

GLASWELT



Fassade Sicherheit Sonnenschutz

08.2020

Top-Thema

Sonnenschutz

MARKISENTEST | Eindeutiges Schadensbild s. 20

SONNENSCHUTZ | Keine Bewegung in der Normung s. 48

FENSTER | Mehr Service mit Chip im Rahmen s. 70

SMARTE GLÄSER | Effizienter und mehr Komfort s. 86

ROMA Textilscreens

Perfekt für Sicht
und Schatten

roma

ROLLADEN
RAFFSTOREN
TEXTILSCREENS

ROMA Textilscreens vollenden moderne Fenster

roma

ROLLLADEN
RAFFSTOREN
TEXTILSCREENS



ROMA Textilscreens passen perfekt zu großflächigen oder raumhohen Fenstern. Jetzt passen sie auch AUF das Fenster, da PURO 2.XR-zip und PURO 2.XRK-zip als Aufsatzsystem zur Verfügung stehen. Das PURO 2 Aufsatzsystem für Energieeffizienz und einfache Montage gibt es bisher mit Rollläden und Raffstoren. Nun wartet es auch als Textilscreen in Zip-Technologie auf – für hohe Windstabilität und große Flächen.



PURO 2.XR-zip
Variante mit integrierter
Glas-Absturzsicherung und
Option für Insektenschutzgitter



Olaf Vögele
Ressortleiter Sonnenschutz
voegele@glaswelt.de

Daniel Mund
Chefredakteur
mund@glaswelt.de

Foto: GLASWELT

Krisen schaffen neue Chancen

VÖGELE: Seit fünf Monaten befassen wir uns bei Online-Meldungen und Artikeln, Interviews etc. mit dem Thema Corona auch in der GLASWELT. Teilnehmerabsagen an Messen sind an der Tagesordnung und Messen werden bzw. wurden bereits verschoben und dann doch oder direkt abgesagt. Schlechtes Karma könnte man dazu sagen. In der R+S Branche wird nicht gejammert, sondern geklotzt. Die Lieferketten funktionieren (wieder) und die Auftragsbücher sind im Bereich Sonnenschutz und Outdoor mehr als voll. Der Fachkräftemangel ist das eigentliche Problem, denn weitere Montagekapazitäten können deshalb nur schwer aufgebaut werden. Wie sieht es im Fensterbereich aus, Daniel?

MUND: Auch im Fensterbereich funktioniert der Markt – besonders bei der Sanierung. Generell sehe ich es wie Andreas Engelhardt, CEO von Schüco: „So schlimm wie befürchtet ist es nicht gekommen.“ Im Gegenteil: Erstaunlicherweise sind entweder die Showrooms voller denn je (O-Ton Matthias König, CEO von Albohn) oder die, die die Ausstellungen besuchen, haben noch konkretere Kaufabsichten (O-Ton Klaus Gayko: „Die, die zu uns kommen, wollen auch wirklich etwas bestellen). Gerade für Gayko birgt die Krise deutliche Chancen für den Anbieter, der sich nicht in der Billigszene zu Hause fühlt. Er schätzt, dass es die Unternehmen schwer haben werden, die auf die untere Preisschiene setzen. Wichtig sind heute die umfassenden Serviceaspekte und eben auch besonders die Montagequalität. Nur dafür braucht man auch die gut ausgebildete Mannschaft – vom Vertrieb bis hin zur Baustellenkompetenz.

VÖGELE: Für den Vertrieb und Innendienst sehe ich momentan gute Chancen, gute Mitarbeiter zu bekommen, weil andere Branchen schwächeln und die Bereitschaft deren Mitarbeiter über den Teller rand zu schauen, steigt. Da heißt es aufzupassen und personell aufzustocken. Die Baustellenkompetenz bleibt nach wie vor das Problem. Aber Corona hat gezeigt, dass in der Digital-Wüste Deutschland doch so einiges geht, was vorher unmöglich schien. E-Learning bekommt da nicht nur in der Schule eine Bedeutung, sondern auch bei der betrieblichen Weiterbildung.

