühlsysteme aus der Blanke Permatop Familie komfortabel steuern. Dabei setzt das System auf eine funkbasierte Ansteuerung der einzelnen Komponenten und ist problemlos über App auch von unterwegs zu bedienen.

Neben dem Komfort spricht vor allem die Heizkosteneinsparung von bis zu 30 Prozent für die Nutzung einer modernen digitalen Steuerung. In Verbindung mit den besonders effektiven Blanke Permatop Flächenheizsystemen wirkt sich der Einspareffekt noch deutlicher aus.

➔ www.blanke-systems.de

Schnell und einfach zum Traum-Wintergarten

Ein Wintergarten ist der Traum vieler Bauherren und Hausbesitzer. Doch beim Bau eines gläsernen Wohnzimmers gibt es allerhand zu berücksichtigen. Das Internetportal www.wintergartenhersteller.com ist hierbei eine praktische und neutrale Planungshilfe und unterstützt bei der Suche nach einer geeigneten Fachfirma. Potenzielle Wintergarten-Bauherren können ihren Wunsch-Glasanbau nach persönlichen Vorlieben und Gegebenheiten konfigurieren. Das Portal wertet die Angaben aus und schlägt dem Interessenten einen regionalen und auf den Wintergarten-Bau spezialisierten Fachhandwerksbetrieb vor. Wichtig: Dem Nutzer des Portals entstehen keinerlei Kosten oder Verpflichtungen. Das neutrale Portal gibt Antworten auf die wichtigsten Fragen in Sachen Wintergartenbau, z.B. zu Architektur, Baumaterialien, Größe, Beschattung und regional unterschiedlichen Voraussetzungen wie Baugenehmigungen. Es ist benutzerfreundlich gestaltet und ermöglicht die Konfiguration des Wintergartens nach persönlichen Vorlieben. Der Interessent wird schnell und bequem von Frage zu Frage geführt. Am Ende der Frageunde ist dann schon einmal der bautechnische, zeitliche und finanzielle Rahmen abgesteckt. Da sich die Suche nach einem passenden Handwerksbetrieb sehr zeitaufwendig gestalten kann, filtert das Portal aus rund 350 regionalen Fachfirmen in ganz Deutschland einen speziell für dieses Projekt passenden Wintergartenspezialisten. Dieser



Architektur, Baumaterialien, Größe, Beschattung – bei der Planung eines Wintergartens gibt es viele Aspekte zu berücksichtigen.

nimmt auf Wunsch dann innerhalb von maximal zwei Tagen mit dem Interessenten Kontakt auf, um noch offene Fragen in einem persönlichen Gespräch zu klären und gegebenenfalls ein Angebot zu erstellen. Passen Bauherr und Wintergartenbauer zusammen, kann das Projekt Traum-Wintergarten starten.

➔ www.wintergartenhersteller.com



Das Online-Portal ist eine praktische Planungshilfe und hilft bei der Suche nach einer geeigneten Fachfirma.

Fotos © Wintergartenhersteller.com (2)

Internationale Auszeichnungen erhalten

Innovatives Design von Elsner Elektronik: Der Raumtemperatur-Regler KNX eTR 101 hat den Red Dot Award für Product Design gewonnen und der Raum-Controller Cala Touch KNX wurde beim Plus X Award in gleich mehreren Kategorien ausgezeichnet. Mit den Auszeichnungen auf internationaler Ebene setzt Elsner Elektronik die Erfolgsgeschichte prämierter Produkte fort. Der Erfolg beruht auf knapp 30 Jahren Erfahrung in der Gebäudeautomationsbranche. „Ein entscheidender Faktor ist auch die enge Zusammen-

arbeit von Entwicklung, Design und Produktion“, betont Geschäftsführerin Jutta Elsner. Um den internen Qualitätsanspruch konsequent umzusetzen, legt Elsner Elektronik Wert auf qualifizierte Mitarbeiter im eigenen Haus.

Der Fokus bei der Produktentwicklung liegt nicht nur auf der Technik, sondern auch auf Nutzerfreundlichkeit und Praxistauglichkeit. Die Steuerungen und Sensoren für Smart Homes sollen auch für jeden Nutzer verständlich sein. Und auch der Installateur

profitiert von einem durchdachten und flexiblen Produkt. Die Ergebnisse dieser Entwicklungsarbeit können sich sehen lassen und konnten nun auch die internationalen Juries des Red Dot Awards und des Plus X Awards überzeugen.

Prämierter Heizungsregler

Seit mehr als 60 Jahren ist der Red Dot Award einer der größten und renommiertesten Designwettbewerbe weltweit. Die hoch-



Grafik: © Elsner Elektronik

Raumtemperatur oder auch Licht, Sonnenschutz und mehr? Das Unternehmen bietet Bediengeräte für große und kleine, private und gewerbliche Gebäude – und das in ausgezeichnete Qualität.

karätig besetzte Jury hat jedes der rund 5500 eingereichten Produkte einzeln getestet und gemeinsam über die Vergabe der Auszeichnungen entschieden. Mit seinem präzisen Design konnte sich der KNX eTR 101 gegen die Konkurrenz durchsetzen und den „Red Dot: Best of the Best“ gewinnen. Dieser Preis ist die höchste Auszeichnung des Wettbewerbs und wird nur für die besten, wegweisenden Produkte einer Kategorie verliehen. Der KNX eTR 101 sorgt dort automatisch für die gewünschte Raumtemperatur und ermöglicht individuelles Nachjustieren über Touchflächen. Eingesetzt wird er in Gebäuden, die den Automationsstandard KNX verwenden.

Mit diesem verbreiteten System werden weltweit Privathäuser und Wohnungen sowie große Gewerbe-Objekte ausgestattet. Die Echtglas-Oberfläche ist langlebig, wirkt gleichzeitig modern und passt zu zahlreichen Einrichtungsstilen. Durch die perfekte Ausarbeitung von Details wie den Glaskanten und der gut ablesbaren Temperatur-Anzeige hebt sich der KNX eTR 101 vom Durchschnitt ab.

Innovativer Raum-Controller

Der Plus X Award ist der weltweit größte Innovationspreis für Technologie, Sport und Lifestyle. Er zeichnet Marken für den Qua-

litäts- und Innovationsvorsprung ihrer Produkte aus. Gerade im boomenden Bereich smarter Gebäudetechnik, wo die Entwicklungen rasant voranschreiten, gibt der Award den Kunden einen wichtigen Anhaltspunkt für die Kaufentscheidung. Denn nur zukunftsfähige und innovative Produkte stellen sicher, dass der Käufer mehrere Produktgenerationen lang auf dem aktuellen Stand ist.

Der Raum-Controller Cala Touch KNX wurde beim Plus X Award in gleich vier Kategorien ausgezeichnet: High Quality, Design, Bedienkomfort und Funktionalität.

Mit dem Raum-Controller lassen sich Raumklima, Licht und Beschattung in Gebäuden mit dem Automationsstandard KNX zentral steuern. Der Funktionsumfang lässt dabei keine Wünsche offen. Mit Echtglas-Touchfläche, einem hochauflösenden Display und der smarten Sensorik und Steuerung im Hintergrund wurde Cala Touch KNX hochwertig und langlebig konzipiert. Das High Quality-Produkt unterscheidet sich von Massenware und ist damit ein Investment in die Zukunft. Die Bedienoberfläche ist das zentrale Gestaltungselement. Hier präsentiert sich Cala Touch KNX funktional und zurückhaltend. Dadurch passt das Gerät zu verschiedenen Wohnstilen und überdauert Interieur-Trends.

➔ www.elsner-elektronik.de

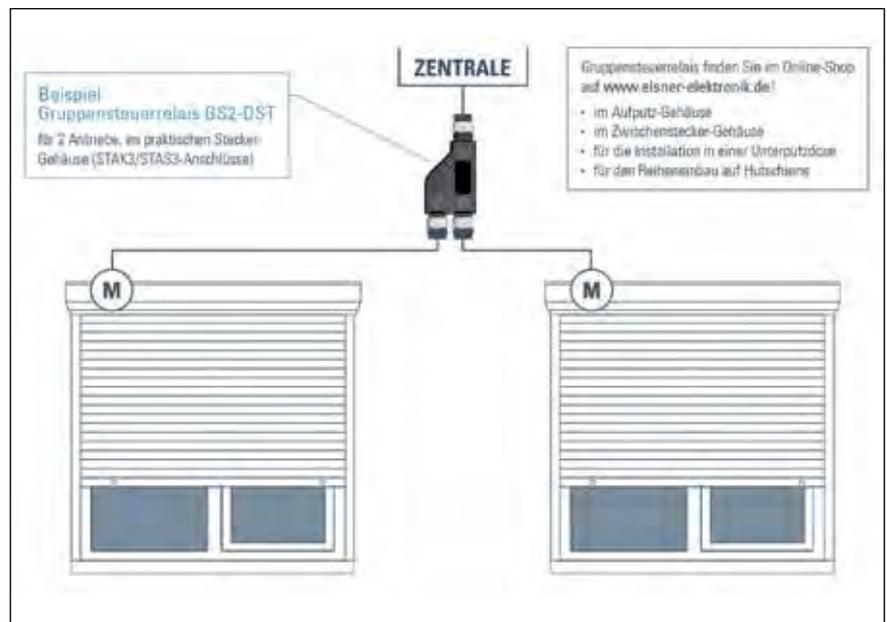
Antriebe parallel betreiben

Die effiziente und bequeme Bedienung ist ein zentraler Faktor bei der Planung eines Smart Homes. Daher werden Beschattungen oder Fenster, die sich simultan bewegen sollen, häufig zu einer Steuerungs-Gruppe zusammengefasst.

Was dabei in der Praxis zu beachten ist, fasst jetzt ein neues Infoblatt von Elsner Elektronik zusammen. Denn nicht alle Motoren sind dafür geeignet, einfach gemeinsam an einer Klemme angeschlossen zu werden. Mehrfaches Auf- und Abfahren kurz vor Erreichen der Endlage ist die Folge, die nicht nur die Nerven der Nutzer, sondern auch die Motoren schädigt. Ein Gruppensteuerrelais schafft hier Abhilfe und macht Motoren fit für den Parallelbetrieb.

Mehr zum Thema findet sich auf <https://www.elsner-elektronik.de/de/themen/gruppensteuerung-von-motoren>. Dort kann die Info auch als übersichtliches PDF heruntergeladen werden.

➔ www.elsner-elektronik.de



Grafik: © Elsner Elektronik

Das Infoblatt gibt Aufschluss darüber, was bei der Zusammenfassung von Steuerungs-Gruppen beachtet werden sollte.

Innen- und außenliegender Sonnenschutz



Grafik: © Anondi

Ein zuverlässiger Sonnenschutz schützt vor zu viel Wärme im Wintergarten.

Mit der kalten Jahreszeit verabschieden sich nach und nach die niedrigen Temperaturen und die Dunkelheit. Viele hoffen auf einen Sommer wie im letzten Jahr und sind voller Vorfreude auf die Sonnenstunden. Doch wer mal ganz ehrlich ist, erinnert sich auch an zahlreiche Momente, in denen es einfach zu heiß war und ein Aufenthalt im Wintergarten nicht infrage kam. Um den Treibhauseffekt, das heißt, die übermäßige Erwärmung aufgrund der Sonneneinstrahlung durch die Glaswände, im Zaum zu halten, hilft nur ein zuverlässiger Sonnenschutz oder eine effektive Verschattung.

Sonnenschutz von außen

Eine Außenbeschattung hindert die Wärme daran, überhaupt erst in das Innere des Wintergartens zu gelangen. Sie bietet Schutz, bevor es heiß wird, und gilt damit als die

effektivere Variante. Da ein außenliegender Sonnenschutz jedoch Wind und Wetter ausgesetzt ist, muss bei der Planung ganz besonders auf das Material und die Montage geachtet werden, damit es lange hält, was es verspricht, und nicht beim ersten Sturm wegfliegt. Wintergartenmarkisen, Jalousien und Rollos gehören zu den gängigen Varianten der Außenbeschattung. Während die Markise in Führungsschienen auf dem Dach befestigt und – häufig elektronisch oder sensorgesteuert – ein- und ausgefahren wird, zählen Jalousien und Rollos zu den Möglichkeiten der vertikalen Beschattung. Dank ihrer beweglichen Lamellen können Wintergartenbesitzer selbst entscheiden, wie viel Wärme und Licht sie hereinlassen.

Sonnenschutz von innen

Ohne großen Aufwand sind Jalousien, Rollos, Plissees und Raffstores von innen angebracht. Im Gegensatz zu außenliegendem Sonnenschutz lassen sie die Wärme in den Wintergarten allerdings hinein. Sie staut sich zwischen dem Glas und dem Beschattungssystem. Ihr klarer Vorteil ist wiederum, dass sie vor jeglichen Wetter- und Witterungseinflüssen geschützt sind. Dank ihrer vielseitigen Designs und Farben erzeugen sie zudem schöne Lichtstimmungen. Wenn auch der Wärmeeintrag nur reduziert und nicht verhindert wird, bieten innenliegende Beschattungssysteme Schutz vor Licht und nicht zuletzt vor fremden Blicken.

➔ www.fensterbau-ratgeber.de/wintergarten/klimatisierung

14. Jahrgang

Verlag

Verlagsanstalt Handwerk GmbH
Auf'm Tetelberg 7, 40021 Düsseldorf
Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf
Tel.: 0211/390 98-0, Fax: 0211/390 98-79
Internet: www.verlagsanstalt-handwerk.de
E-Mail: service@verlagsanstalt-handwerk.de

Verlagsleitung

Dr. Rüdiger Gottschalk (Verlagsanschrift)

Redaktion und freie Mitarbeiter

Tel.: 0211/390 98-968, Fax: 0211/390 98-59
E-Mail: forum-wintergaerten@verlagsanstalt-handwerk.de

Chefredaktion V.i.S.d.P.

Maren Meyerling (freie Mitarbeiterin)
E-Mail: fowi@verlagsanstalt-handwerk.de

Online-Redaktion

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

Anzeigen

WWG Wirtschaftswerbegesellschaft mbH
Anzeigenleitung: Michael Jansen
(Verlagsanschrift)

Anzeigenverkauf:

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

Anzeigenverwaltung:

Birgit Japes, Tel.: 0211/390 98-63
E-Mail: japes@verlagsanstalt-handwerk.de

Bankverbindung

Verlagsanstalt Handwerk GmbH (Kontoinhaber)
Postbank Dortmund
IBAN: DE47 4401 0046 0007 001465,
BIC: PBNKDEFF

Gültige Anzeigenpreisliste Nr. 8 vom 1. Januar 2019

Wir sind Mitglied in folgenden Verbänden



Grafik-Design

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

Druck

D+L Printpartner GmbH,
Schlavenhorst 10, 46395 Bocholt

Erfüllungsort und Gerichtsstand: Düsseldorf

Diese Beilage 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.

Nächster Anzeigenschluss: 9. August
Next closing date for adverts: 9th of August

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



7 Fr	8 Mo	9 Di	10 Sa	11 Mi	12 Do	13 Fr	14 Sa	15 So	16 Mo	17 Di	18 Mi	19 Do	20 Fr	21 Sa	22 So	23 Mo	24 Di	25 Mi	26 Do	27 Fr	28 Sa	29 So	30 Mo	31 Di
------	------	------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

Wintergarten tage 2019

Am 21. und 22. März 2019 traf sich die Wintergarten-Branche in Berlin zu den Wintergarten tagen 2019. Auf dem Programm standen neben der Fachtagung zu aktuellen Themen des Wintergartenbaus auch die Mitgliederversammlung des Bundesverbandes Wintergarten e.V. sowie die Ausstellung von Mitgliedsbetrieben und Partnern des Wintergartenbaus.



Dr. Steffen Spenke stellte in Berlin die Tätigkeit des Bundesverbandes im vergangenen Jahr dar und skizzierte die Aufgaben für die Zukunft.

Dr. Steffen Spenke eröffnete die jährliche Fachtagung, zu der der Bundesverband Wintergarten e.V. alle am Bau von Wintergärten, Terrassendächern und anderen Glasbauten beteiligten Fachkollegen eingeladen hatte. Als ersten Vortragenden begrüßte er Rechtsanwalt Dr. Edgar Jousen von der Kanzlei Jousen & Schraner in Berlin zu dem Thema „Der richtige Umgang mit Mängeln – Rechte von Auftraggebern und Auftragnehmern“. Zum wiederholten Mal konnte Dr. Edgar Jousen aus seinem umfangreichen Fundus zahlreiche für die Praxis des Handwerkes wichtige Fälle darstellen.

Dr. Edgar Jousen hatte 2018 für den Bundesverband auch einen Mustervertrag erarbeitet, der Mitgliedsbetrieben Rechtssicherheit bei ihrer Vertragsgestaltung gibt. Er hat sich bewährt als Formulierungshilfe, um sicherzustellen, dass alle wesentlichen Fragen beachtet werden.

Technische Regeln und neue Entwicklungen

Dipl.-Ing. Ralf Spiekers (Bundesverband Holz und Kunststoff – Bundesinnungsverband der Tischler/Schreiner, Berlin) ging in seinem Vortrag vor allem auf die DIN 18008 mit seiner umstrittenen „80-cm-Regel“ ein. Er hinterfragte kritisch die Notwendigkeit einer solchen Erschwerung (und Verteue-

rung) der Erstellung von Bauelementen und referierte die Normung als Gratwanderung zwischen faktischer Notwendigkeit und ökonomischer Interessen.

Am Nachmittag des ersten Tages fand eine Architekturführung zu neuen Glasbauten in Berlin statt. Die Teilnehmer wurden hier mit vielen interessanten technischen Neuentwicklungen und Aspekten der Stadtplanung vertraut gemacht. Schon seit langem fester Bestandteil der Tagung ist das abendliche Branchentreffen, das von vielen Mitgliedern zum Erfahrungsaustausch genutzt wird.

Praxistipps für die Branchenbetriebe

Das Vortragsprogramm des zweiten Tages leitete Dipl.-Ing. Guido Strasser mit einem Vortrag zu „Befestigung von Wintergärten und Fenstern an Außenwänden mit geringer Festigkeit und barrierefreien Schwellen“ ein. Guido Strasser konnte mit vielen Beispielen aus seiner Praxis als Gutachter auf spezifische Probleme bei der fachgerechten Montage hinweisen.

Dem folgte ein Beitrag von Dr. Uwe Arndt (Fachausschuss Marketing). Der mit „Wintergarten-WIKI“ überschriebene Vortrag ging auf verschiedene Themen ein. Zunächst wurde aus aktuellem Anlass noch einmal auf das Thema „Datenschutzgrundverordnung“



Dr. Edgar Jousen stellte in bewährter Weise viele praxisrelevante Tipps für Branchenbetriebe vor.

und seine Relevanz für die Handwerksbetriebe hingewiesen.