MUND: Hast du dafür ein Beispiel aus deiner Branche, wie das aussehen kann?

VÖGELE: Markilix bietet Fachpartnern im Sommer erste digitale Marketing- und Produktschulungen an. Es gibt zunächst drei Live-Webinare, für die man sich online anmelden kann. Die Webinare ergänzen das bisherige Angebot der Academy und sind Teil eines neuen Mix aus Präsenzseminaren und Onlinetrainings. Die Webinare werden zwischen 45 und 75 Minuten dauern und von erfahrenen Markilix Mitarbeitern moderiert. Ich finde das eine gute Lösung, bei der eigene Kompetenzen genutzt werden können. Bietet die Fensterbranche Ähnliches?

MUND: Ja, das gibt es bereits vereinzelt. Beispielsweise berichtet mir Schulungsanbieter Armin Leinen davon, dass er sein Angebot in Corona-Zeiten massiv umgestellt hat auf digitale Formate. Aber nach wie vor bleibt insgesamt oft ein Thema ausgespart: Die Schulung der Baustellenkompetenz. Das ist tatsächlich via Bildschirm sehr schwer zu vermitteln, denn hier sind auch praktische Übungen das Maß aller Dinge. Ganz ohne die Erfahrungen im Workshop geht es einfach nicht. Jetzt aber erstmal viel Spaß mit der vorliegenden Ausgabe.

Creating
complete
solutions

www.technoform.com

Lösungen für den
thermisch optimierten
Glasrandbereich



Foto: Ventana

66

Bei Ventana hat man als erster die Hebe-Schiebetür PremiDoor 76 von Profine mit Aluminium Deckschale von Stemeseder ins Portfolio aufgenommen. Lesen Sie was dabei herausgekommen ist und welche Vorteile man dem Fensteranbieter vermitteln kann.

Der Markt für Gläser mit variablem g-Wert nimmt Fahrt auf. Wir zeigen, was smarte Gläser leisten können und stellen die wichtigsten Player vor.
Ab Seite

82

INHALT 08.2020

www.glaswelt.de

SONNENSCHUTZ

- 48 **Nicht viel Neues an der Front** Keine Bewegung in der Normung
- 50 **Auf den neuesten Stand gebracht** Der Workflow muss stimmen

Foto: Mobau Markisen



Mobau Markisen hat seine Tuch-Konfektion zusammen mit Jentschmann erneuert.

- 52 **Österreich geht auf Nummer sicher** Die Alleschützer: Rollläden & Co
- 54 **Über sieben Brücken musst du gehn** Auf die richtige Planung achten
- 56 **BONN2020 gecancelt** Kölner R+S Innung und BVRS sagen Tagung ab
- 57 **Attraktive Fachtagungen beim VFF** Neues Format am Start

FENSTER + FASSADE

- 58 **„Wir wollen unseren Kunden helfen, bessere Fenster zu verkaufen“** Im Gespräch mit aluplast
- 60 **Objektbericht Veka Welcome-Center**
- 62 **Große Fenster sind möglich, wenn...**
- 64 **Das schönste Fenster**
- 66 **Ventana** Auf gemeinsame Entwicklung zweier Systemhäuser gesetzt
- 68 **Renolit** Von Natur bis Glamour
- 69 **Picos Software** Verbindung zum Lagerbestand geschaffen
- 70 **Ideal Weinstock setzt auf Service per NFC-App**
- 72 **Selbsteilende Beschlagsoberfläche** Wie geht das?
- 73 **Kleine Bläschen für ein besseres Fenster**
- 74 **Dichtungen** Spezialitäten vom Spezialisten
- 76 **Albohn** „Im Outdoorbereich haben wir unser Angebot weiter abgerundet“
- 78 **Homeoffice** Xtra-Raum statt Küchentisch