Dipl.-Ing. Henning Wagner (Orgadata AG, Leer) ging in seinem Beitrag zu „Digitalisierung in Verkauf, Planung und Fertigung von Wintergärten und Terrassendächern“ nicht nur auf die Hilfen bei Planung, Visualisierung und Angebot ein, sondern zeigte auf, wie der Handwerksbetrieb auch Daten zum Beispiel von Google Analytics für sich auswerten und nutzen kann.

Den Schlusspunkt des Vortragsprogramms setzte Prof. Jutta Rump (Institut für Beschäftigung und Employability, Ludwigshafen). Sie behandelte das Thema „Fachkräftesicherung: Was Betriebe heute für morgen wissen sollten – wie bleibe ich ein attraktiver Arbeitgeber für qualifizierte Fachkräfte?“

Schätzungen gehen davon aus, dass bis 2030 mit bis zu 6,5 Mio. fehlenden Arbeitskräften gerechnet werden muss. Die Ursachen für diese Entwicklung sind in einem Mix aus demografischer Entwicklung und veränderten Einstellungen junger Leute zu suchen.

Prof. Jutta Rump stellte dar, dass bei den nun nachfolgenden Generationen immer mehr individuelle Orientierungen zum Zuge kommen. Es geht um Abkehr von Hierarchien, vom Streben nach „Work-Life-Balance“ und um einen Trend zur „sanften Karriere“. Ein Handwerksbetrieb müsse somit sicherstellen, dass er ein Image entwickelt, in dem sich auch junge Leute mit ihren Interessen und Perspektiven einbringen können. Hier geht es um eine Art „Markenbildung“, die einen Betrieb auszeichnet, der Perspektiven aufzeigt, das Einbringen von Kompetenzen ermöglicht, Maßnahmen für „lebenslanges Lernen“ ergreift und einem Wunsch nach Aufmerksamkeit und Fürsorge Rechnung trägt.

Nicht nur große Konzerne, sondern auch kleinere Betriebe könnten sich als „Marke“ in ihrem lokalen Umfeld etablieren und zeigen, dass sie die Balance im magischen Dreieck zwischen Kompetenz und Qualifikation, Identifikation und Motivation sowie Wohlbefinden und Gesundheit finden und halten können.

Vakuum-Isolierglas

Die Alternative zum Dreifachglas?

Vakuum-Isolierglas ist dünner und leichter, hat eine ebenso gute oder bessere Wärmedämmleistung und eine höhere Lichtdurchlässigkeit. Nun gibt es auch Neuentwicklungen in der Ästhetik... Lesen Sie den ganzen Fachartikel auf www.gebauehuelle.net

**JETZT
NEU!**

Gebäudehülle.net – geballtes Fachwissen für Gebäudehüllen-Profis. Jetzt reinklicken und Wissenswertes zu aktuellen Trends, neuen Technologien, Produkten und normativen Vorgaben entdecken.

Erfahren Sie alles über unsere vielfältigen digitalen Werbemöglichkeiten unter handwerksmedien.info



Gebäudehülle.net

Glas - Fenster - Fassade - Rollladen - Sonnenschutz - Wintergarten

Ein Sonnenzimmer im Garten



Fotos (2): © Warema

halben Meter festem Neuschnee – ist sogar in allen Größen und Ausstattungsvarianten die volle Funktionsfähigkeit gegeben.

Zahlreiche Extras und Ausstattungsvarianten

Mit den Lamaxa Lamellendächern eröffnen sich stilvolle Freiräume, in denen Licht und Natur die Hauptrolle spielen. Als zusätzlicher Lebensbereich laden sie ein zum Entspannen, Essen, Arbeiten und Zusammensein im Freien. Um bei jedem Wetter zum perfekten Wohlfühlort zu werden, lassen sich L60 und L70 mit zahlreichen Extras ausstatten. Unter anderem bietet Warema Markisen mit EasyZIP-Führung, die im Pfosten integriert sind und somit keine störenden Lichtspalte zulassen. Sie schützen an den Seiten vor Sonne, Wind und Regen. Ebenso können Schiebeelemente aus Glas eingesetzt werden. LED-Stripes im horizontalen und vertikalen Bereich erzeugen angenehmes direktes sowie indirektes Licht, das sich der jeweiligen Stimmung anpassen lässt. Und mit zusätzlichen Heizstrahlern entsteht auch nach Einbruch der Dunkelheit sowie spät im Jahr ein gemütliches Wohlfühlklima unter dem Dach. Die verschiedenen Funktionen lassen sich einfach und komfortabel per Funk steuern.

www.warema.de

Mithilfe der individuellen Funksteuerung der Lamellen kann der Sonnenlichteinfall den Bedürfnissen der Nutzer angepasst werden.

Ein eigenes Zimmer mitten im Garten, das zum Entspannen in der Natur einlädt – diesen Luxus bieten die Lamaxa Lamellendächer von Warema. Sie können an

steht jetzt die Option der direkten Wandanbindung, so dass sich Lamaxa ästhetisch in die Architektur des Hauses integriert. Die Pfosten an der Hauswand ent-

len leiten das Wasser zuverlässig ab, so dass kein Regen eindringen kann und der Platz unter dem Dach selbst bei schlechtem Wetter nichts von seiner Wohnlichkeit verliert.

Solide und sicher sind die Lamellendächer zudem. In speziellen Tests des Herstellers hielt Lamaxa extremen Belastungen von bis zu 230 Kilogramm pro Quadratmeter stand. Selbst schneereiche Winter können den Lamellendächern nichts anhaben. Bei einer zulässigen Schneelast von 50 Kilogramm pro Quadratmeter – dies entspricht etwa einem



jedem beliebigen Ort im Freien stehen und werden mit ihrem geradlinigen Design zu einem Bestandteil von Landschaft und Architektur. Dank der großen Ausstattungsvielfalt lassen sie sich sowohl durch ihre zahlreichen Funktionen als auch durch eine individuelle Farbgebung an die unterschiedlichsten Wünsche anpassen.

Lamaxa L60 und L70 sind der Inbegriff von gestalterischer Freiheit. Mit den Lamellendächern entsteht ein neuer Outdoor-Lieblingsplatz, der die Menschen ihre Naturverbundenheit genießen lässt – auf der Grünfläche im Garten ebenso wie direkt am Haus. Das Maß kann bis zu 4,5 x 6 Meter betragen. Zudem be-

fallen und ein störender Wasserdurchlauf zwischen Traverse und Wand wird vermieden.

Wetterfestigkeit im ganzen Jahr

Mithilfe der individuellen Funksteuerung der Lamellen können die Nutzer den Sonnenlichteinfall mit Lamaxa ganz nach ihren persönlichen Vorlieben ausrichten. Bei der L70 ist durch das komplette Ein- und Ausfahren sogar ein nahezu vollständiges Öffnen des Daches möglich. Um den Platz unter dem Lamellendach jedoch nicht nur bei Sonne, sondern beinahe ganzjährig nutzen zu können, sind die Lamaxa Produkte wetterfest. Die Lamel-



Die Lamellendächer können an jedem beliebigen Ort im Freien stehen.

Tuchverschattungsprogramm ausgebaut

Egal ob für privaten Wohnraum oder Gewerbebauten – Rollläden und Sonnenschutz spielen bei der Bauherrenberatung eine immer wichtigere Rolle. Voraussetzung dafür ist, dass neben Sichtschutz, Einbruchhemmung und Beschattung die Argumente Energieeinsparung und Gestaltungsvielfalt nicht unerwähnt bleiben. Das ift Energy Label hilft Entscheidern dabei, die energetische Leistungsfähigkeit eines Fenstersystems abzulesen und leicht mit alternativen Produkten zu vergleichen. Gerade mit Blick auf diese Argumentationsgrundlage ist DuoTherm gerade dabei, sein Sortiment an Tuchverschattungslösungen weiter auszubauen: Während das Vorbaukastenprogramm bereits mit Zip-Screen-Behängen erhältlich ist, kann das Thermo NB-Sortiment mit Revision außen seit April hiermit bestellt werden. Kästen mit Revision innen werden dann zeitnah ebenfalls mit Zip-Screen angeboten.

„Wer bei seiner Fensterplanung auf Rollläden oder außenliegenden Sonnenschutz verzichtet, schießt je nach Region und Immobilienlage eine bis drei Energieeffizienzklassen buchstäblich in den Wind“, so Markus Bandt, Vertriebsleiter beim Hersteller DuoTherm Rollläden. „Während außenliegende Be-



Ein besonderer Fokus des Unternehmens liegt seit einiger Zeit auf textilen Produktlösungen.

hänge im Winter eine Barriere für entweichende aufgeheizte Raumluft bilden, dienen sie in den Sommermonaten zur Abwehr von Sonnenstrahlen. Je nach Jahreszeit bleibt es in der Wohnung mit weniger Energieaufwand wohliger warm beziehungsweise angenehm kühl. Von den Vorteilen in Bezug auf Wohnkomfort, Sicherheit und Fassadengestaltungsmöglichkeiten einmal ganz zu schweigen.“

Stark im Wind

Mit Rollladenpanzer, Raffstore, S_onro-Konzept und Tuchverschattung bietet DuoTherm alle gängigen Behang-Varianten an. Ein besonderer Fokus des Unternehmens liegt seit einiger Zeit auf textilen Produktlösungen. Aufgrund jüngster Entwicklungserfolge gerade im Hinblick auf mittlerweile realisierbare Breiten und eine beeindruckende Robustheit können die Tücher heute sehr flexibel in Vorbaukästen und bald auch im Thermo NB eingesetzt werden. Im Tuchverschattungsprogramm von DuoTherm sind zahlreiche Farbversionen, die aus den Kollektionen verschiedener Hersteller wie Copaco, Ferrari, Mermet, Parà oder Sattler stammen.

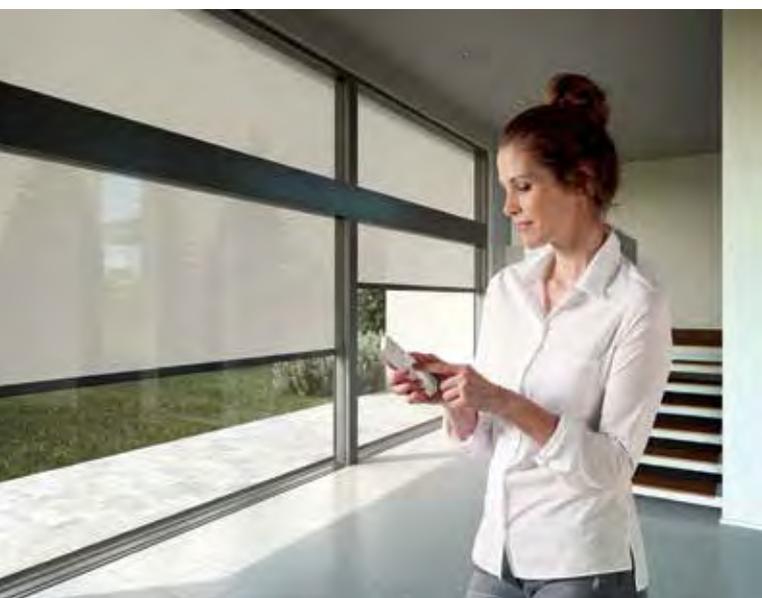
Transparenz und Vergleichbarkeit

Angelehnt an das Konzept mit Energieeffizienzklassen, lassen seit geraumer Zeit auch Fensterbauer die physikalischen Werte ihrer Systeme aus Glas, Rahmen, Rollläden oder außenliegendem Sonnenschutz einer von insgesamt sieben Energieklassen zwi-

schen G (unzufriedenstellender Bereich) und A (optimaler Bereich) zuordnen. Dabei sorgen Produkte von DuoTherm stets für gute bis sehr gute Ergebnisse der Gesamtwertungen im Marktvergleich.

Diese Klassifizierung wird anschließend in ein standardisiertes Label übertragen. Dabei wird zwischen Sommer und Winter unterschieden, weil sich der Klimatisierungsbedarf im jeweiligen Halbjahr unterschiedlich darstellt: Während es im Sommer gilt, möglichst viele Sonnenstrahlen abzuwehren und damit die Wohnräume vor Überhitzung zu schützen, dienen diese im Winter als willkommene Heizenergie.

Dreh- und Angelpunkt der Klassifizierung vor allem für die kältere Jahreszeit ist der so genannte Wärmedurchgangskoeffizient – kurz U_W . Bei Fenstersystemen beziffert er die Verluste, die trotz Glas, Rahmen und Rollläden beziehungsweise außenliegendem Sonnenschutz von innen nach außen zu verzeichnen sind. Der Wert wird in Watt pro Quadratmeter und Kelvin ($W/(m^2 \times K)$) angegeben. Je niedriger also der U_W ist, desto bes-



Das Sortiment an Tuchverschattungslösungen wurde weiter ausgebaut.

ser sind die Wärmedämmeigenschaften des Fenstersystems und desto höher ist dessen Energieeffizienzklasse auf dem Label.

Der Energiedurchlassgrad (g-Wert) spielt hingegen sowohl in der Heizperiode als auch in den Sommermonaten eine große Rolle zur Klassifizierung des Bauelementsystems Fens-

ter: Er gibt den Anteil tagsüber einfallender Sonnenstrahlen an, die durch Sonnenschutz beziehungsweise Rollläden und die Verglasung in das Gebäudeinnere gelangen können, um dieses im positiven oder auch negativen Sinn aufzuwärmen.

www.duotherm-rolladen.de

Anpassbar an jede Bausituation

Foto: © Flexalum



Das modulare Führungsschienensystem stellt eine ideale Lösung für den Einbau von Sonnenschutzsystemen im Neubau- und Renovierungsmarkt dar.

Das modulare Führungsschienensystem von Flexalum stellt eine ideale Lösung für den Einbau von Sonnenschutzsystemen im Neubau- und Renovierungsmarkt dar. Aufeinander abgestimmte Module, bestehend aus Führungsschienen in den Maßen 60 und 75 Millimeter, Führungskanal sowie Ergänzungsprofilen, ermöglichen die Installation von Sonnenschutzsystemen unabhängig von der Tiefe des Wärmeverbundsystems. Ließ sich bisher eine Führungsschiene aufgrund einer zu dicken Wärmedämmung nicht am Gebäude befestigen, kann dieses Element des modularen Systems nun durch Ergänzungsprofile in seiner Tiefe in 10 oder 30 Millimeter-Schritten beliebig erweitert werden. Somit ist das modulare Führungsschienensystem an jede Bausituation anpassbar.

Außenliegende Sonnenschutzsysteme wie Raffstore bieten viele Vorteile und werden deshalb häufig bei der Gebäudeausstattung mit in Betracht gezogen. Bauliche Gegebenheiten, wie beispielsweise die Tiefe der Gebäudedämmung, bestimmen dabei jedoch, ob ein Sonnenschutzsystem in ein Objekt eingesetzt werden kann oder nicht. Eine Dämmung mit zu großer Tiefe kann nämlich dazu führen, dass das Führungsschienensystem nicht an das Mauerwerk angebracht werden kann. Dies macht den Einbau eines Sonnenschutzes unmöglich. Das modulare Führungsschienensystem von Flexalum umgeht dieses Problem, da die Schienenkonstruktion bei Bedarf an die Tiefe des Wärmeverbundsystems angepasst werden kann.

Der Einsatz eines separaten Führungskanals ermöglicht zudem eine bequeme Revision des Sonnenschutzbehangs. Durch das einfache herausklicken des Kanals aus der Führungsschiene entfällt dessen Demontage, was Zeit und Kosten spart.

Der Einsatz eines separaten Führungskanals ermöglicht zudem eine bequeme Revision des Sonnenschutzbehangs. Durch das einfache herausklicken des Kanals aus der Führungsschiene entfällt dessen Demontage, was Zeit und Kosten spart.

www.flexalum.de



OPTIMALES KLIMA

mit elero Antriebslösungen für textilen Sonnenschutz.

SunTop und SunTop/Z Antriebe motorisieren Terrassenmarkisen, Rollos, Screens und Zip-Screens. Sie laufen leise, stoppen geräuschlos und sind genau auf die Anwendung abgestimmt – für perfekte Funktion und lange Lebensdauer.

Mehr unter www.elero.de



elero
a Nice group company

Schutz vor Feinstaub und Pollen

Die Anzahl der Allergiker steigt. Laut einer Gesundheitsstudie des Robert Koch-Institutes wurde bei 30 Prozent der 18 bis 79-Jährigen in Deutschland im Lauf ihres Lebens eine Allergie festgestellt. Eine häufig genannte Ursache für die Zunahme von Allergien: Umweltverschmutzung und Feinstaubbelastung, die sich negativ auf das Bronchialsystem auswirken. Doch es gibt Abhilfe. Warema VisionAir Pollenschutz- und Feinstaub-Gazen sorgen für frische Luft im Raum und können so effektiv zu einem erhöhten Wohlbefinden beitragen.

Kunden, die sich beim Fachhändler über Sonnenschutz informieren, wissen oftmals gar nicht, welche Angebote zusätzlich zum Portfolio gehören. Daher ist das Beratungsgespräch die optimale Gelegenheit, sämtliche Bedürfnisse der Kunden zu erfragen und ihnen zu zeigen, was rund um Fenster und Türen alles machbar ist. Ein großes Thema auf dem Land ist der Insekten- und Pollenschutz, in der Stadt zudem noch der Schutz vor Feinstaub. Hier steigt die Nachfrage kontinuierlich. Warema



Fotos (2): © Warema

Es stehen individuelle Lösungen zur Verfügung, die sich vielfach auch unkompliziert nachrüsten lassen.

bietet individuelle Lösungen, die sich vielfach auch unkompliziert nachrüsten lassen. Ob für Fenster, Balkon- oder Terrassentüren oder Lichtschächte gibt es von Warema die passenden Produkte. Dazu gehören zum Beispiel Fest-, Dreh- und Schieberahmen, Pendeltüren, Rollos und Plissees sowie Rollläden und Raffstoren mit integriertem Insektenschutz. Die maßgefertigten Lösungen sind auch in großen Größen erhältlich und lassen sich durch Rahmen in allen Schattierungen der Warema Farbwelt perfekt in die Architektur integrieren.

Getestete Luft- und Lichtdurchlässigkeit

Wer beim Kundengespräch feststellt, dass der Wunsch nach einem zuverlässigen Insekten- oder Pollenschutz besteht, wird öfter auch mit den Vorbehalten der Kunden konfrontiert. Manche befürchten eine eingeschränkte Luftzirkulation oder einen stark verminderten Lichteinfall. Deswegen hat Wa-

rema seine Produkte testen lassen und liefert eindeutige Zahlen, welche die Wirksamkeit und die positiven Eigenschaften der Gazen belegen. Die Warema VisionAir-Gaze bietet beispielsweise zuverlässigen Schutz vor Insekten bei einer gleichzeitigen Luftdurchlässigkeit von 19,133 l/m²/s. Wenn es um die Lichtdurchlässigkeit geht, kann insbesondere die Warema VisionAir Pollenschutz-Gaze überzeugen. Sie hält 86 Prozent der Pollen zurück und hat dank ihrer dünnen, aber robusten Fäden eine Lichtdurchlässigkeit von 77 Prozent. Damit ist sie für das Auge kaum sichtbar und beeinträchtigt nicht den Blick nach draußen.

Rund drei Viertel weniger Feinstaub

Die zunehmende Feinstaubbelastung ist ein weiteres Thema, das vor allem die Kunden in den Städten beschäftigt. Laut Weltgesundheitsorganisation sind bis zu 85 Prozent aller Stadtbewohner in Europa zu hohen Feinstaubwerten ausgesetzt. Diese

können Atemwegs- sowie Herz-Kreislauferkrankungen hervorrufen. Auch hier lässt sich mit der entsprechenden Gaze einiges erreichen. So schneidet die Warema VisionAir Feinstaub-Gaze mit ihrem besonders feinen Maschenbild hervorragend beim Feinstaubtest im Versuchslabor ab. Sie ermöglicht neben einem Pollenrückhalt von 93 Prozent einen Feinstaubrückhalt von 75 Prozent. Damit verhindert sie auch an stark befahrenen Straßen in der Innenstadt das Eindringen von rund drei Vierteln kleinster Partikel in die Räume.

Alle drei Gewebe sind hochtransparent für eine freie Durchsicht und perfekten Lichteinfall. Lästige Insekten bleiben draußen und mit der entsprechenden Gaze lässt sich die Qualität der Atemluft deutlich steigern. Damit müssen dank den verschiedenen Warema VisionAir-Gazen auch Allergiker in ihren Wohnungen nicht auf regelmäßige Frischluftzufuhr verzichten.

www.warema.de



Die Pollenschutz-Gaze hält 86 Prozent der Pollen zurück und hat dank ihrer dünnen, aber robusten Fäden eine Lichtdurchlässigkeit von 77 Prozent.

Neue Serviceangebote

Grdfik: © Heroal



Das Unternehmen hat sein Serviceangebot um Fertigelemente sowie um ein ausgewähltes Portfolio der besten Systemkomponenten in den Bereichen Rollläden, Sonnenschutz und Rolltore erweitert.

Um seinen Partnern die Möglichkeit zu bieten, schneller, einfacher und flexibler auf die Anforderungen des modernen Marktes zu reagieren, bietet Heroal ab sofort Fertigelemente sowie ein Portfolio an ausgewählten Komponenten in den Produktbereichen Rollläden, Sonnenschutz und Rolltore an. Die Artikel aus dem bestehenden Sortiment bleiben weiterhin verfügbar, so dass Heroal Partner situativ ganz nach ihrem aktuellen Bedarf bestellen können. So bietet das Unternehmen seinen Kunden die größtmögliche Flexibilität.

Mit Heroal Ready bietet Heroal seinen Kunden die Möglichkeit, Fertigelemente für Rollläden-, Sonnenschutz- und Rolltore zu bestellen, und hält seinen Kunden so den Rücken frei. Das Unternehmen übernimmt dabei die Konfektionierung und liefert geprüfte, vollständig aus Heroal Komponenten – den Heroal Components – bestehende Fertigelemente.

Heroal Components ist ein ausgesuchtes Produktportfolio der besten und wichtigsten Systemkomponenten, für das das Unternehmen ein weiterentwickeltes und optimiertes Serviceangebot bietet. Die Komponenten

sind jederzeit und schneller verfügbar als reguläre Systemkomponenten.

Je nach Auslastungsgrad haben Heroal Partner bei Bestellung die Wahl zwischen Systemkomponenten aus dem Heroal Components Portfolio und bereits konfektionierten Heroal Ready Fertigelementen.

Vorteile für Partner

Mit den neuen Services verfolgt Heroal das Ziel, Heroal Partner durch ein erweitertes Angebot optimal zu unterstützen und Marktchancen gemeinsam zu nutzen. Indem Heroal Fertigelemente konfektioniert, kann die Produktionsflexibilität gestärkt werden. Das ist gerade hinsichtlich aktueller Herausforderungen wie dem Fachkräftemangel oder saisonalen Auftragsschwankungen besonders wichtig. Da Heroal Ready Fertigelemente vollständig aus Heroal Components bestehen, sind sie stets reproduzierbar und werden in gewohnter Heroal Qualität geliefert. Das Unternehmen bietet seinen Partnern damit maximale Flexibilität.

www.heroal.de

#FLUCHTWEG

Im Notfall mit nur einem Handgriff innerhalb von Sekunden den Rollladenbehang am 2. Flucht- und Rettungsweg öffnen – auch bei Stromausfall: Der neue Antrieb SP Rescue mit Entriegelungsfunktion im Motorkopf macht es möglich.



- ▶ Öffnet den Rollladen am 2. Flucht- und Rettungsweg in 1–2 Sekunden – auch bei Stromausfall
- ▶ Intuitive Bedienung mit einem Handgriff
- ▶ Endlagen bleiben bestehen nach Rückkehr in den Betriebsmodus
- ▶ Wartungsfreie, rein mechanische Lösung
- ▶ Einfache Montage, gewünschte Öffnungsweite frei einstellbar



SP Rescue Antrieb

SELVE

Technik, die bewegt

www.selve.de

Textiler Sonnenschutz



Transparenz, Sicht- und Blendschutz werden gekonnt miteinander vereint.

Noch ist textiler Sonnenschutz eher eine Nische als der Branchen-Bestseller am Markt, doch die Nachfragen steigen stetig und der Behang gewinnt zunehmend an Bedeutung und Marktanteilen. Immer mehr Endkunden entscheiden sich für textilen Sonnenschutz und auch Architekten, Händlern und Verarbeitern bieten die sogenannten Zip-Systeme von Alukon in vielerlei Hinsicht Vorteile.

Windwiderstandsfähigkeit

Bis zu einer Elementbreite von vier Metern ist das ZipTex-System bis zur Windwiderstandsklasse 6 geprüft und damit für Windgeschwindigkeiten von bis zu 50 km/h ausgelegt. Im Vergleich weist kein anderer Son-

nenschutz eine so hohe Windwiderstandsfähigkeit auf. Somit ist ZipTex auch für windstarke Regionen, wie beispielsweise an der Küste, geeignet. Diesen Vorteil sollten Alukon Partner in der Beratung hervorheben, um neue Kundengruppen zu generieren.

Transparenz, Sicht- und Blendschutz

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



Insgesamt stehen sechs verschiedene Tucharten und mehr als 120 Farben zur Auswahl.



Fotos (3): © Alukon

Durch ein umfangreiches Farbkonzept lassen sich Kasten und Behang bestmöglich aufeinander abstimmen.

Vielfältige Farb- und Tuchauswahl

Für das Alukon ZipTex-System stehen insgesamt sechs verschiedene Tucharten und mehr als 120 Farben zur Auswahl. Die Tucharten unterscheiden sich in der Zusammensetzung des Materials, der Stoffdicke sowie der Reißfestigkeit. Die Wahl der Tuchart hängt dabei von den jeweiligen Anforderungen, wie Sichtschutz, Abdunkelung oder Transparenz, ab. Die vielfältige Farbauswahl ermöglicht individuelle Fassadengestaltungen, bei der auch Sonderlösungen und Beschriftungen je nach Kundenwunsch möglich sind. Die ZipTex-Tücher sind UV-beständig, wetterfest, wasser- und schmutzabweisend und demnach genauso pflegeleicht und langlebig wie ein klassischer Rollladen.

Insektenschutz-Funktion

In geschlossenem Zustand bietet ZipTex auch eine Insektenschutz-Funktion. Nahezu wie bei den klassischen Insektenschutzprodukten von Alukon werden anliegende Insekten von außen abgehalten.

Lohnendes Zusatzgeschäft

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

www.alukon.com

Blendenabdeckungen in neuem Design

Die zwei weißen Kunststoff-Innenblenden oberhalb oder seitlich des Fensters sind das Einzige, was im Wohnraum von dem dezentralen Lüftungssystem Airfox von Beck + Heun sichtbar ist. Ab sofort können sie optisch aufgewertet werden – mit neuen Design-Blendenabdeckungen aus Aluminium.

Die Blendenabdeckungen messen 117 x 263 x 20 Millimeter, sind matt und wahlweise in Anthrazitgrau Feinstruktur (RAL 7016) oder Verkehrsweiß Feinstruktur (RAL 9016) erhältlich. Zusätzlich können sie ab Werk mit einer hochglänzenden Echtglasplatte veredelt werden. Farblich passend wird diese wahlweise in Tiefschwarz (RAL 9005) oder Signalweiß (RAL 9003) angeboten. Die neuen Design-

Blendenabdeckungen werden auf die Innenblenden gesteckt. Sie sind universell für alle Varianten der dezentralen wärmerückgewinnenden Lüftung von Beck + Heun verwendbar und auch bei bereits installierten Airfox-Systemen nachrüstbar.

Für jede Bausituation

Die Lüftungsnorm DIN 1946-6 schreibt einen nutzerunabhängigen Mindestluftwechsel vor. Die Lüftungssysteme der Marke Airfox erfüllen diese Anforderungen und gewinnen darüber hinaus bis zu 91 Prozent der Raumwärme zurück. Sie befinden sich seitlich oder oben in ausgewählten Aufsatz- und Einbaukästen von Beck + Heun. Neben Rollladen- und Raffstorekästen hat der Hersteller

Foto: © Beck + Heun



Die Design-Blendenabdeckungen, hier in Anthrazitgrau mit tiefschwarzer Glasplatte, wirken wie ein stilvolles Wandobjekt.

auch Uni-Dämmelemente ohne Beschattungseinheit im Sortiment. Zudem werden Lüftungselemente für die Laibungen angeboten, die unabhängig von der gewählten oder bereits vorhandenen Beschattung sind. Mit der Produktwelt Lüftungssysteme er-

möglicht Beck + Heun den Einsatz eines DIN-konformen Produktes in jeder Bausituation und im Rahmen der herkömmlichen Kastenmontage.

www.beck-heun.de



NEU: Q.bus Lamelle



NEU: Q.bus Pergola

„Unsere Highlights: Quadratisch. Praktisch. Q.bus.“

Jetzt in neuen Varianten!

Einzige Ruheoasen, wo immer Sie es wünschen: Unsere freistehenden Q.bus-Beschattungssysteme sorgen überall für Stil und idealen Sonnenschutz. Die neue Variante Q.bus Lamelle ist zudem flexibel als Regenschutz einsetzbar. Das innovative Terrassenfaltdach Q.bus Pergola besticht durch besondere Wetterfestigkeit und hohen Lichtschutz.

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

 **VARISOL**
Wir sind Markisen.

Rödelbronn GmbH · www.varisol.de

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

In schlichtem Gewand



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

Die Kassettenmarkise Markilux 970 ist seit 2017 auf dem Markt. Mit ihrer eckigen Form greift sie Stilmittel einer puristischen Architektur auf. Das geradlinige Design des Modells wird nun durch ein gänzlich neutrales Farbspektrum von Gestell und Frontblende begleitet. Zurückhaltend modern wirkt zudem das neue Akzentlicht an der Kasette.

Schlichtes Design ist bei Möbeln und in der Architektur seit Jahren tonangebend. Es ist Teil eines Stils, der sich durch geometrische Formen ausdrückt. „Wir leben in einer Zeit, in der das Sachliche, Funktionale unser Denken bestimmt. Das zeigt sich unter anderem darin, wie wir wohnen und uns einrichten. So sind helle bis gedeckte Farben und einfache Formen gefragt“, sagt Michael Gerling, Geschäftsführer für Technik und Produktion bei Markilux. Das Markisenmodell 970 greift mit seiner eckigen Bauart genau diesen Stil auf. Er ist auf eine moderne, kubische Architektur ausgerichtet.

Dezente Farben

Um das schlichte Design der Markise noch dezenter zu untermalen, hat man das Farbspektrum sämtlicher Komponenten auf Non-Colour-Töne eingestimmt. „Zuvor gab es die Frontblende neben den sieben Loungefarben des Gestells noch in kräftigen Akzentfarben.

Hier gehen wir nun ebenfalls auf die Gestellfarben, die von Weiß, über Beige bis Grau, Anthrazit oder Braun reichen. Das verleiht der Markise eine sachlich-elegante Note“, betont Michael Gerling und ergänzt: „Man kann diese Farben für Kasette und Frontblende frei kombinieren. Hinzu kommen noch drei neue Eloxalfarben mit gebürste-

ter, leicht strukturierter Optik in Silber, Hellbronze und Schwarz.“ Zu den Eloxalfarben gibt es außerdem farblich passende Markisentücher aus der aktuellen Tuchkollektion des Unternehmens. Das unterstreicht ebenso den sachlich-schlichten Stil der Markise.

Neues LED-Licht

Hierzu passt laut Michael Gerling auch das neue Lichtsystem. Es ist als schmale LED Line in einer Multifunktionsnut unter der Kasette angebracht. Alternativ lassen sich, je nach Markenmaß, auch LED-Spots unter dem Gehäuse befestigen. Beide Lichtelemente sind per io-Funktechnik dimmbar. Sie werfen ein akzentuierendes Licht an die Fassade und den Markisenkorpus. Der sitzt durch die spezielle Art der Montage per Zapfentechnik „Oscar“ bündig an der Hauswand, was ebenfalls zur minimalistischen Optik des Modells passt. Die Markilux 970 ist zudem seit 2017 etwas größer geworden. Bis zu sechs Meter Breite sind möglich, bei drei Metern Ausfall. Bei dreimeterfünfzig Ausfall beträgt die Breite nach wie vor fünf Meter. Die schlanke Markise eignet sich damit laut Michael Gerling auch für größere Terrassen und Balkone.

www.markilux.com



Den Korpus und die Frontblende der Kassettenmarkise gibt es ab jetzt ausschließlich in Non-Colour-Tönen.

Abhilfe durch Insektenschutz-Plissees

Foto: © MHZ



Durch die verschiedenen Aluminium-Laufschienen eignen sich die Plissee-Türen für unterschiedliche Einbausituationen.

Qualitativer wohnen und sich das ganze Jahr über wohlfühlen – dafür sorgt zuverlässiger Insektenschutz. Der Sicht- und Sonnenschutzhersteller MHZ hat individuell und passgenau für alle Fenster und Türen im privaten oder gewerblichen Bereich die richtige Insektenschutz-Lösung parat. Das neueste Produkt im Sortiment sind Plissees für Türen PL2.

Die Plissee-Türen sind dank der neuen Neher-Konstruktion windstabil und leicht zu montieren. Verringerte Schnurreibung und beschichtete Aluminium-Laufschienen machen das PL2 leichtgängig und langlebig, geringe Einbautiefe und filigrane Optik runden das Insektenschutz-Produkt ab.

Die montage-freundliche Konstruktion des PL2 verhindert Fehler beim Einbau und spart Zeit. Seitenschienen und Kastenprofil lassen sich bereits vor der Installation fest zu einem stabilen Aluminium-Rahmen verbinden, dessen Einbautiefe nur 22 Millimeter beträgt. In den eingebauten Rahmen lässt sich das Plissee-Kit mit dem vormontierten Schnurprofil einclipen. Durch die verschiedenen Aluminium-Laufschienen eignen

sich die Plissee-Türen für unterschiedliche Einbausituationen.

Windstabil und langlebig

Ein neu entwickeltes Gewebehalter-System führt das Insektenschutz-Plissee sicher im Kastenprofil. Bei starkem Wind verhindern die Gewebehalter, dass das Gewebe aus dem Profil herausgleitet. Zusätzlich stabilisieren sie das Eigengewicht des Gewebes, so dass es im Bereich der abriebfest-beschichteten Laufschienen nicht umknickt.

Aufgrund der neuen Konstruktion sind die Plissees PL2 leichtgängig und langlebig. Schnur und Plisseegewebe reiben dank der optimierten Schnurführung weniger aneinander. Dazu lenken Rollen die robuste, gleitfähige Schnur um. Das schont das hochwertige Polyester-Gewebe und macht es haltbarer.

Müssen Plisseegewebe und Schnur doch einmal ausgetauscht werden, lässt sich das mit dem Gewebe-Austauschkit schnell erledigen. Über die Clipverbindung ist das alte Plissee-Kit leicht gegen das neue austauschbar.

www.mhz.de



Perfekt integriert: Sammelgaragentor ET 500

- wirtschaftliche Torlösung mit leisem Torlauf und sehr vielen Torzyklen pro Tag
- minimaler Platzbedarf durch geringes Ausschwenken des Torflügels, wenig Sturzbedarf und schmale Zargenkonstruktion
- bauseitige Füllung für nahezu unsichtbare Integration in der Fassade

HÖRMANN
Tore • Türen • Zargen • Antriebe

Passende Verschattung für Wintergärten

Ganzjährig umgeben von der Natur zu leben, den Wechsel der Jahreszeiten zu beobachten und gleichzeitig angenehm vor Wind und Wetter geschützt zu sein – so steigert ein Wintergarten die Lebensqualität. Auch wenn es auf die dunkleren Monate zugeht, lässt sich im Wintergarten noch lange Sonnenlicht genießen. Für eine Nutzung dieses zusätzlichen Wohnraums an 365 Tagen im Jahr ist allerdings ein passender Sonnenschutz unverzichtbar. So lässt sich ein angenehmes Klima schaffen, bei dem sich Menschen und Zimmerpflanzen auch bei starker Sonneneinstrahlung wohlfühlen.

Der Wintergarten als gläsernes Zimmer stellt besondere Anforderungen an die Verschattung. Denn wenn die Sonne ganztägig hineinscheint, kann sich der Raum extrem aufheizen. Daher gibt es für die großen, oft-



Fotos (3): © Warema

Da die Sonne unabhängig von der Architektur des Wintergartens nicht nur von oben hineinscheint, empfiehlt sich der Einsatz kombinierbarer Produkte zur außenliegenden Verschattung der Seitenwände.