GLAS

- 80 **Ein Diamant in der Wüste** Spacer für die Qatar National Library in Doha
- 82 **Sonnenschutzgläser** Effizienter und mehr Komfort
- 84 **Strom aus PV Glas** So werden Fassadengläser zum Kraftwerk
- 86 **Smarte Gläser bringen Punkte für Green Building Zertifikate**
- 88 **Schaltbare Gläser für smarte Fassaden** Ein aufstrebender Markt
- 91 **Glas-Bearbeitung** Schablonen digitalisieren leicht gemacht
- 92 **5 Antworten zur Digitalisierung von Kai Knuutila von Glaston**
- 94 **Lasermarkierung** Immer wissen, wo jede Scheibe im Produktionslauf ist
- 96 **Viprotron** Diesen Scanner können Verarbeiter selbst installieren

SERVICE

- | | | |
|---------------------|----------------|------------------------|
| 3 Editorial | 10 News | 18 Sonnenschutznews |
| 6 Objekt des Monats | 12 Fensternews | 98 Vorschau, Impressum |
| 8 GLASWELT Gespräch | 16 Glasnews | |

Titelbild: ROMA KG



Foto: Econtrol

TOP-THEMA SONNENSCHUTZ

- 20 **Same procedure as every year, Dirk?**
Discounter lernen dazu, aber nicht genug
- 24 **„Wir treffen gemeinsame Entscheidungen!“**
Im Interview mit Sebastian Schmid, Messe Stuttgart
- 25 **Sind unsere Gebäude für Hitzewellen gerüstet?** Der
Temperaturentwicklung muss Rechnung getragen werden
- 26 **Auf Herz und Nieren geprüft** Reflexa bringt neues
Lamellendach auf den Markt
- 28 **Die Zukunft kann kommen** Roma zeigt seine
Innovationen in der Produktpalette
- 30 **Mehr Komfort für den Gast** Den Außengastraum mit
Markisenanlagen gemütlich gestalten
- 32 **Ganz schön rundes Programm** Freiräume nach eigenen
Wünschen gestalten
- 34 **Da bleiben keine Kundenwünsche offen** Corradi bietet
für jede Anforderung auf der Terrasse eine Lösung
- 36 **Wir sind für unsere Kunden da** Hella zeigt sich als
Komplettanbieter
- 40 **Produktmeldungen**
- 46 **Tageslichteintrag vs. Sonnenschutz**
Sonnenschutz-
Maßnahmen richtig
planen

Top-Thema Sonnenschutz Wie lange halten Discounter-Markisen?



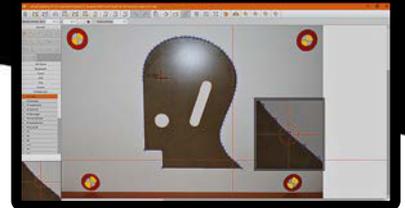
Foto: Olaf Vögele

SCHNELLE DIGITALE OBJEKTERFASSUNG IN HÖCHSTER PRÄZISION



VirtualDigitizing

*Schablonen digitalisieren
der nächsten Generation.*



- // *äußerst schnelle und flexible
Digitalisierungslösung für
Schablonen und 2D-Objekte*
- // *nahtlose Dokumentation und
EDV-unterstützte Archivierung der
Schablonen*
- // *automatische Ausgabe
in eine DXF-Datei*
- // *VirtualDigitizing wird Ihren
Arbeitsablauf positiv verändern!*

VirtualDigitizing ist weltweit in über 500 Unternehmen im Einsatz und garantiert konstante Qualität mit kurzer Bearbeitungszeit.



*Erfahren Sie mehr
auf unserer Website
www.glass-iq.com*

OBJEKT DES MONATS

Vorne verschlossen, hinten ganz offen



Foto: Daniel Vieser - Architektur fotografie, Hildesheim/Kanlsruhe

Das Einfamilienhaus in Hang- und Feldrandlage wirkt zur Straße hin zugeknöpft und kompakt. Zur Gartenseite hin öffnet sich die Fassade mit großzügigen Glasflächen.