Für Glasflächen, die nicht der üblichen Form entsprechen, bietet das Unternehmen Sonderlösungen.

mals schrägen Glasflächen effiziente Sonnenschutzlösungen, die über und unter dem Glas liegen können. Warema, Hersteller von technischen Sonnenschutzprodukten, bietet mit seinen Climara Wintergarten-Markisen die richtigen Modelle für jede Anforderung. Climara W19 im Einstiegssegment und W20 als Premiümlösung sind außenliegende Markisen, welche die größte Sonnenschutzwirkung haben. Sie fangen den größten Teil der Strahlen schon vor dem Glas ab, so dass die Wärme gar nicht erst ins Innere gelangt. Da die Anlagen der Witterung ausgesetzt sind, hat Warema sie sehr widerstandsfähig und stabil konzipiert. Integrierte Bürsten schützen die Technik vor Verschmutzungen. Die patentierte Secudrive-Technologie der W20 mit seitlicher Führung über die komplette Stofflänge verhindert zudem Lichtspalte zwischen Tuch und Führungsschiene und garantiert auch bei stärkerem Wind sicheren Sonnenschutz. Climara W9 und W10 können als attraktive Unterglas-Lösungen zum Einsatz kommen. Sie sind vor Verschmutzung sowie Verwitterung

geschützt und lassen sich optimal in die Raumgestaltung einbeziehen.

Wenn die Sonne im Lauf des Tages wandert, können ihre Strahlen auch durch die seitlichen Glaswände in den Wintergarten eindringen und die Bewohner unangenehm blenden. Das gilt insbesondere auch im Winter, wenn die Sonne meist tief steht. Hier hilft ein innenliegender Sonnenschutz wie zum Beispiel Rollos oder Faltsstoren. Vor allem in der kühleren Jahreszeit wird auch gerne nur dieser zuverlässige Blend- und Sichtschutz verwendet, um die solare Energie als natürliche Wärmequelle zum Aufheizen des Wintergartens zu nutzen. Der innenliegende Sonnenschutz kann punktuell eingesetzt werden, um gleichzeitig Sonnenwärme einzulassen. Dunkle, absorbierende Stofffarben erhöhen den Effekt der passiven Solarenergiegewinnung, die Heizkosten reduzieren sich. Mit seiner großen Vielfalt an innenliegendem Sonnenschutz gibt Warema den Bewohnern zu dem unzählige Möglichkeiten, um das Ambiente im Wintergarten zu verändern, das Licht nach

den eigenen Wünschen zu inszenieren und somit das Wohlbefinden zu steigern. Stoff- oder Lamellenfarben lassen sich auf die Markisen abstimmen, so dass ein harmonisches Gesamtbild entsteht.

Zurücklehnen und automatisch steuern

Doch die Verschattung selbst stellt nur die eine Hälfte eines effizienten Blend- und Wärmeschutzes dar. Unverzichtbar, damit der Sonnenschutz sein volles Potenzial entfalten kann, ist die intelligente Steuerung. Diese ermöglicht nicht nur eine besonders komfortable Handhabung, sondern schützt die Systeme auch vor Schädigung durch Unwetter und den Wintergarten vor Überhitzung, selbst wenn der Besitzer außer Haus ist. Zusätzliche Sicherheit und größten Komfort gewährt dabei die Climara W20, die eine integrierte WMS Sensorik besitzt. Der Sensor misst Wind, Helligkeit und Niederschlag. So wird die Markise selbsttätig bei starken Böen, Sturm und Regen eingefahren und bei Sonne ausgefahren, ohne dass dafür eine externe Wetterstation nötig ist. Die Markise lässt sich aber auch unkompliziert per WMS Handsender oder sogar per Smartphone mit WMS WebControl bedienen.

Attraktive Gestaltung

Wer sich für eine außergewöhnliche Architektur entschieden hat, muss deswegen nicht auf vollautomatisierten Sonnenschutz verzichten. Glasflächen, die nicht der üblichen Form entsprechen wie zum Beispiel Dreiecke, Trapeze oder Walmdächer, erfordern Sonderlösungen. Auch hier fertigt Warema die passenden Markisen. Da die Sonne aber unabhängig von der Architektur des Wintergartens nicht nur von oben hineinscheint, empfiehlt sich der Einsatz kombinierbarer Produkte zur außenliegenden Verschattung der Seitenwände. Damit bleibt die Hitze draußen, ohne dass die Bewohner auf wohlthuendes Tageslicht sowie eine behagliche Atmosphäre im Raum verzichten müssen.

Besonders geeignet sind beispielsweise Außenjalousien. Durch die Stellung ihrer Lamellen schützen sie vor Blendung und lassen dennoch Tageslicht hinein, während sie gleichzeitig die Sicht nach draußen ermöglichen. Auch Fenster-Markisen aus witterungsbeständigen Stoffen bieten zuverlässigen Sonnenschutz. Sie lassen sich gezielt zur attraktiven Außengestaltung des modernen Zuhauses einsetzen, denn es gibt sie in vielen Farben und unterschiedlicher Lichtdurchlässigkeit. Eine prak-



Mit innenliegendem Sonnenschutz kann das Ambiente im Wintergarten jederzeit verändert werden, indem das Licht nach den eigenen Wünschen inszeniert wird.

tische und attraktive Lösung für Ganzglasecken im Wintergarten sind Fenster-Markisen mit ZIP-Führung. Zusammen mit den passenden Climara Produkten ergeben sie ein stimmiges Gesamtbild und bieten funktionale Vorteile: So ist im Eckbereich keine zusätzliche Befestigung erforderlich, da beide Behänge über Blende und Fallprofil miteinander verbunden sind.

Gleichzeitig lassen sie sich mit nur einem Motor hoch- beziehungsweise tieffahren. Nicht zu vergessen: der Insekten- und bei Bedarf auch Pollenschutz. Per Dreh- und Schieberahmen oder Pendeltür hält er ungebetene Gäste zuverlässig fern, welche die entspannte Atmosphäre im Wintergarten stören könnten.

www.warema.de



Markise war gestern:

SHADEONE[®]

Das Twister-Segel

- Fügt sich in jede Gebäude-Architektur ein
- Puristisch, klare Linien, freistehend und selbsttragend
- Kein Fassadenanschluss beim SHADEONE[®] CUBE notwendig
 - Kinderleichte Bedienung
- Auf Wunsch mit Motor und Fernbedienung lieferbar
 - Inkl. einer Höhenverstellung serienmäßig
- Größe bis max. 6 m Breite x 5,75 m im Ausfall
- Faires Preis- / Leistungsverhältnis
- Schutz vor Sonne und Regen



Passion for shade

www.shadesign.com

Insektenschutz: 15 Jahre Fertigungskompetenz



Foto: © Erfal

Die Schiebeanlagen lassen sich mittels einer durchgehenden Griffleiste komfortabel bedienen.

Die maßgenaue Fertigung von Insektenschutzgittern ist eine der Erfal Kernkompetenzen. Seit mehr als 15 Jahren erfolgt dies

auf Basis modernster Fertigungstechnologie und langlebiger Materialien des Neher-Systems. Die qualitativ hochwertigen Kompo-

ponenten bilden die Grundlage der Produktion von Standard- und Sonderlösungen für Fenster, Türen und Lichtschächte.

Auch große Produktabmessungen werden bei Erfal professionell umgesetzt und Dank des eigenen Fuhrparks sicher transportiert. Insektenschutz-Schiebeanlagen sind in bis zu 3 Metern Breite und 3,5 Metern Höhe lieferbar. Sie eignen sich hervorragend als Ergänzung vorhandener Balkon- oder Terrassenschiebetüren und anderen großzügigen Öffnungen. Durch die platzsparende Schiebetechnik bleibt der gesamte Aufenthaltsbereich nutzbar. Die ein- bis sechsflügeligen Anlagen sind mit einer kinderfreundlichen durchgehenden

Griffleiste ausgestattet. Optional ist eine Fußmulde zur Freihandbedienung integrierbar. Mittels Aufkleber oder Sprossen wird ein Durchlaufen verhindert. Die Qualität und Langlebigkeit der Schiebeanlagen von Erfal zeichnet sich durch die leisen Laufrollen sowie durch sanftes Abbremsen und sicheres Arretieren aus. Zudem sind die robusten Anlagen bei Bedarf ganz einfach ein- und auszuhängen. Für individuelle Ansprüche besteht die Auswahl aus zehn innovativen, strapazierfähigen Funktionsgeweben und acht Standardprofilfarben sowie Sonderbeschichtungen nach RAL, NCS oder Eloxal.

www.erfal.de

Trend-Update Jalousien

Moderne Architektur- und Wohnkonzepte haben sich zu einem Megatrend entwickelt, der mit großen Fensterflächen vielfältige Anforderungen an den Licht-, Sicht und Sonnenschutz stellt. Jalousien erleben ein einzigartiges Revival und unterstreichen mit ihrem puren Look den urbanen Lifestyle. Die neuen Soft Feel Lamellen unterstreichen dies. In eleganten Taupe- und Blushnuancen, Shades of Grey und erdigen Retrotönen verleihen sie pur und sensitiv jedem Raum eine ganz besondere Atmosphäre. Eine besonders chice Optik erzielen dabei die farblich dezent abgestimmten Lamellenunterseiten. Unterstrichen wird der edle Look durch die pudrig matte Oberfläche und den Soft Feel-Touch der Lamellen.

Innovativ und komfortabel

In einem modernen und filigranen Look und mit der Lamellenwendung am oberen und unteren Bediengriff ist die Invidia Jalousie eine großartige Inno-

vation, die großen Bedienkomfort und eine einfache Handhabung sichert. Die Anlage lässt sich über beide Bediengriffe öffnen und schließen und mit neuer Technik frei an jeder beliebigen Stelle positionieren. Gleichzeitig werden über den Bediengriff oben und ganz neu über den Bediengriff unten die Lamellen und somit der Lichteinfall gesteuert. Als TruFit-Model lässt sich die Jalousie ganz einfach ohne Bohren direkt am Fensterglas anbringen – eine optimale Lösung auch für Dreh- und Kippfenster.

Exklusiv und desingig

Mit Designanspruch und vielen exklusiven Details ermöglicht das Design-Upgrade Aura 50 ganz individuelle und hochwertige Gestaltungen. Insbesondere an großen Fensterflächen unterstreichen die desinigen 50 Millimeter breiten Lamellen den modernen Look. Die Soft Feel Lamellen mit Leiterbändern in fein abgestimmten Farben und Dessins setzen modische Akzente. Neben der Motor-, Ketten- oder



Foto: © Hunter Douglas

Insbesondere an großen Fensterflächen unterstreichen die desinigen 50 Millimeter breiten Lamellen den modernen Look.

Schnurbedienung werden in den kommenden Monaten weitere Optionen das Programm erweitern. Wie die MegaView-Ausführung, die einen phantastischen Ausblick und viel Licht bringt, indem Sie zwei Lamellen übereinander legt und so den Abstand zwischen den Lamellen automatisch vergrößert. In Kombination mit den beiden designprämierten und komfortablen Bedien-

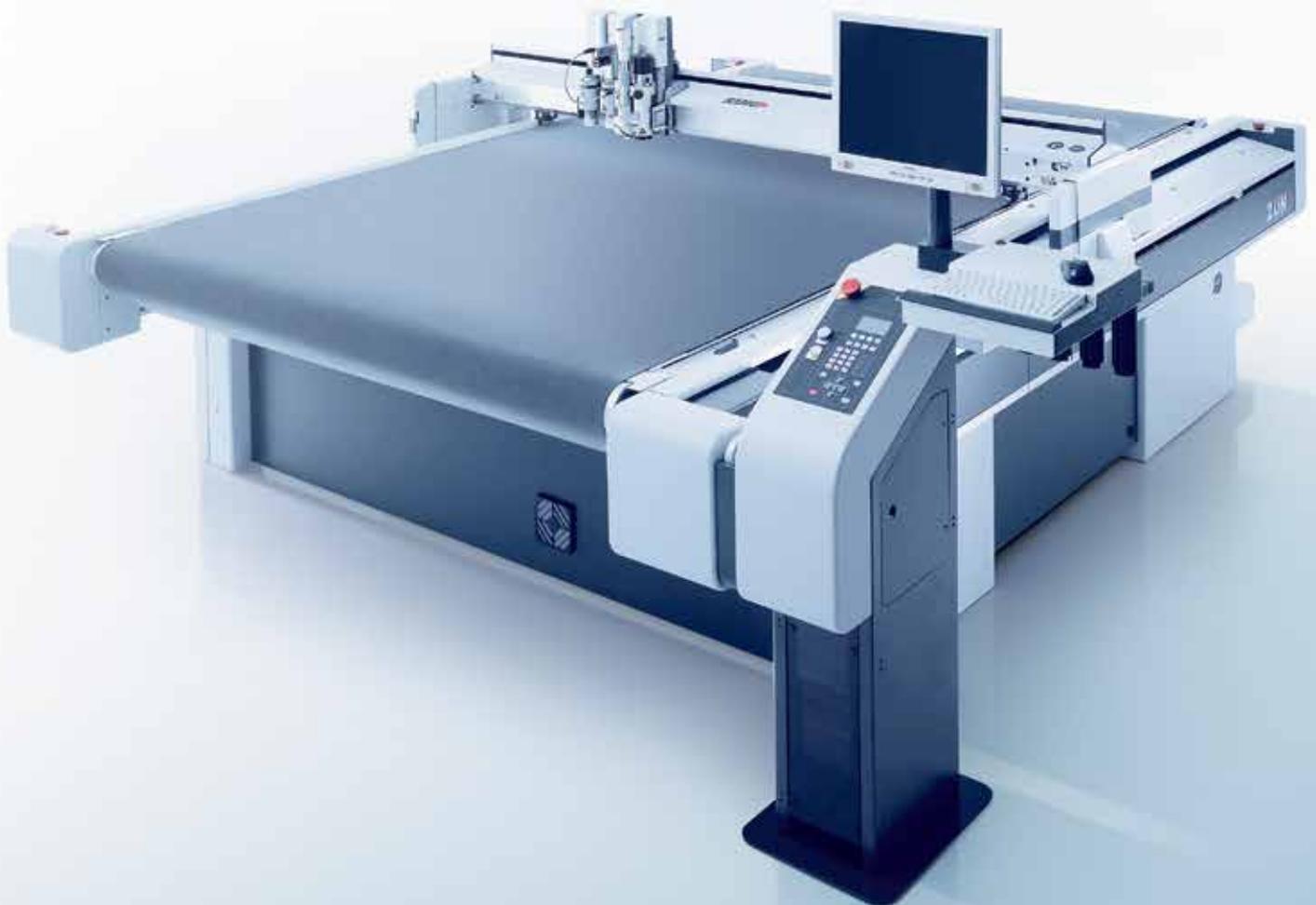
techniken LiteRise und SmartCord erfüllt Aura 50 höchste Ansprüche.

Gefertigt aus 98 Prozent recyceltem Aluminium und ausgezeichnet mit Cradle to Cradle in Bronze steht bei beiden Jalousien wie auch bei allen anderen Produkten von Hunter Douglas die Nachhaltigkeit im Vordergrund.

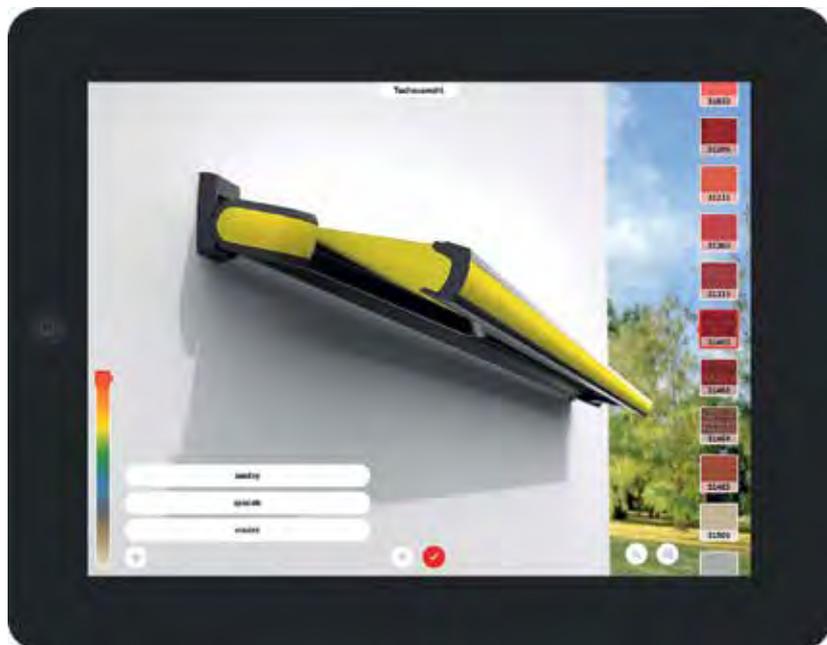
www.hunterdouglas.de

Digitale Kompetenz, auf die Sie zählen können

- Vielseitig konfigurierbar
- Einfache Integration in digitale Workflows
- Ideal für individualisierte Textilien



Markisen noch einfacher konfigurieren



Die 3D-App zum Konfigurieren von Markisen hat ein Redesign erhalten.

Vor gut einem Jahr hat Markilux eine Augmented-Reality App auf den Markt gebracht. Mit ihr kann man Gelenkarmmarkisen und Pergolen aus dem Produktsortiment des Unternehmens per Tablet oder Smartphone virtuell in jede beliebige Ansicht einer Fassade montieren. Nun gibt es die App mit neuen Features, die das Konfigurieren noch einfacher und intuitiver machen.

Wer heute eine Markise kaufen möchte, ist nicht mehr allein auf seine Vorstellungskraft angewiesen, um sich für ein Modell zu entscheiden. Denn mittlerweile gibt es komfortable 3D Apps, mit denen man Markisen virtuell an eine Hauswand projizieren und konfigurieren kann. Vergangenes Jahr ging Markisenspezialist Markilux als erster mit einem solchen Produkt an den Start. „Die App ist bei Fachpartnern und Endkunden so gut angekommen, dass wir sie direkt weiterentwickelt haben, um das Tool noch benutzerfreundlicher zu machen“, erklärt Christiane Berning, Abteilungsleiterin für Marketing und Business Development bei Markilux.

Markise intuitiv konfigurieren

Laut Christiane Berning sind Position, Höhe und Breite einer Markise mit der App in wenigen Schritten per Tablet oder Smartphone definiert. Danach kann man ein Markisenmodell aus einem Menü wählen. 15 Gelenkarm- und Pergola-Markisen stehen zur Wahl, inklusive der Neuheiten 2019. Bisher ließ sich das Aussehen der Markise anschließend in einem seitlichen Menü festlegen. Nun kon-

figuriert man direkt aus der Markisenansicht über bildhafte Symbole, so genannte „Touch Icons“. Das funktioniert noch intuitiver als zuvor. „Von hieraus lässt sich dann zum Beispiel der gewünschte Farbton für ein Markisentuch per Skala bestimmen, worauf die dazu passenden Dessins in Miniaturansicht erscheinen. Man kann die Dessin-Nummer aber ebenso direkt in ein Suchfeld eingeben oder die Auswahl zuvor über den Kollektionstyp eingrenzen“, so Christiane Berning. Zudem kann man die konfigurierte Markise speichern und die Ansicht vergrößern, um die Tücher im Detail zu sehen. Ähnlich ein-

fach lassen sich auch Gestellfarbe und Zusatzfunktionen wählen.