Das 2016 für ein junges Ehepaar fertiggestellte Einfamilienhaus in Hang- und Feldrandlage in Bruchsal wirkt zur Straße hin zugeknöpft und kompakt. In der vorgehängten Holzfassade aus vertikalen Eichenleisten sind Garagentor, Hauseingangstür und Hausnummer

sowie Briefkasten- und Wechselsprechanlage nahtlos integriert. Vom Eingangsbereich im Souterrain führt eine schmale Treppe mit gewölbter Decke und Lichtkuppel in das Wohngeschoss. Zur Gartenseite hin öffnet sich die Fassade mit großzügigen Glasflächen, ein weit auskragender

Dachvorsprung sorgt für Verschattung an heißen Sommertagen und Witterungsschutz in der Übergangszeit. Im Inneren überrascht das Gebäude mit lichtdurchfluteten Räumen und offenen Grundrissen. Der im gesamten Haus verlegte Sichtestrich un-



Foto: Daniel Wieser - Architektur fotografie, Hildesheim/Karlsruhe



Foto: Daniel Wieser - Architektur fotografie, Hildesheim/Karlsruhe

Die weitflächige Verglasung ermöglicht einen Ausblick auf Garten und Terrasse.



Foto: Daniel Wieser - Architektur fotografie, Hildesheim/Karlsruhe

Im Inneren überrascht das Gebäude mit lichtdurchfluteten Räumen und offenen Grundrissen.

terstreicht das Ineinanderfließen der Raumzonen. Die weitflächige Verglasung ermöglicht einen Ausblick auf Garten und Terrasse. Der Traditionsbetrieb Georg Schmiedle Fenster und Fassadenbau in Bruchsal zeichnete verantwortlich für die Projektentwicklung der umfang-

reichen Fenster- und Fassadenarbeiten. Zum Einsatz kam dabei das Holz-Aluminium System Mira von Gutmann. Dieses bietet mit einem vielfältigen Profilsortiment maßgeschneiderte Lösungen für jede Anforderung, für Wohngebäude ebenso wie für Objektbauten. Alle gängigen

Fensterkonstruktionen, Öffnungsarten und Fensterformen, auch Schrägfenster, Rund-, Segment- oder Spitzbögen, können in verschiedenen Profildesigns ausgeführt werden.

www.gutmann.de

INTERVIEW MIT HERMANN SCHÜLLER

„Wir gehen gestärkt aus der Corona-Krise hervor“

Die Corona-Krise hat Deutschland durcheinander gewirbelt und auch in der Fenster-, Sonnenschutz und Glasbranche bei allen Beteiligten ihre Spuren hinterlassen. Die GLASWELT befragte dazu Hermann Schüller, den geschäftsführenden Gesellschafter der Semco-Gruppe, wie er die Auswirkungen von Covid-19 beurteilt und die Zukunft für sein Unternehmen.

GLASWELT – Herr Schüller, wie hat die Corona-Pandemie den Markt aus Ihrer Sicht verändert?

Schüller – Die Pandemie und der Lockdown haben in der Bevölkerung – und somit auch in allen Branchen – einen negativen Stress ausgelöst. Alle Marktteilnehmer haben zunächst eine kurze Bestandsaufnahme mit Schlussfolgerungen durchgeführt. Darauf haben die Märkte reagiert, wenn auch regional sehr differenziert. Viele Marktteilnehmer beantragten unverzüglich Kurzarbeit, da sie im ersten Moment glaubten, ihre Aufträge brechen massiv ein. Das Gegenteil trat ein, nur die ost- und süddeutschen Märkte, wo die auferlegten Restriktionen, z. B. auf Baustellen, unmittelbar zu spüren waren, hatten mit geringeren Aufträgen zu tun. Dagegen zeigten die nord- und westdeutschen Märkte nahezu keine negativen Entwicklungen auf. Insgesamt, und aus heutiger Sicht, ist jedoch kein wirklicher Einbruch feststellbar. Die Auswirkungen der Investitionshemmnisse werden wir im Bau aber noch in einigen Monaten zu spüren bekommen.