Alte Markise verschwindet

Wie bereits bei der ersten Version, lässt sich die virtuelle Markise ein- und ausfahren und aus allen Perspektiven betrachten. Auf der Hauptseite der App kann man die aktuelle Ansicht per Button speichern und mit anderen teilen. Über weitere Buttons ist eine Preis-anfrage beim Fachpartner möglich, außerdem das Wechseln zu anderen Markisenmodellen. Ebenso wie das Simulieren des Schattenwurfs der Markise, angepasst an Datum und Tageszeit. Eine völlig neue Funktion ist die „Diminished Reality“. Mit ihr kann der User eine bereits am Haus vorhandene Markise in der Display-Ansicht verschwinden lassen. So wirkt das neue Markisenmodell ganz für sich. Damit man sich in der App schnell zurechtfindet, gibt es eine Hilfefunktion in der Startansicht. Hier wird erklärt, was sich hinter den einzelnen Symbolen verbirgt. Neben dem Livemodus bietet die App noch einen Produktkatalog mit einer visualisierten, dreidimensionalen Hausfassade. Er ist für Situationen gedacht, in denen sich der Livemodus nicht anbietet, wie zum Beispiel bei schlechtem Wetter. „Mit dem Redesign unserer App machen wir es unseren Kunden noch leichter, sich für eine Markise zu entscheiden. Denn mit ein paar Klicks ändert sich das Modell, die Farbe, die Ausstattung. Wir glauben, es macht einfach Spaß und das ist mitentscheidend beim Kauf“, betont Christiane Berning.

www.markilux.com



Die neuen Funktionen machen das Benutzen der App noch einfacher und intuitiver.

Neues ERP-System und neue Maschinen

Foto: © Bayerwald



Die ersten neuen Maschinen konnten in den Bereichen Kunststoff und Kunststoff/Aluminium bereits in Betrieb genommen werden.

Ein umfangreiches Projekt hat sich Komplettanbieter Bayerwald für dieses Jahr auf die Fahnen geschrieben: Um die Arbeitsprozesse im Unternehmen zu optimieren und noch intensiver miteinander zu verknüpfen, wird ein neues ERP-System eingeführt. Dazu bedarf es auch neuer Maschinen, die mit dem System angesteuert werden können.

In den kommenden Monaten wird sich im Hause Bayerwald einiges tun: Im Fokus steht die komplexe Umstellung auf ein neues ERP-System. Das umfangreiche Projekt hat das Ziel, Arbeitsprozesse der Arbeitsvorbereitung und Fertigungsteilbereiche Kunststoff, Kunststoff/Aluminium, Holz sowie Holz/Aluminium zu prüfen, optimieren und auf einen modernen, richtungsweisenden Stand zu bringen.

Umsetzung bis Frühjahr 2020

Um diesen Vorgang möglichst strukturiert anzugehen, wurde die Softwareeinführung in drei einzelne Module aufgeteilt, deren Umsetzung sich bis ins Jahr 2020 erstrecken wird. Die Umstellung verspricht einen über-

greifend optimierten Work-Flow durch die digitale Vernetzung folgender Punkte: Geschäftskontakte, Kundenvorgänge, 2D Daten, CAD, Fertigungsplanung, Kapazitätsplanung, Verkaufsartikel, Materialwirtschaft, Mitarbeiterkoordination und betriebswirtschaftliche Auswertung, Konto-, Stamm- und Glasstammdaten, Konstruktionstypen und Vorlagen sowie vorgefertigte Textbausteine.

Erste neue Maschinen bereits im Einsatz

Die ersten Veränderungen lassen sich schon erkennen: Im Zuge der Einführung des neuen ERP-Systems werden die Arbeitsbereiche Kunststoff und Kunststoff/Aluminium mit neuen Maschinen ausgestattet. Diese ermöglichen eine direkte Ansteuerung über das neue System und versprechen mehr Effizienz und noch höhere Qualität der Schweiß- und Putzverbindungen.

www.bayerwald.com



MADE IN GERMANY BY FOLGNER

FORSA[®]

Raffstoren

- Made in Germany
- Höchste Verarbeitungs- und Materialqualität
- Industrielle Fertigung mit modernsten Anlagen
- Vormontierte Systeme
- Kurze Lieferzeiten



 **FOLGNER**

licht & schatten mit system

Gewerbepark Markfeld 9
D-83043 Bad Aibling

Tel. 0 80 61 | 93 60 - 0
www.folgnert-rolladen.de

Wabenplissee mit sehr guter Entwicklung



Foto: © MHZ

Dieses Gewebe besteht zu 50 Prozent aus am Strand gesammeltem Ozeanplastik und bietet so einen beachtlichen Mehrwert.

Nach Angaben des ViS – Verband innenliegender Sicht- und Sonnenschutz e. V. haben sich nach einer verhaltenen Entwicklung von innenliegendem Sicht- und Sonnenschutz im Bereich der Maßkonfektion im 1. Halbjahr 2018 die Umsätze im 2. Halbjahr merklich verbessert. So konnte der Umsatzrückgang von 5,3 Prozent im Halbjahr auf 3,2 Prozent für das gesamte Jahr 2018 reduziert werden.

Maßgeblich verantwortlich für diese positive Entwicklung sind Plissees und Wabenplissees. Mit zweistelligen Umsatzzuwächsen im 3. und 4. Quartal entwickelte sich das Wabenplissee zum absoluten Bestseller. Für das Jahr 2018 wurde so ein Umsatzwachstum von 5,5 Prozent generiert – das beste Ergebnis aller Produktgruppen. Gründe hierfür werden neben dem wertigen Look ohne Sichtschlitze vorrangig in dem akustischen und energieeffizienten Mehrwert gesehen, der vom Konsumenten zunehmend ge-

schätzt und gefordert wird. Insbesondere die moderne Architektur mit großen Fensterflächen und schallharten Oberflächen verlangt energieeffiziente Lösungen und akustischen Komfort. Auch das Plissee entwickelte sich nach einem schlechten 1. Quartal durchweg positiv und erhöhte den Absatz in 2018 um 0,9 Prozent. Das ist ein mehr als positives Ergebnis, da der Anteil von Plissee und Wabenplissee an der Maßkonfektion weit über 50 Prozent beträgt.

Auch das Rollo konnte im 2. Halbjahr deutlich bessere Umsätze verzeichnen und den mit 11,6 Prozent überraschend hohen Umsatzrückgang des ersten Halbjahres auf 5,7 Prozent für 2018 reduzieren. Erst im letzten Quartal erfuhr das Doppelrollo mit einem Umsatzzuwachs von 4,5 Prozent eine erhöhte Nachfrage, so dass das Jahr 2018 mit einem Umsatzrückgang von 8,3 Prozent abgeschlossen wurde. Die nicht befriedigende

Entwicklung des Doppelrollos ist u. a. auf eine Vielzahl an Discountaktionen zurückzuführen, die auch in Zukunft zu erwarten sind.

Rückläufige Absätze

Erzielten die Horizontal-Lamellen im 1. Quartal 2018 noch eine beachtliche Absatzsteigerung von 8,8 Prozent, verliefen die drei folgenden Quartale durchweg negativ, was zu einem rückläufigen Absatz von 6,6 Prozent für das Gesamtjahr führt. Auch die Entwicklung der Vertikal-Lamellen ist mit einem Umsatzrückgang von 6,9 Prozent nicht zufriedenstellend, insbesondere da in keinem Quartal eine positive Entwicklung zu verzeichnen war. Als kleines Produktsegment, das insbesondere in größeren Objekten zum Einsatz kommt, unterliegt die Vertikal-Lamelle allerdings immer wieder größeren Nachfrageschwankungen.

Das seit Jahren negative Umsatzwachstum des Flächenvorhangs setzte sich auch in 2018 fort. Dieser Bereich wird von billiger Importware dominiert, was zu einem Umsatzrückgang von 9,0 Prozent führt.

Gute Chancen

Es ist davon auszugehen, dass der Internethandel auch im Bereich der Maßkonfektion zunehmend an Bedeutung gewinnt. Für den Fachhandel bietet sich über gute Beratung, Service- und Montagedienstleistungen weiterhin eine Vielzahl guter Chancen. Aufgrund der zunehmenden Anzahl an hochsommerlichen Extremtemperaturen und länger anhaltenden Hitzeperioden wird eine verstärkte Nachfrage an innenliegendem Sicht- und Sonnenschutz erwartet. Darüber hinaus ge-



Foto: © Duette

Optisch chic, hochwertig und mit dem Mehrwert der Energieeffizienz entwickelte sich das Wabenplissee zum Bestseller.

winnt das Thema Nachhaltigkeit beim Konsumenten weiter an Bedeutung und auch hier bietet der innenliegende Sicht- und Sonnenschutz viele Lösungen. Innovative Entwicklungen, wie zum Beispiel Gewebe aus Meeresplastik, erfahren großes Interesse und Aufmerksamkeit, ebenso wie das Thema

Smart Home, das ein großes Zukunftspotenzial beinhaltet. Die große Innovationskraft und die insgesamt gute Entwicklung im 2. Halbjahr 2018 lassen so einen zuversichtlichen Ausblick für 2019 zu.

www.vis-online.org

Auszeichnung erhalten

Foto: © Klaiber



Die moderne kubische Kassettenmarkise zeichnet sich vor allem durch eine einfache und reduzierte Linienführung aus.

Die Fachjury, die sich aus Designkennern aus Wirtschaft, Lehre und Wissenschaft zusammensetzt, hat sich entschieden, die formschöne geschlossene Kassettenmarkise Camabox BX4000 von Klaiber mit dem German Design Award 2019 zu prämiieren. In der Kategorie „Excellent Product Design“ hat das Produkt die Auszeichnung „Winner“ erhalten. Insgesamt wurden mehr als 5400 Produkte bewertet.

„Wir freuen uns sehr über die Auszeichnung, die wir gemeinsam mit unserem Partner Stobag AG entgegen nehmen durften. Durch das kubische Design wird diese elegante Markise sehr gut im deutschen Markt angenommen und bestätigt somit ihr tolles Design,“ so Geschäftsführer Ralf Klaiber.

Die moderne kubische Kassettenmarkise zeichnet sich durch eine einfache und reduzierte Linienführung aus, wodurch sich die Kassette elegant in die Architektur einfügt. Als besonderes Highlight kann optional eine LED-Beleuchtung im Kasten integriert werden, die auch in den Abendstunden den Schattenplatz zum Erlebnis macht. Der bewährte geschlossene Kasten schützt das

Tuch und die Gelenkarme effektiv vor Witterungseinflüssen und Schmutz, für eine lange Lebensdauer. Die variable Konsolenposition ermöglicht eine flexible, einfache und zeitsparende Montage an der Wand, unter der Decke oder an Dachsparren.

Über den Award

Der German Design Award ist der internationale Premiumpreis des Rat für Formgebung, der deutschen Marken- und Designinstanz. Sein Auftrag von höchster Stelle: das deutsche Designgeschehen zu repräsentieren. 1953 auf Initiative des Deutschen Bundestages als Stiftung gegründet, unterstützt er heute die Wirtschaft international dabei, konsequent Markenwert durch Design zu erzielen. Durch das einzigartige Nominierungsverfahren werden nur solche Produkte und Kommunikationsdesignleistungen zur Teilnahme eingeladen, die nachweislich durch ihre gestalterische Qualität herausragen.

www.klaiber.de

Garagentor-Aktion
gültig bis 31.08.2019



SEKTIONALTOR
ISO 45 statt 1.968,- €*
nur **998,- €**

WIR ERFÜLLEN TOR-WÜNSCHE!

DIE PREMIUM-PAKETE:

- Das Premium-Tor** mit 45 mm Dämmung in moderner Grobsocke oder eleganter Großlamelle
- Mit einer von 11 attraktiven Oberflächen (typenabhängig)
- Design-Antrieb Novomatic 423 inkl. Fernsteuerung

Preis inkl. MwSt., o. Montage. *UVP d. Herstellers.
**Gilt für Aktionsgrößen.

NEU!

EXKLUSIV BEI NOVOFERM!

Alternativ zum
Novomatic 423:
**Premium-Antrieb
NovoPort®** zum Aufpreis
von **100,- €** erhältlich!



Inkl. MwSt. Nur bei Kauf eines Aktionstores.



Jetzt Katalog anfordern
(0 28 50) 9 10-0
oder anschauen unter
www.novoferm.de

novoferm

Wir machen das Tor!

Novoferm Vertriebs GmbH
Schüttensteiner Str. 26, 46419 Isselburg

Gepflegte Berufsbekleidung ist wichtig

Wertschätzung und Arbeitskleidung lauteten die wesentlichen Themen einer Umfrage unter Handwerkern, die der Anbieter für Mietberufsbekleidung CWS-Boco in Auftrag gab. Die repräsentative Handwerkerumfrage ergab, dass der überwiegende Teil der über fünf Millionen Menschen, die in Deutschland im Handwerk beschäftigt sind, stolz auf ihren Beruf sind und sich von der Gesellschaft wertgeschätzt fühlen. Die Mehrheit würde sich wieder für ihren Beruf entscheiden.

Bei der Anerkennung von Handwerkerinnen im Beruf und der Zufriedenheit mit dem Einkommen fielen die Ergebnisse weniger gut aus. Zudem zeigen sich Unterschiede in den einzelnen Branchen.

Top-Ergebnisse

- 96 Prozent der Befragten sind stolz darauf, im Handwerk zu arbeiten
- 79,1 Prozent würden sich wieder für ihren Beruf entscheiden
- 62,2 Prozent fühlen sich von der Gesellschaft wertgeschätzt
- 47,8 Prozent sind mit ihrem Einkommen zufrieden
- 68,3 Prozent fühlen sich von ihren Auftraggebern respektvoll behandelt
- 57,9 Prozent finden, dass Frauen im Handwerk genauso anerkannt sind wie Männer
- 84,4 Prozent legen Wert auf die Optik ihrer Berufsbekleidung
- 98,5 Prozent sind der Meinung, gepflegte Berufsbekleidung hinterlässt einen guten Eindruck beim Kunden



Grafik: © CWS-Boco

- 78,4 Prozent finden, dass der Arbeitgeber für das Waschen und Instandhalten der Berufsbekleidung sorgen muss

In der Gesellschaft

Insgesamt 62,2 Prozent der Handwerker fühlen sich in ihrem Beruf von der Gesellschaft wertgeschätzt, 19,9 Prozent davon sogar sehr. Vor allem die Mitarbeiter aus den Bereichen Metall (73 Prozent), Maler (70 Prozent) und dem Bau- und Ausbaugewerbe (69 Prozent) finden, dass das Handwerk in der Gesellschaft anerkannt und wertgeschätzt wird. Der Großteil der Befragten (79,1 Prozent) würde sich auch wieder für den Beruf entscheiden, insbesondere Handwerker im Bereich Holz, Glas und Kunststoffe (89,3 Prozent) sowie Maler (85 Prozent).

Nicht alle, aber die Mehrheit empfindet auch den Umgang mit Kunden positiv. So finden 68,3 Prozent der Handwerker, dass sie von ihren Auftraggebern respektvoll behandelt werden. Maler (90 Prozent) und die Landschafts- und Gartenbauer (87,6 Prozent) fühlen sich am freundlichsten behandelt, Dachdecker/Zimmerer (55,5 Prozent) hingegen eher weniger. Aber die Umfrage zeigt deutlich: Deutschlands Handwerker (96 Prozent) sind stolz darauf, im Handwerk zu arbeiten. In der Bau- und Ausbaubranche, den Branchen Dachdecker/Zimmerer sowie im Garten- und Landschaftsbau gaben sogar alle Befragten an, stolz zu sein.

Nur etwas mehr als die Hälfte der Befragten (57,9 Prozent) sind der Meinung, dass Frauen im Handwerk genauso anerkannt

sind wie ihre männlichen Kollegen. Bei den Handwerkern aus dem Lebensmittelbereich (68,4 Prozent), bei den Malern (65 Prozent), im SHK-Bereich (63,4 Prozent) sind Frauen am meisten anerkannt, in der Metallbranche (46,2 Prozent) am wenigsten. Unzufriedenheit zeigt sich beim Gehalt: Weniger als die Hälfte (47,8 Prozent) ist mit dem Einkommen zufrieden. Die männlichen Handwerker (53 Prozent) sind zufriedener als die weiblichen Kollegen (36,6 Prozent).

Guter Eindruck

Eine wichtige Rolle für die eigene Zufriedenheit im Beruf spielt die richtige Berufsbekleidung: Die große Mehrheit der Handwerker (84,4 Prozent) legt Wert auf die Optik der eigenen Arbeitskleidung; 43,7 Prozent würden diese auch in der Freizeit tragen. „Fast alle Befragten (98,5 Prozent) denken, dass eine gepflegte Berufsbekleidung einen guten Eindruck beim Kunden hinterlässt. Dieses Thema wird oft erheblich von Betriebsinhabern unterschätzt“, so Uwe Böhlke, Branchenmanager Handwerk bei CWS-Boco.

Interessant dabei: 78,4 Prozent der Handwerker finden, der Arbeitgeber sollte für das Waschen und die Instandhaltung der Berufsbekleidung sorgen. Derzeit sind die meisten Mitarbeiter im Handwerk (75,8 Prozent) selbst für die Instandhaltung ihrer Berufsbekleidung zuständig, was nicht nur die Optik, sondern auch die Funktionalität und Sicherheit dieser gefährden kann.

www.cws-boco.de



Foto: © CWS-Boco

Eine ordentliche und gepflegte Berufsbekleidung ist dem Handwerker wichtig.

Deutschlands Kundensieger 2019

Foto: © Weignor



Geschäftsführer Thilo Weiermann (L.) nahm am 8. April 2019 in Köln die Auszeichnung von Markus Hamer, dem geschäftsführenden Gesellschafter des Deutschen Instituts für Service-Qualität (DISQ) entgegen.



Grafik: © Deutsches Institut für Service-Qualität

Das Unternehmen wurde als Deutschlands Kundensieger 2019 ausgezeichnet.

gliedern weiterempfehlen würden. Auch zur Gesamtzufriedenheit wurden Auskünfte verlangt. Das Ergebnis: Weignor ist bei allen Antworten ganz vorne mit dabei.

Bei einer Befragung des Deutschen Instituts für Service-Qualität (DISQ) im Auftrag des Nachrichtensenders n-tv überzeugt Weignor in der Kategorie „Sonnenschutzsysteme“. Endverbraucher bringen dem Wetterschutzexperten laut Umfrage höchstes Vertrauen entgegen – von der Qualität bis hin zum Service.

Welche Marken erfüllen die Ansprüche und Erwartungen der Kunden am besten? Welche stehen aktuell am höchsten im Kurs? Antworten darauf gibt die Verbraucherbefragung des Nachrichtensenders n-tv und des Deutschen Instituts für Service-Qualität. Bei der bevölkerungsrepräsentativ angeleg-

ten Umfrage bewerteten rund 63 000 Kunden über ein Online-Panel 1144 Marken und Unternehmen in 53 Branchen.

Weiterempfehlung

In der Kategorie „Sonnenschutzsysteme“ gehört Weignor zu den großen Gewinnern und darf das Gütesiegel „Deutschlands Kundensieger 2019“ tragen. Das DISQ wollte unter anderem von den Befragten wissen, ob sie die genannten Marken wieder kaufen oder auswählen, und ob sie die Marke mit gutem Gewissen Freunden oder Familienmit-

„Auf einem guten Weg“

Für Weignor-Geschäftsführer Thilo Weiermann ist die Auszeichnung eine Bestätigung dafür, dass das Unternehmen mit der richtigen Strategie im Markt unterwegs ist. „Wir haben in den letzten Jahren hart daran gearbeitet, die Marke Weignor auch in Richtung Endkunden aufzubauen. Die Auszeichnung zeigt, dass wir hier auf einem guten Weg sind und auch auf dem wichtigen Feld der Weiterempfehlung offensichtlich punkten können.“

www.weignor.de

PROFILE SCHNELL LIEFERBAR

#Terrassendächer
#Wintergärten
#Fenster, Türen
#Schiebe-, Falthanlagen



aliplast®
aluminium systems

www.aliplast-corialis-group.de

Qualität in allen Schritten



Fotos (2): © Markilux

Qualität ist heute ein entscheidender Faktor, um erfolgreich und wettbewerbsfähig zu sein.

Eine Markise ist technisch äußerst komplex. Soll sie über Jahrzehnte reibungslos und sicher funktionieren, sind hohe Standards bei Material, Konstruktion und Fertigung einzuhalten. Um dies sicherzustellen, sind bei markilux sämtliche Entwicklungs- und Produktionsschritte nach der DIN EN ISO 9001 zertifiziert, einer Norm für Qualitätsmanagement.

Ein hoher Anspruch an Qualität zieht sich bei Markilux, laut Michael Gerling, Geschäftsführer für Technik und Produktion, wie ein Roter Faden durch alle Prozesse im Markisenwerk. Michael Gerling erklärt: „Wir haben früh damit begonnen, unseren Produkten strenge Qualitätskriterien zugrunde zu legen. Noch bevor deutsche oder europäische Industrienormen zum Standard wurden. Heute sind wir nach der DIN EN ISO 9001:2015 zertifiziert, der bedeutendsten Norm für Qualitätsmanagement.“

Qualität lebt von Perfektion

Ein wesentlicher Baustein hierfür ist der kontinuierliche Verbesserungsprozess, KVP genannt. Denn ein Produkt entwickelt sich ständig weiter. Impulse hierfür kommen von Endkunden, von Fachpartnern, aus der Produktion und vom technischen Kundendienst. „In der Konstruktion und den einzelnen Fertigungsabteilungen gibt es regelmäßig Meetings, in denen wir daran arbeiten, unsere Produkte zu perfektionieren. Ebenso wie sämtliche Prozesse im Unternehmen“, sagt Michael Gerling. Dazu gehörten auch Rückmeldungen vom Service zu technischen Störungen. KVP ist somit das Schwungrad, um

im Entwicklungsfluss zu bleiben und den eigenen Anspruch an Qualität voranzutreiben.

Hohe Standards schaffen Sicherheit

Qualitätsmanagement startet jedoch schon in der Phase der Konstruktion. Über Abteilungen hinweg wird regelmäßig an neuen Projekten gearbeitet. Immer mit dem Fokus auf höchste technische Standards. Michael Gerling: „Dafür ist der gesamte Ablauf in der Konstruktion genormt – von den ersten Ideen, über den Entwurf und das Anfertigen von Prototypen bis zum Testen von Material und Funktion.“ Diese hohen Standards gelten gleichermaßen für den Einkauf von Gü-

tern. Das beginnt mit dem Prüfen des Materials seitens der Lieferanten und setzt sich in gründlichen Kontrollen der eingehenden Waren fort. „Wir legen die Toleranzen für jedes Material fest, das wir für die Produktion benötigen und testen entweder definierte Stichproben mit genormten Prüfmitteln oder bei sensiblen Bauteilen die komplette Lieferung.“ Materialien, die den technischen Vorgaben nicht entsprechen, gelangen erst gar nicht in die Produktion.

Schneller und präziser

Hier setzt sich das Qualitätsmanagement laut Michael Gerling in einem komplett automatisierten Auftragsprozess, in Kontrollen der einzelnen Arbeitsgänge, aber auch in der Logistik fort. So werden Kleinteile für die Montage der Markisen in elektronisch gesteuerten Pufferlagern für die Facharbeiter passgenau zusammengestellt. Das senkt die Fehlerquote, ebenso wie das beleglose Arbeiten in Teilen der Produktion. Die Lager sind an eine Software angebunden, die die Abläufe und Ressourcen im Unternehmen steuert. „Wir fertigen in der Saison pro Tag gut 500 Anlagen. Und zwar in immer gleich hoher Qualität. Das setzt ein genaues und schnelles Arbeiten voraus. Automatisierte Prozesse sind dafür äußerst hilfreich“, erklärt Michael Gerling. Auch die Tücher werden daher nicht mehr von Hand zugeschnitten, sondern mit höchster Präzision per Laser oder Ultraschall. Zum Qualitätsmanagement gehören in der Produktion zudem weitere Warenkontrollen, wie auf Kundenwunsch speziell beschichtete Materialien. Bevor die Markisen in den Versand gehen, werden die technischen Funk-



Sämtliche Prozesse im Markisenwerk des Herstellers sind genormt.

tionen getestet und sämtliche elektronische Bauteile nach VDE-Standard geprüft.

Basis für Vertrauen

Auch im anschließenden Versandprozess spielen bei Markilux hohe Qualitätsstandards eine große Rolle. So werden die Produkte in speziellen vorgeformten Kartonaugen mit schützenden Formteilen verstaut. Das soll ein Verrutschen oder Beschädigen der Produkte während des Transports verhindern. Für den sicheren Versand ins Ausland kommen zudem besonders stoßsichere Materialien zum Einsatz. Dabei achtet das Unternehmen aus ökonomischen und öko-

logischen Gründen darauf, möglichst mehrfach verwendbare Verpackungen und Transportgestelle zu nutzen. „Was den Versand betrifft, so arbeiten wir mittlerweile mit langjährigen Partnern zusammen. Es hat einige Zeit gebraucht, bis wir Speditionen gefunden haben, die unseren Ansprüchen an einen reibungslosen Transport entsprochen haben“, sagt Michael Gerling. Doch Sorgfalt muss sich durch alle Prozesse der Produktions- und Lieferkette ziehen. Das macht ein Markenprodukt schließlich aus und ist die Basis für ein vertrauensvolles Verhältnis zu den Kunden.

www.markilux.com

Gefragte Software

Foto: © Elcia



Mit seinen Software-Lösungen will der französische Anbieter den deutschen Markt erobern.

Als eine gute Entscheidung wertet Elcia seinen ersten Unternehmensauftritt auf der BAU in München. Der in Frankreich führende Anbieter von Softwarelösungen für die Fenster-, Tür- und Sonnenschutzindustrie, insbesondere mit Online-Konfiguratoren und Webshops, betrachtete den Messeauftritt als wichtigen ersten Schritt, seine Produkte in Deutschland zu etablieren.

Die Messe bot die ideale Gelegenheit, die richtigen Partner in Deutschland zu treffen. So waren auch 80 Prozent der neu geknüpften Kontakte von deutschen Unternehmen. „Wir freuen uns, dass so viele Fenster-, Tür- und Sonnenschutzhersteller Interesse an unseren Lösungen gezeigt haben“, so Marie-Anne Levray, die für das internationale Marketing im Unternehmen verantwortlich ist.

Projektingenieur gesucht

Lediglich beim Standort auf der Messe sieht das französische Unternehmen noch Verbes-

serungsmöglichkeiten. Denn lieber wäre es Elcia gewesen, statt in der Softwarehalle inmitten der Kunden, also den Fenster- und Türherstellern, untergebracht zu werden, um ganz direkt Kontakte knüpfen zu können.

„Nichtsdestotrotz freuen wir uns über die hohe Nachfrage von Fenster-, Tür- und Sonnenschutzherstellern als auch von Rollladen- und Garagentorherstellern insbesondere nach dem auf Kundenlösungen orientierten Vertriebskonfigurator, der für die Auftragserteilung mit anderer Produktionssoftware verbunden werden kann“, so Marie-Anne Levray. „Darüber hinaus konnten wir Kontakte zu potenziellen Geschäftspartnern in Deutschland knüpfen und hoffen auch, recht schnell einen deutschen Projektingenieur zu finden.“

www.elcia.com



PLISSEES & WABENPLISSEES

Entdecken Sie zwei neue erfal Kataloge!

- vielfältige Stoffauswahl
- trendige Farben
- ausdrucksstarke Muster
- funktionelle Gewebe
- moderne Akku-Funk-Antriebe



www.erfal.de
Räume neu erleben

 erfal®

Ein halbes Jahrhundert Erfolgsgeschichte

Binnen 50 Jahren hat sich die Veka AG aus Sendenhorst zu einem weltweit führenden Anbieter von Kunststoffprofilsystemen für Fenster, Türen und Rollläden sowie Kunststoffplatten entwickelt. Am 23. Mai wird mit rund 1700 internationalen Gästen Geburtstag gefeiert und auf ein halbes Jahrhundert Unternehmensgeschichte zurückgeschaut.

Mit acht Mitarbeitern übernahm Firmengründer Heinrich Laumann 1969 die Firma Vekaplast in Sendenhorst, heute beschäftigt das Unternehmen etwa 6000 Mitarbeiter an 41 Standorten. Weltweit vertrauen über 2000 Fensterhersteller auf die hochwertigen Produkte und den Service des familiengeführten Unternehmens aus Westfalen. Die Veka

selte, übernahm zunächst der langjährige Vertriebschef Hubert Hecker das Ruder. Seit 2007 steht Andreas Hartleif an der Spitze des Familienunternehmens.

Soziale Verantwortung und Mut zu Investitionen

Soziale Verantwortung, der Sinn für das Machbare und der Mut, Investitionen in die Zukunft zu tätigen – diese Grundwerte haben den Weg des Erfolges für das Unternehmen geebnet. Und diese werden auch künftig Maßgabe für das Handeln sein: „Im Jahr 2018 haben wir in der Gruppe rund 90 Millionen Euro in Infrastruktur und Entwicklung

Veredelung von Fensterprofilen, Türen, Platten und anderen Bauelementen in eine eigene, sehr spezifische Produktionsanlage investiert und wird weitere Oberflächentypen für unterschiedliche Anwendungsbereiche entwickeln.

Investitionen in die eigenen Fachkräfte

Als eine strategische Investition kann auch die Aus- und Weiterbildung eigener Fachkräfte angesehen werden, denn der anhaltende Fachkräftemangel ist auch in der Profilbranche eine der drängendsten Herausforderungen: „Wir investieren verstärkt in die



Foto: © Veka

Das Unternehmen im Wandel der vergangenen 50 Jahre.

Gruppe erwirtschaftete 2018 rund 1,1 Milliarden Euro Umsatz, 1969 lag der Jahresumsatz noch bei 1,7 Millionen D-Mark.

Verantwortungsbewusstsein, Können und Weitsicht

Dass Veka bis heute eine einzigartige Erfolgsgeschichte schreibt, ist maßgeblicher Verdienst von Firmengründer Heinrich Laumann, der im September 2018 im Alter von 89 Jahren verstorben ist. Mit großem Verantwortungsbewusstsein für seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, unternehmerischer Weitsicht und nicht zuletzt hohem fachlichen Können hat er Veka zum Erfolg geführt.

„Heinrich Laumann war eine herausragende Unternehmerpersönlichkeit, die die gesamte Branche nachhaltig geprägt hat“, betont Vorstandsvorsitzender Andreas Hartleif. Wie seine Frau Elke Hartleif, die Tochter des Firmengründers, ist er seit 1996 im Unternehmen tätig und seit 1997 im Vorstand. Nachdem Heinrich Laumann im Jahr 2000 an die Spitze des Aufsichtsrats wech-

investiert. Es ist unser Anspruch, die Zukunft aktiv und innovativ mitzugestalten“, unterstreicht Andreas Hartleif.

Das heißt zum einen, dass das Unternehmen sein Kerngeschäft auch künftig mit größtem Qualitätsanspruch vorantreiben wird: Veka entwickelt seit einem halben Jahrhundert Fensterprofile für alle individuellen Ansprüche. Zum anderen bedeutet dies, dass die Gruppe neue Geschäfts- und Innovationsfelder mit Nachdruck bearbeiten wird: So umfasst das Angebot nun unter anderem auch innovative Smart Home-Lösungen und digitale Serviceangebote. Die im Oktober 2018 vollzogene Gründung der Firma DigitalBuildingSolutions GmbH ist hierbei ein wesentlicher strategischer Baustein.

Zukunftsweisend ist auch die von der Schwestergesellschaft Celotec GmbH & Co.KG entwickelte neue Oberflächentechnologie, die mit ihren technischen und optischen Eigenschaften Maßstäbe setzt. Veka hat diese unter dem Markennamen Spectral nunmehr erfolgreich im Markt platziert. Die Firma Celotec hat für diese Technologie zur

Personalqualifizierung und Mitarbeiterbindung“, unterstreicht Andreas Hartleif. Mehr Know-how im Unternehmen sorgt für mehr Innovation, bessere Beratung und besseren Service.

Der Systemgeber Veka hat sich in seiner 50-jährigen Geschichte immer durch seine hohen Qualitätsstandards, einen partnerschaftlichen Umgang mit Kunden und Mitarbeitern sowie durch sein nachhaltiges Handeln ausgezeichnet. Diese Ausrichtung hat wesentlich dazu beigetragen, dass der Hersteller weltweit als Qualitätsanbieter anerkannt und zum Weltmarktführer aufgestiegen ist. „Fünzig Jahre nach seiner Gründung hat das Unternehmen nun eine Größe erreicht, die es zu einer gestaltenden Kraft auf den internationalen Profilmärkten macht“, unterstreicht Andreas Hartleif. „Diese Stärke lässt uns auch die kommenden Herausforderungen mit großer Zuversicht und großem Gestaltungswillen angehen.“

www.veka.com

Neueste Technologie

Foto: © Deceuninck



Die neue Anlage vervierfacht die Recyclingkapazitäten des Unternehmens.

Eine jetzt in Betrieb genommene Recyclinganlage am Standort Diksmuide in Belgien vervierfacht ab sofort die PVC-Recyclingkapazitäten der Deceuninck Gruppe. Durch die brandneue Hightech-Recyclingstraße kann das Unternehmen bis zu 45 000 Tonnen PVC pro Jahr recyceln. Das eingehende Material wird sich aus Industrieabfällen sowie PVC-Fenstern der ersten Generation zusammensetzen, die nun nach 30 bis 40 Jahren Nutzungsdauer in großer Zahl ausgetauscht werden.

Mit dieser Investition unterstreicht Deceuninck die Überzeugung des Unternehmens, dass PVC für die Bauindustrie ein nachhaltiges und zukunftssicheres Material darstellt. Dank ihrer geringen Wärmeleitfähigkeit bieten PVC-Fensterprofile im Vergleich zu Aluminium die dreifache Isolierungseffizienz. Energieverbrauch und CO₂-Emissionen von PVC-Fenstern erreichen während der Produktion, der gesamten Lebensdauer und der finalen Recyclingabläufe nicht einmal die Hälfte des Wertes von Aluminiumfenstern. Dank seiner hohen Recyclbarkeit ist PVC zudem ohne Qualitätseinbußen nahezu endlos wiederverwendbar.

VinylPlus (vinylplus.eu) geht sogar davon aus, dass durch jedes recycelte Kilogramm PVC zwei Kilogramm CO₂-Emissionen eingespart werden können. Aber am wichtigs-

ten: Mithilfe der Deceuninck Recyclinganlage lässt sich vermeiden, dass mehr als zwei Millionen Fenster pro Jahr auf Deponien und in Verbrennungsanlagen landen.

Da die Anlage auf neuester Technologie basiert, kann Deceuninck PVC-Profile aller Farben und Zusammensetzungen recyceln, auch solche mit Glasfaseranteil. Während des Recyclingprozesses werden alle Kontaminationen entfernt. Anschließend wird das Material gemahlen und farblich sortiert. Nach Abschluss des Prozesses wird das recycelte PVC-Granulat, das eine hervorragende Alternative zu Neumaterial darstellt, zur Extrusion neuer PVC-Fensterprofile genutzt.

Verbesserte Ökobilanz

„Diese Investition unterstreicht sowohl den ökologischen Anspruch von Deceuninck als auch den unserer Kunden. Die verstärkte Nutzung von Recyclingmaterial wird die Ökobilanz unserer Produkte und des gesamten Produktionsprozesses weiter verbessern. Außerdem werden wir so unabhängiger von Neumaterial und reduzieren damit bis zu einem gewissen Grad die negativen Auswirkungen von Preisschwankungen am Rohstoffmarkt“, so CEO Francis Van Eeckhout.

www.deceuninck.com

Spannung mit Zip und Screen



Lewens
MARKISEN



Micro 860 [Z] und 1060 [Z] – die Quadratischen

- Senkrechtmarkisen für fassadenbündigen Einbau bei Fenstern, Türen, Glasdächern
- als Typ „Z“ mit seitlich geschlossener **Zip-Führung**: für höhere Tuchspannung, mehr Windsicherheit und besseren seitlichen Ausgleich

Sprechen Sie uns an, wir beraten Sie gern!

www.lewens-markisen.de

Gemeinsam auf Erfolgskurs



Foto: (l.) © Somfy

Jean-Luc Sarter (l.): „Unsere Lösungen müssen dem weltweiten Trend zur Vernetzung folgen.“

Alle drei Jahre veranstaltet Automationsspezialist Somfy einen Expertentag für besonders qualifizierte Fachpartner. Die Resonanz war auch 2019 beeindruckend: Am 22. März kamen rund 400 Somfy-Gäste in München zusammen, um sich aus erster Hand über die strategische Ausrichtung des Unternehmens, Perspektiven des Netzwerks und aktuelle Entwicklungen rund ums vernetzte Wohnen zu informieren. Gleichzeitig feierte man das 30-jährige Jubiläum der gemeinsamen Partnerschaft.