GLASWELT – Und wie haben Sie reagiert?

Schüller – Natürlich hat dies auch in unserem Unternehmen negativen Stress ausgelöst. Wir haben unterschiedliche Planungsszenarien für die kommenden drei Jahre durchgespielt, was Wirtschaftlichkeit und Liquidität betrifft. Unsere Botschaft an die Mitarbeiter war: Semco ist mit nahezu 70% Eigenkapital gut aufgestellt und kann mit einem eventuellen Umsatzrückgang von 50% die nächsten drei Jahre überleben. Wir haben Hygienevorschriften eingeführt und achten strikt auf deren Einhaltung, nicht notwendige Ausgaben werden zurückgehalten und die Investitionen vorläufig gestoppt. Alle Führungskräfte und Mitarbeiter sind standortübergreifend durch Video-Konferenzen schneller und noch besser zusammengerückt. Corona hat ein ohnehin sehr starkes Gemeinschaftsgefühl innerhalb der Semco Glasgruppe noch einmal verstärkt.

GLASWELT – Wie haben Sie die Mitarbeiter mit eingebunden?

Schüller – Wir praktizieren keine Top-down-Entscheidungen, sondern binden unsere Mitarbeiter in die wichtigsten Entscheidungen mit ein. Alle Entscheidungen sind damit praktikabel umsetzbar. Dies gilt – mit Blick auf die Corona-Krise – insbesondere für die Hygienevorschriften wie auch für alle weiteren Präventionsmaßnahmen. Die Mitarbeiter aus den Niederlassungen entwickelten die unterschiedlichsten Vorschläge zur Verbesserung der Hygiene und den Schutz vor Infektionen: Dazu zählten neue Schichtmodelle für das Büro- und Produktionspersonal, Homeoffice und wöchentliche Corona-Krisenmeetings per Video. Diese Meetings haben erheblich dazu beigetragen, dass wir die Veränderungen zügig umsetzen konnten.

In dieser Zeit habe ich alle 18 Semco-Standorte besucht, um mir ein Bild vor Ort zu machen. Dabei habe ich viele Eindrücke gewonnen, Vorschläge bekommen, aber auch Sorgen unserer Mitarbeiter mitgenommen. Ob Auszubildende, gewerbliche, kaufmännische Mitarbeiter oder Führungskräfte: Ich habe ein Spiegelbild der Unsicherheiten, Sorgen und finanziellen Schwierigkeiten in den Familien mitnehmen können und daraus gemeinsam mit unseren Führungskräften Lösungen entwickelt. So haben wir unseren Mitarbeitern z. B. zinslose Darlehen angeboten, wenn sie mit ihren Familien in einen finanziellen Engpass bzw. in Not geraten sollten. Die Flexibilität und die Geschwindigkeit, mit der wir auf die Corona-Krise reagiert haben, wurden von allen Mitarbeitern als sehr positiv wahrgenommen.

GLASWELT – Welche positive Erkenntnis nehmen Sie aus der Krise mit?

Schüller – Die Krise hat gezeigt, zu welchen Erfolgen kluge und maßvolle Entscheidungen im Zusammenspiel mit intelligenten Sozialsystemen



Foto: Semcoglas

Hermann Schüller, geschäftsführender Gesellschafter von Semcoglas

und einem stabilen Wirtschaftssystem führen können. Nicht umsonst kommen wir in Deutschland so gut durch diese Pandemie. Zudem haben wir in Deutschland bewiesen, dass wir nicht nur in der Lage sind uns sehr diszipliniert, sondern auch sehr schnell und flexibel an neue, schwierige Situationen anpassen können.