In seiner Eröffnungsrede betonte Somfy-Geschäftsführer Jean-Luc Sarter die Bedeutung eines starken und dynamischen Expertennetzwerks angesichts der aktuellen Megatrends Digitalisierung, globale Vernetzung, Urbanisierung und Klimawandel. Um den zahlreichen Herausforderungen zu begegnen, setze Somfy auf eine Zwei-Wege-Strategie. Einerseits gehe es um eine Erweiterung des Produktportfolios, andererseits um die Erschließung neuer Vertriebskanäle. Entscheidend sei dabei die Preiskohärenz. Als Innovationsführer gehe es Somfy immer darum, die Marktchancen seiner Fachpartner – unter anderem durch attraktive Zusatzgeschäfte – zu stärken. Denn das Fach-

handwerk bilde die entscheidende Stütze des Unternehmens, so Jean-Luc Sarter: „Mit unserem Expertenprogramm sind wir auf einem sehr guten Weg.“

Expertennetzwerk hervorragend angenommen

Andreas Schnell, Leiter des Somfy-Expertennetzwerks, un-

terstrich dessen Bedeutung mit beeindruckenden Zahlen. So wurden in den zurückliegenden achtzehn Monaten über 50 Online-Multishops für Gold-Experten realisiert. Die Umsetzung und Pflege sind im Rahmen des Somfy Expert-Programms kostenlos. Des Weiteren fanden bereits knapp 150 Unternehmenscoachings und professionelle Fotoshootings statt – wichtige Maßnahmen, um sich als Fachbetrieb nicht nur inhaltlich, sondern auch optisch als starke lokale Marke zu präsentieren. Die gemeinsame Partnerschaft charakterisierte Andreas Schnell als Prozess der stetigen Weiterentwicklung: „Wir wollen immer wieder aufs Neue die Endkunden begeistern.“

Der Markt im Wandel

Einen gezielten Blick in die Zukunft warf Oliver Rilling. Der Leiter des Strategischen Produktmarketings bezeichnete Plattformen wie MyHammer & Co. als latente Herausforderungen für das Fachhandwerk. Mit der Spezialisierung auf vernetzte Lösungen und kundenorientierte

Full-Service-Angebote würden die richtigen Zeichen gesetzt. Letztlich gehe es immer darum, Emotionen zu wecken und Werte zu verkaufen.

Mahmut Randa, Head of B2C Business, widmete sich dem veränderten Nutzerverhalten durch die fortschreitende Digitalisierung des Alltags. Voraussetzungen für einen erfolgreichen Auftritt als starke lokale Marke seien eine klare Definition des eigenen Angebots sowie die Spezialisierung und Fokussierung auf die richtige Zielgruppe: „Der Endkunde von morgen bietet uns unendlich viele Möglichkeiten!“

Die Kunden begeistern

Mit umfassenden Kommunikationskampagnen in TV, Print und Internet adressiert Somfy den Mehrwert vernetzter Wohnlösungen an eine breite Öffentlichkeit. Im Fokus stehen dabei die Themen Wohnkomfort und Sicherheit. Kampagnenbegleitende Werbepakete und lokales Onlinemarketing unterstützen die Endkundenansprache vor Ort. Der neue, flexibel auf die jeweiligen Händlerbedürf-



Andreas Schnell betonte die Bedeutung der lokalen Markensichtbarkeit.

nisse anpassbare Somfy Experience Point macht die innovativen Somfy-Produktlösungen im Schauraum erlebbar. Interaktive Touchscreens und die integrierbare Smart Home-Bedienoberfläche Somfy TaHoma Premium fördern das Verkaufsgespräch.

Herausforderungen als Chance

Eine weitere aktuelle Herausforderung für die Branche ist der Fachkräftemangel. Der Markenexperte und Fachbuchautor Marc-Stephan Vogt gab wertvolle Tipps zur erfolgreichen Investition in die Attraktivität der lokalen Arbeitgebermarke. Erfahrungsberichte von Somfy-Experten unterstrichen den Wert der angebotenen Unternehmenscoachings für den Zusammenhalt und das Engagement der Mitarbeiter. Kult-Bergsteiger Thomas Huber fasste es in seinem anekdotenreichen und mitreißenden Vortrag über die Fas-



Die 400 Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Expertentags waren voll des Lobes über die Organisation und Inhalte.

zination Extremklettern so zusammen: „Stehenbleiben führt zu nichts. Was zählt, ist das Losgehen!“

Neben dem offiziellen Teilbot der Somfy-Expertentag wieder eine hervorragende Kulisse

für den gemeinsamen Erfahrungsaustausch und informatives Branchengeflüster. Die Mischung aus Networking und Unterhaltung machten die Veranstaltung für alle Teilnehmer zu einem anregenden und sehr

gelungenen Event. Und im späteren Verlauf des Abends brachte die Street Life Band mit ihren rockigen und balladesken Titeln die Tanzfläche zum Brodeln.

www.somfy.de



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

Techniktag mit viel Input



Fotos (6): © Folgner

Sebastian Folgner präsentierte die Produktinnovationen. Die neuen Antriebslösungen sowie das neue Insektenschutzprogramm standen dabei im Mittelpunkt.

Mit der Präsentation von Innovationen, vielen Informationen zum Thema Nachhaltigkeit und Energieeffizienz sowie strategischen Impulsen zum Thema Selbstmanagement entwickelte sich der Folgner Techniktag einmal mehr zu einem absoluten Highlight.

Geplant in den neuen Räumlichkeiten am Produktionsstandort Bad Aibling, stellte sich

schnell heraus, dass das Interesse am Techniktag sehr groß und der Folgner Showroom zu klein ist. Die Präsentation in der Eventlocation der Dinzler Kaffeerösterei war dann mehr als gelungen: Sie unterstrich die kreative Atmosphäre des Folgner Techniktages und bot gleichzeitig viele Möglichkeiten für Kommunikation und feinen Genuss.

Im Mittelpunkt stand neben der Präsentation von Produktinnovationen Keynote-Speaker Wilhelm Hachtel mit zwei spannenden Vorträgen. Der erfolgreiche Unternehmer, Visionär und Vordenker gab einen beeindruckenden Überblick über die Veränderungen des Weltklimas, deren Auswirkungen, der Entwicklung der Energieverbräuche und

der bauphysikalischen Wirkung temporärer Dämmung.

Sieht man den großen Anteil der Heizung an den Energiekosten so wurde schnell klar, dass ein weiter so in Sachen Energieverbräuche nicht geht und auch die 3-fach Verglasung am Haus nicht immer die optimale Lösung in Bezug auf Energieeffizienz ist. Vielmehr bietet der Sonnenschutz effektive und energieeffiziente Lösungsansätze. So sind die Anforderungen am Sommertag, in der Sommernacht, am Wintertag und in der Winternacht sehr unterschiedlich. Diese temporären Lösungen ermöglicht der innenliegende Sonnenschutz in Kombination mit dem außenliegenden Sonnenschutz, wobei für eine bestmögliche Ausnutzung der Energieeffizienz die Automatisierung von großer Bedeutung ist. Diese nachhaltigen Lösungen bieten gute Ansätze nicht nur zur Reduktion des CO₂-Ausstoßes sondern auch für das Verkaufsgespräch.

In einem zweiten Vortrag gab Wilhelm Hachtel einen Einblick in das Thema Selbstmanagement. Zunehmende Umsätze und Unternehmenswachstum bringen eine wachsende Komplexität, die unternehmerischen Herausforderungen werden immer umfangreicher. Mit der Dar-



Bernd Folgner: „Die Herausforderungen der Zukunft sind groß. Neue Denkprozesse, neue unternehmerische Abläufe und ökologische Verantwortung sind gefordert.“



Gut verständlich und praxisnah gab Wilhelm Hachtel Einblick in die komplexen Themen Selbstorganisation und Energieeffizienz von Sonnenschutz.



Alois Schmidmayer, Rolladenbau Schmidmayer, Schwabering:
„Wir waren bei allen Folgner-Techniktage dabei, denn diese bieten immer einen besonderen Mehrwert. Uns hat insbesondere der Vortrag von Wilhelm Hachtel interessiert und die Erwartungen wurden mehr als erfüllt. Das Thema Energieeffizienz ist bei meinen Kunden noch nicht wirklich präsent. Über den Vortrag haben wir wertvolle Informationen erhalten und die energieeffizienten Lösungen von Sonnenschutz erkannt. Daraus entwickeln sich neue Ansätze für das Verkaufsgespräch.“

stellung von methodischem Arbeiten in komplexen Situationen, von grundlegenden Prinzipien der Selbstorganisation und Selbststeuerung gab Wilhelm Hachtel viele Impulse den Alltag besser zu gestalten – für weniger Überlastung und mehr Überblick. Hervorgehoben wurde dabei das Prinzip der Ordnung. Dabei gilt es funktionale Zuordnungen zu schaffen, Notwendiges von Überflüssigem zu trennen. Funktionale Ordnungssysteme geben Struktur, erzielen systematisches Arbeiten und bringen Erfolg.

Produkt-Highlights

Bei der Präsentation der Produktinnovationen des Folgner-Insektenschutzprogrammes sowie der neuen Antriebslösungen im Forsa-Raffstorebereich durch Sebastian Folgner wurde einmal mehr die große Innovationskraft aber auch gleichzeitig das große

Know-how und die Markt- und Kundennähe von Folgner sichtbar. Der große Erfolg des Forsa-Raffstoreprogrammes basiert neben dem hohen Qualitätsanspruch und der Liefersicherheit innerhalb von zwei Wochen in einem sehr marktgerechten Sortiment. Das alles ist durch den neuen Produktionsstandort in Bad Aibling möglich. Zum Bestseller entwickelte sich die Systemreihe PreMo mit werkseitig vormontierten Raffstoreanlagen. Diese geben den Kunden große Sicherheit und reduzieren die Montagezeiten. Mit der neuen Motorengeneration Somfy J4WT Protect/J4 io Protect wurden nun intelligente Sicherheits-Features für die Forsa-Raffstoren vorgestellt. So beugt ein integrierter Festfrierschutz und die Hinderniserkennung mit Entlastungsfunktion in Auf-Richtung einem vorzeitigen Verschleiß der Aufzugsbänder vor. Als Besonderheit bietet der J4 WT Protect eine automatische Anpassung der fixen oberen Endlage und verhindert damit, dass das hochgefahrte Lamellenpaket nach wenigen Wochen außerhalb der Blende

sichtbar wird. Das normale sich ändernde Wickelverhalten der Aufzugsbänder wird damit vollständig kompensiert.

Mit der neuen Motorenmarke Elero präsentierte Sebastian Folgner eine für alle Produktbereiche durchgängige neue Antriebslösung. Ob im Rolladen, Zip-Screen oder Forsa-Raffstore – Elero-Antriebe stehen für eine neue Ästhetik. Einen sichtbaren Mehrwert bietet die geräuschlose Softbremse und Softabschaltung. Darüber hinaus öffnen die speziell für Terrassentüren geeigneten Schnellläufer-Motore Zip-Screens bis zu 1,5x, Forsa-Raffstoren sogar bis zu zwei Mal schneller als Standardantriebe – ein offensichtlicher Komfort.

Mit Insektenschutz 2.0 wurde die neue Insektenschutz-Generation vorgestellt, ästhetisch im Look und für vielzählige Einbausituationen die passende Lösung.

Das Folgner Insektenschutzprogramm zeichnet sich durch ein schlankes und durchgängiges Design aus und bietet eine sichere Abdichtung gegen Insekten. Das neue System realisiert größere Flächen, zum Beispiel für



Andreas Dell, Dell Rolladen & Jalousiebau, Freiburg:
„Wir arbeiten seit zwei Jahren mit Folgner zusammen, insbesondere im Forsa-Raffstoren Bereich. Hier überzeugt uns Folgner nicht nur durch das sehr marktgerechte Angebot sondern durch Liefersicherheit und die sehr gute Qualität. Uns haben deshalb die neuen Antriebslösungen sehr interessiert, denn der Markt fordert hier zunehmend innovative und komfortable Lösungen. Das neue Insektenschutzprogramm werden wir auch neu in unser Portfolio aufnehmen. Der Vortrag von Wilhelm Hachtel gibt Impulse und animiert dazu Abläufe zu überdenken. Das hat mir sehr gut gefallen und das nehme ich für uns als nachhaltigen Beitrag des Folgner-Techniktages gerne mit.“

Hebe-Schiebe-Türen, mit einer kleinen Einbautiefe und höchster Stabilität. Zur Auswahl stehen 31 Farben, wahlweise in glänzend, matt oder Struktur und ohne Mehrpreis. Folgner Insektenschutzprodukte lassen sich so optimal auf Rolladen, Zip-Screens und Raffstore sowie auf Fensteroberflächen abstimmen und erzielen darüber eine wertige Optik.

Neben der Besichtigung der Forsa-Produktion, den Vorträgen und Präsentationen stand die Kommunikation und der Erfahrungsaustausch mit den Kunden im Vordergrund. Und diese waren mehr als beeindruckt von einem informativen, kreativen und inspirierendem Folgner-Techniktage in der Kaffeerösterei Dinzler.

www.folgner-rolladen.de



Daniel Kaster, Helwe, Montabaur:

„Wir sind zum ersten Mal beim Techniktage, den wir zum Anlass nehmen, Folgner besser kennen zu lernen und die Forsa-Produktion zu besichtigen, da uns das Programm besonders interessiert. Deshalb sind auch meine Kolleginnen Denise Wötzel und Tamara Steudter dabei. Uns wurde ein hervorragendes Programm geboten. Dabei gab uns das Thema Selbstmanagement wichtige Impulse unsere internen Strukturen zu optimieren. Wir sind ein wachsendes Unternehmen und die zunehmende Komplexität ist eine große Herausforderung. Das werden wir intern weiter vermitteln und vielleicht wird das Thema bei einem weiteren Techniktage nochmals vertieft.“

QUALITÄTSPRODUKTE FÜR DEN FACHHANDEL



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

Die Digitalisierung im Blick

Am 28. März 2019 hatten der Flachglas MarkenKreis und die Fachzeitschrift Fassade gemeinsam zum 3. Forum Fassade nach Leipzig eingeladen. Rund 190 Entscheider aus der Fassadenbranche – Planer, Metallbauer sowie Vertreter der Systemhäuser und Generalunternehmer – erlebten im außergewöhnlichen Ambiente des Porsche Kundenzentrums ein hochaktuelles Programm rund um die „Fassadenplanung der Zukunft“

Den Hintergrund der Themenwahl erläuterte Michael Scheer (Co-Geschäftsführer des Flachglas MarkenKreis) schon bei seinen einführenden Worten. „Die Architektur wird immer individueller, gleichzeitig sind immer höhere Anforderungen in puncto Bauphysik, Energieeffizienz und Nachhaltigkeit zu erfüllen. Und über allem schwebt natürlich die Digitalisierung unserer Bauprozesse.“ Wie werden also Fassadenplanung und Fassadenbau in der Zukunft aussehen? Diese spannende Frage wurde im Laufe des Tages von den Referenten aus unterschiedlichen Perspektiven beleuchtet.

Zum Start der von Martin Reick (Flachglas MarkenKreis) routiniert moderierten Tagung erwartete die Teilnehmer gleich ein Highlight: Jochen Wilms (W Ventures) warf einen Blick auf die digitale Globalisierung und die Konsequenzen für die Bau-



Fotos (2): © Fassade

Im außergewöhnlichen Umfeld des Porsche Kundenzentrums tagten die rund 190 Fassadenexperten.

wirtschaft. Sein Credo: „Digitise or die“. Die Digitalisierung komme unausweichlich und wer nicht mitziehe, werde nicht mehr lange überleben können. Kooperationen, Netzwerke und Plattformen seien die Geschäftsmodelle der Zukunft – dies zeige die Entwicklung von US-Giganten wie Google, Facebook, Uber oder AirBnB so der Experte. Auch für die Bauindustrie – und somit die Fassadenbranche – forderte Jochen Wilms dieses „Plattform-Denken“ und ein rasches Handeln: „Es geht jetzt um die richtige Strategie in einer digitalen Welt, denn finanzstarke Inves-

toren aus den USA schauen sich die Baubranche derzeit bereits intensiv an und werden nach Europa kommen.“ Auch Prof. Winfried Heusler (Schüco International) erwartet eine zunehmend schnellere Digitalisierung der Fassadenbranche und sieht den Schlüssel für den Erfolg in Kooperationen und der digitalen Transformation der Projektprozesse. In Zukunft – so der Experte in seinem Vortrag – würden Roboter immer mehr Bereiche von Fassadenplanung und Fassadenbau übernehmen. Die generische Planung werde dann unterstützt von Künstlicher Intelligenz (KI): „80 Prozent werden vom Rechner gemacht, aber immer noch 20 Prozent vom Menschen.“

Im Wandel

Im Anschluss skizzierte Jürgen Bezler (Ed. Züblin) die Veränderungen in Fassadenplanung und -bau in den letzten 15 Jahren aus Sicht des Generalunternehmers und machte diese anhand konkreter Projektbeispiele deutlich. Noch in 2003 sei die 2D-Planung normal gewesen, 2014 bereits die 3D-Planung. Und heute komme es vor allem auch auf die Vernetzung aller Bauabläufe an. Bei Züblin nutze man dazu be-

reits erfolgreich eine Collaborations-Software, die alle Dimensionen eines Bauprojekts abbilden kann. Für die Zukunft sieht Jürgen Bezler unter anderem die Themen Lean-Construction in der Planung, Visualisierungen (z. B. Virtual Reality) und partnerschaftliche Projektentwicklungsmodelle als Erfolgsbausteine an. Fassadenberater und UBF-Mitglied Petar Reich (a..t..f.) berichtete von seinen langjährigen Praxiserfahrungen und stellte fest: „Die Fassade wird immer komplexer und macht bis zu 25 Prozent der gesamten Baukosten aus, doch ihr Stellenwert ist immer noch zweitrangig.“ Sein Fazit: Bauabläufe lassen sich in Zukunft nur optimieren, wenn die Fassadenplanung viel frühzeitiger erfolgt und die Schlüsselgewerke frühzeitiger und vor allem partnerschaftlich zusammenarbeiten.

Lars Anders (Priedemann Fassadenberatung) fragte in seinem Vortrag „Fassade, Glas und digitale Disruption“: Zieht der Sturm an uns vorbei? Seine Antwort wurde schnell klar: „BIM ist eine längst überfällige Methode, um sich im Bauprozess ganzheitlich und gesamtverantwortlich mit einem Projekt zu beschäftigen.“ Die Digitalisierung biete die Chance, Ergebnisse von Pla-



Weberstraße 21a
D-02794 Spitzkunnersdorf

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

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



Die Referenten (v.l.n.r.): Prof. Christian Niemöller, Thorsten Förster, Jürgen Bezler, Lars Anders, Moderator Martin Reick, Prof. Winfried Heusler und Petar Reich.

nung und Bauen für alle nachvollziehbarer zu machen, so der Experte. Anhand herausragender internationaler Fassadenbauprojekte zeigte Lars Anders auf, wie ein ganzheitlicher Bauprozess mit Unterstützung digitaler Tools in der Praxis aussehen kann.

Am Nachmittag ging es dann im Vortrag von Thorsten Förster (Drees & Sommer) um die Reflektionen zu BIM aus der Fachwelt. Dabei stellte der Fassadenplaner eine vom Redaktionsbeirat der Fachzeitschrift Fassade – hier ist er selbst Mitglied – initiierte Marktfrage zu wichtigen Fragen von BIM in der Fas-

sadentechnik vor. Obwohl die Befragung nicht repräsentativ sei, ließen sich ein starkes Auseinandergehen der Meinungen sowie auch ein teils unterschiedliches Verständnis von BIM und dessen Chancen sowie Risiken feststellen, so der Experte. Aus der Präsentation ergab sich eine rege Diskussion im Forum. Wer teilt wann mit wem seine Projektdaten? Wer ist wann und wofür verantwortlich? Abschließende Antworten konnten auch die Teilnehmer nicht finden.

Zum Abschluss widmete sich Prof. Christian Niemöller (SNMG) den rechtlichen As-

pekten von BIM und zeigte eindrucksvoll auf, dass sich mit BIM nicht nur ein Know-how-Transfer vollzieht, sondern auch ein völliger Kulturwandel in der Zusammenarbeit und der Abwicklung von Bauprojekten. Damit seien vielschichtige Herausforderungen verbunden. Zum Beispiel betreffe das die Leistungs-

beschreibungen, die Vertragsgestaltung („Mehrparteienverträge“), Verantwortlichkeiten und Haftungsrisiken, die Urheberrechte sowie auch die Vergütung. Hier komme noch viel Arbeit auf die Baubeteiligten zu, so der renommierte Rechtsanwalt.

An das Fachprogramm schloss sich eine spannende Führung durch das beeindruckende Porsche Werk an. Dabei konnten die Teilnehmer einen Blick hinter die Kulissen werfen und erfahren alles zur Herstellung der aktuellen Porsche-Modelle. Den Ausklang einer rundum gelungenen Veranstaltung bildete ein gemeinsames Abendessen im Porsche Kundenzentrum – hier nutzten die Teilnehmer die Chance zum ausgiebigen Networking.

Das 4. Forum Fassade findet im Frühjahr 2021 statt. Der Termin wird rechtzeitig bekanntgegeben.

www.die-fassade.de

www.flachglas-marktenkreis.de

Impulse für den Branchentag

Die Messe BAU 2019 in München im Januar war einmal mehr der Treffpunkt der Automatisierung-Branche. Viele Mitglieder des Fachverbandes Türautomatation e. V. (FTA) waren mit eigenen Ständen vertreten und viele FTA-Partner nutzten die Möglichkeit, sich zu informieren und auszutauschen.

Neben Updates in Technologien und Produktneuheiten, wurden intensive Gespräche rund um die Barrierefreiheit und Nachhaltigkeitsthemen geführt. Den mehr als 250 000 Besuchern konnte sich die Branche der Türautomatation gut präsentieren und hat viele Impulse aus München mitgenommen.

Den Impuls zu einer immer digitaler werdenden Welt wird der Fachverband auch in seinem



Branchentag am 26. September 2019 aufgreifen. Der Veranstaltungsort wird das Hotel Gastwerk in Hamburg sein.

www.fta-online.de/Branchentag



Technik trifft Design

Intelligente Antriebe von Becker steuern zuverlässig moderne **Zip-Screen Anwendungen**. Highlights der **C18-Antriebe**:

- **Sensible Hinderniserkennung**
- **Automatischer Behanglängenausgleich:** Das Nachjustieren der Endlagen wird vermieden, da die Zip-Anlagen bei der Ausfahrt immer denselben Weg zurücklegen
- **Optional: Die Tuchentlastung** kann zugeschaltet werden – hierdurch wird verhindert, dass der Behang im eingefahrenen Zustand allzu fest um die Welle gewickelt wird

www.becker-antriebe.com



BECKER
Gemeinsam einfacher.

Neue Strategie vorgestellt

Den exklusiven Rahmen eines Kunden-Events in Frankfurt nutzte die Inoutic/Deceuninck GmbH im Februar zur partnerschaftlichen Vorstellung der neuen Einmarkenstrategie: Seit Januar 2019 werden die Produktmarken Inoutic und Deceuninck unter der Dachmarke Deceuninck zusammengeführt. Die zahlreichen Gäste konnten sich so aus erster Hand über die aktuellsten Entwicklungen informieren, ließen sich vom Impulsvortrag von Special Guest Joey Kelly inspirieren und feierten gemeinsam beim Abendprogramm mit Ausflug in die Klassikstadt Frankfurt und stilgerechtem Krimi-Dinner.

Francis Van Eeckhout, CEO der Deceuninck Group, erläuterte den Gästen die strategische Ausrichtung der Deceuninck-Gruppe und die beiden Geschäftsführer Jörn Schütte und Peter Laubenstein veranschaulichten die Neu-



Joey Kelly gab spannende Einblicke in seine persönliche Welt der Erfolge.

ausrichtung und die langfristige Produktstrategie vor dem Hintergrund der aktuellen Marktsituation.

Ein weiteres Highlight war der Musiker und Extremsportler Joey Kelly, der als Special Guest eingeladen wurde. Mit seinem Thema „No Limits – wie schaffe ich mein Ziel?“ begeisterte er das Publi-

kum und gab spannende Einblicke in seine persönliche Welt der Erfolge – ein Autogramm war anschließend für alle ein Muss. Das Abendprogramm startete mit einem Transfer zur Klassikstadt Frankfurt, wo automobiler Kostbarkeiten aus unterschiedlichen Epochen gezeigt wurden. Nach einer Führung ging es in die

Werkskantine zu einem Krimi-Dinner. Im stilvollen Ambiente wurde nach dem Mörder gesucht – allerdings hatte keiner aus dem Publikum den richtigen Tipp. Ein Beisammensein an der Hotelbar rundete die gelungene Veranstaltung ab.

www.deceuninck.de

Foto: © Deceuninck

Inserentenverzeichnis

ak-technik 53	elero GmbH 29	Hörmann 35	SELVE GmbH & Co. KG..... 31
aliplast n/v sa 45	erfal GmbH & Co.KG 47	Lewens Sonnenschutz 49	SHADESIGN GmbH 37
Alukon KG Titel, 23	EUROSUN 11	MHZ Hachtel GmbH & Co. KG .19	SIGNAL IDUNA2. Umschlag
Alulux GmbH.....3. Umschlag	EXTE GmbH 15, 57	Neher Systeme GmbH & Co.KG 13	SIRAL GmbH..... 51
Becker-Antriebe GmbH 55	Folgner GmbH..... 41	Novoform Vertriebs GmbH..... 43	WISNIOWSKI Sp. z.o.o. S.K.A... 9
BFB Textilkonfektions GmbH . 54	Heroal 3	Rödelbronn GmbH..... 33	Zünd Systemtechnik AG..... 39
Caravita GmbH..... 25	Heydebreck GmbH 5	Sauleda S.A. 21

Unternehmensverzeichnis

Aliplast..... 10	Fischer 26	Folgner..... 52	Heroal 31
Alukon..... 6, 32	Flachglas Markenkreis..... 54	FTA..... 55	Hunter Douglas 38
Alulux 15	Flexalum 29	GHM..... 57	Klaiber 43
Aluprof..... 21, 26			Markilux 34, 40, 46
Bayerwald..... 41			Messe Stuttgart..... 16
Beck+Heun..... 33			MHZ 35
Becker-Antriebe 23			Rademacher 16
BVRS 13			Schilling..... 20
Comtexis..... 15			Selve..... 22
Coulisse 11			Somfy..... 24, 50
CWS Boco 44			VDS 20
Deceuninck 49, 56			Veka 48
Duotherm..... 28			Verlagsanstalt Handwerk
Efaflex 17		 9, 14, 54
Elcia..... 47			VFF 18
Elero..... 25			ViS..... 42
Erfal..... 38			Warema..... 27, 30, 36
Erwilo..... 12			Weinor 45

Nächster Anzeigenschluss: 16. Mai
Next closing date for adverts: 16th of May

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

RTS Magazin
 Rollladen · Tore · Sonnenschutz

Von der Tradition in die Zukunft

„Ist das noch Handwerk?“ Auf diese Frage im Leitmotiv der Internationalen Handwerksmesse 2019 gab es nur eine Antwort: Ja! Rund 110 000 Besucher, darunter prominente Gäste wie Bundeskanzlerin Dr. Angela Merkel und Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier, ließen sich von dem Können des Handwerks auf seiner wichtigsten Leistungsschau begeistern. Laut Besucherbefragung wurden von den Besuchern auf der Messe Waren und Dienstleistungen im Wert von über 36 Millionen Euro gekauft oder geordert.

Auf der Internationalen Handwerksmesse, die vom 13. bis 17. März 2019, erstmals an fünf Tagen, auf dem Messegelände München stattfand, erlebten Besucher traditionelle aber auch neue, digitale Arbeitstechniken und Lösungen. So zeigte die Messe wie abwechslungsreich, kreativ und zukunftsorientiert das Handwerk ist und wie es sich auf die Herausforderungen der Zukunft einstellt.

Zahlreiche Neuheiten aus dem Handwerk wurden in München präsentiert. Zwei der Publikumsmagnete: Der 3D-Drucker für Schokolade von Konditormeister Benedikt Daschner, der am Sonntag mit dem Bundespreis für hervorragende innovative Leistungen für das Handwerk geehrt wurde, und der Cobot des Modellbauhandwerksbetriebs Werk5, der den Bayerischen Staatspreis erhielt. Insgesamt wurden 32 Aussteller der Internationalen Handwerksmesse 2019 mit einem der Bundespreise, die durch das Bundeswirtschaftsministerium vergeben werden, oder einem Bayerischen Staatspreis für besondere gestalterische und technische Leistungen im Handwerk, verliehen durch das Bayerische Wirtschaftsministerium, ausgezeichnet.

Rund 1000 Aussteller zeigten auf dem Messegelände München ihre Leistungen und Lösungen für Endverbraucher sowie Kunden aus dem kommunalen und gewerblichen Be-



Münchener Spitzengespräch der Deutschen Wirtschaft mit Bundeskanzlerin Dr. Angela Merkel und den Präsidenten der Spitzenverbände der deutschen Wirtschaft. Im Bild (v. l.) Ingo Kramer, Präsident der BDA, Hans Peter Wollseifer, Präsident des ZDH, Bundeskanzlerin Dr. Angela Merkel, Dr. Eric Schweitzer, Präsident des DIHK und Prof. Dieter Kempf, Präsident des BDI.



PRODUKTE UND LÖSUNGEN
RUND UM FENSTER UND TÜREN

FENSTERZUBEHÖR-SYSTEME

ÜBERZEUGEND

KAMMER- UND RECHTECKLEISTEN

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

reich. Darüber hinaus ist die Internationale Handwerksmesse das jährliche Spitzentreffen des Handwerks mit zahlreichen prominenten Gästen aus Politik und Wirtschaft sowie der gesamten Handwerksorganisation.

„Das Handwerk hat auf der Internationalen Handwerksmesse 2019 eindrucksvoll gezeigt, wie innovativ, modern, digital, überraschend und vielfältig es ist. Und dass es an der Zeit ist, endlich mit den allseits gän-

gigen Klischees über das Handwerk aufzuräumen. Die stimmen einfach nicht mehr“, sagt Hans Peter Wollseifer, Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks. „Deshalb hatten wir in diesem Jahr die Messe unter die provokative Leitfrage gestellt: Ist das noch Handwerk? Dass das so ist, davon konnten sich die Besucherinnen und Besucher überzeugen. Es war zu sehen, dass Internationalität, Digitalisierung, Diversität und Humanität heute genauso zum Handwerk gehören wie Tradition, Werkbank und Blaumann. Die Internationale Handwerksmesse hat die Vielfalt neuer Möglichkeiten, Arbeitstechniken und Visionen vorgestellt und Einblicke in neueste Technologien und frische Produktideen gewährt. Mit der Tradition als Basis hat das Handwerk die Zukunft fest im Blick. Auf der IHM 2019 war zu sehen, dass wir gut für die Zukunft aufgestellt sind.“ Die kommende Internationale Handwerksmesse findet vom 11. bis 15. März 2020 auf dem Messegelände München statt.

www.ihm.de

Was vor 45 Jahren aktuell war ...



Vollautomatischer Rolladenverschluß

Der im Bild gezeigte Automat ermöglicht eine selbsttätige Absicherung für alle Kunststoff- und Aluminiumrolläden von 10 mm Hohlkammergröße an aufwärts sowie mit einer kleinen Abänderung auch für Holzrolläden.

Der in den obersten Stäben eingebaute Kegel des Riegels springt bei herabgelassenem Rolladen in das Loch „D“ der Führungsschiene und wird durch eine am darüberliegenden Stab angebrachte Sperre verriegelt.

Durch das Hochziehen des Rolladens wird der Bolzen automatisch entriegelt, so daß der jetzt freigegebene Kegel selbsttätig aus dem Loch zurückgleitet.

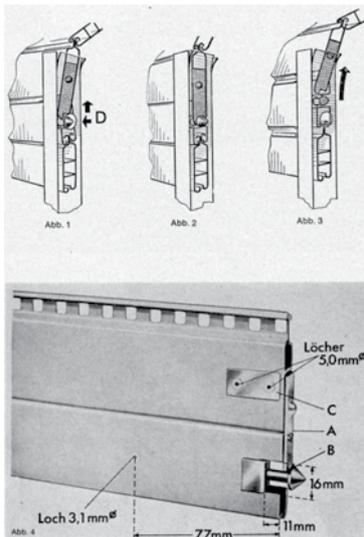
Der Automat hat somit gegenüber handbedienten Riegeln und Sicherungen den großen Vorteil, daß die häufigen Beschädigungen des Rolladens, wenn die Verriegelung versehentlich nicht gelöst wurde, unmöglich sind.

Der Einbau ist denkbar einfach:

1. Die Stablänge muß 8–10 mm kürzer sein als der lichte Abstand zwischen den U-Schienen.
2. Den Stab links und rechts 11 mm tief und 16 mm breit ausfräsen und 17 mm vor Stabende auf der Innenseite ein 3,1 mm Ø Loch einbohren.
3. Den Riegel in die Kammer einschieben und mit einer 3 mm Blindniete im 3,1 mm Ø Loch befestigen.
4. Nächsthöheren unbedingt gleichlangen, max. 1 mm längeren Stab montieren und die Sperre so auflegen, daß der Ausschnitt „B“ der Sperre den Schaft hinter dem Riegelkopf umschließt. Die Stäbe müssen hierbei fest aufeinanderliegen. Die beiden Löcher auf der Innenseite einzeichnen und beim Kunststoffprofil 5 mm Ø bohren. Sperre in die gebohrte Kammer einschieben und unter die gebohrten Löcher Deckplatte auf die 5 mm Löcher legen, so daß die Versenke in den vorgebohrten Löchern ruhen. Mitgelieferte Senkkopfbolndnieten mit einer Handnietzange einnieten. Es ist darauf zu achten, daß der Stab mit den rechts und links eingebauten Riegeln gut geführt zwischen den Stegen der Sperre liegt.
5. Diese vorbereiteten Stäbe sind so in den Rolladen einzubauen, daß der obere Stab mit der Sperre bei geschlossenem Rolladen so hoch wie möglich, aber noch gerade in der U-Schiene liegt.

Nachdem der Einbau durchgeführt und der Rolladen fertig im Fenster montiert ist, an der U-Schiene Mitte der Kegelspitze anzeichnen und an der angezeichneten Stelle ein 11 mm Ø Loch in die Schiene bohren. Es wird empfohlen, an Stelle des 11 mm Ø Loches ein Langloch 20–25 mm hoch einzustanzeln, welches aber nicht breiter als 11 mm sein darf. Hierdurch ist sichergestellt, daß der Kegel des Riegels in das Loch „D“ einrastet, auch wenn der Stab mit eingebautem Riegel durch Verschmutzungen oder Dehnung des Rolladens nicht ganz nach unten fällt.

6. Sollte die Führung für den Rolladen nicht aus Eisen sondern aus Holz gefräst sein, ist auf das Loch ein Schließblech zu schrauben, das auf Wunsch mitgeliefert wird.
7. Bei kleineren Rolläden empfiehlt es sich, in den Stab, an dem die Sperre befestigt ist, eine Eisenstange einzuschleiben.



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 Wirtschaftswerbegesellschaft mbH
Anzeigenleitung: Michael Jansen
(Verlagsanschrift)



Anzeigenverkauf:
Mounira Khalfaoui, Tel.: 0211/390 98-960
E-Mail: khalfaoui@verlagsanstalt-handwerk.de

Anzeigenverwaltung:
Birgit Japes, Tel.: 0211/390 98-63
E-Mail: japes@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)

**CLICK-CLACK,
FERTIG!**
Enext® 3.0 mit
Clipstechnik

Geniale Clips-Schnellmontage.
Der neue Enext 3.0.



Enext 3.0 Behangvarianten: Rollladen | Raffstoren | Screen

Nur aus allen Teilen wird ein komplettes Bild

zahlreiche Lagerlängen

Planungs- und Konstruktionssoftware

technische Dokumentation

flächen-deckender Außendienst

umfangreiches Zubehör

große Beratungskompetenz

kontrollierte Qualität

ausgereifte Profilsysteme

zuverlässige Lieferung

statischer Nachweis

Kundendienst

Besser in der Montage
In kleinen Gruppen werden alle relevanten Montagefragen in Kompaktseminaren eingeübt.

Besser im Verkauf
Professionelle Trainer machen fit für das Kundenberatungsgespräch.

eigener Fuhrpark

Der Bau von Terrassendächern und Wintergärten ist eine komplexe Bauaufgabe, die dem Handwerksbetrieb vieles abverlangt. Von der Erstberatung bis zur Bauausführung sind zahlreiche Gewerke und Aufgaben zu bewältigen. Darüber hinaus muss der Handwerker heute als geschulter Verkaufsberater auftreten, der den Kunden umfassend begleitet.

Dies ist nur mit einem Partner zu bewältigen, der alle relevanten Bereiche beherrscht. Informieren Sie sich über das umfassende Serviceangebot von TS Aluminium für Verarbeiter und Händler: www.ts-alu.de/service.

TS Aluminium[®]
Ideen mit System

TS-Aluminium-Profilsysteme GmbH & Co. KG
Industriestraße 18 · 26629 Großefehn
Telefon 0 49 43 - 91 91 - 800
info@ts-alu.de · www.ts-alu.de