Unsere werteorientierte Teamkultur bei Semco hat uns geholfen, in dieser Krise noch stärker zusammenzurücken. Gegenseitiges Vertrauen und hohe Verantwortung jedes Einzelnen haben dazu geführt, dass wir in der Lage sind, in dieser Krise Neues zu lernen und gestärkt hervorzugehen. Mit einem hohen Eigenkapital und einem überdurchschnittlichen Vertrauenskapital haben wir die Krise gemeistert.

Schon vor der Krise haben unsere Kunden ein großes Vertrauen zu uns entwickeln können. Dieses ist in der Krise weiter gewachsen und wir gehen gestärkt aus ihr hervor. Somit ist das sich entwickelnde und hohe Vertrauenskapital die positive Erkenntnis schlechthin.

GLASWELT – Gab es nachhaltige Veränderungen durch Corona für die Semcoglas-Gruppe?

Schüller – Die allgemeingültigen Hygienevorschriften werden wir auch dann umsetzen, wenn in den Herbst- und Frühjahrsmonaten das Infektionsrisiko am höchsten ist. Die zuvor genannten Arbeitsplatz-Flexibilisierungen werden wir dann ebenfalls genau in diesen Zeiten wieder umsetzen und kontinuierlich weiterentwickeln.

Uns allen ist in dieser Krise bewusst geworden, dass wir noch sensibler mit den Produkten umgehen müssen, die unsere Umwelt belasten. Die Stärke, die Semco in der Krise unter Beweis stellen konnte, ist nun im Bewusstsein unserer Mitarbeiter fest verankert. Unsere Prinzipien „Investition vor Gewinnausschüttung“, „Eigenfinanzierung vor Fremdfinanzierung“ und unsere vertrauensbildende, werteorientierte Teamkultur haben deutlich gemacht, dass wir das Schiff Semco sicher durch das schwerste Unwetter steuern können.

Die Fragen stellte Matthias Rehberger.

www.fglgmbh.de

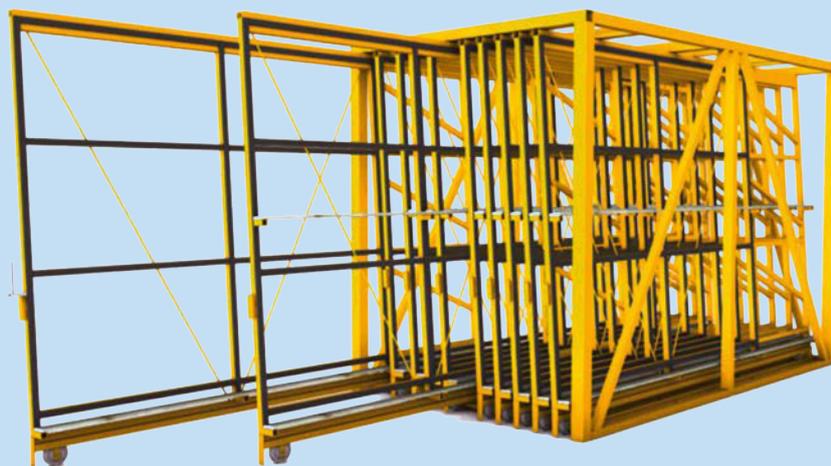


Sprechen Sie mit uns !

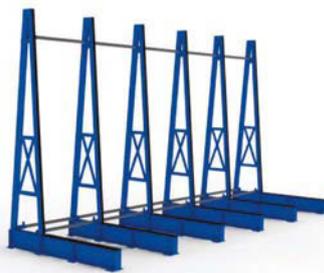


Unser Sortiment umfasst über 130 verschiedene Transport- und Lagersysteme

FGL - Schubfachlager- und Querlagersysteme
Glas- und Fenstertransportgestelle
Roll- u. Kommissionswagen - Scheibensortierwagen
verschiedene Lagergestelle bis Jumbomaßgröße
Sonderanfertigungen, individuelle Problemlösungen
und vieles mehr ...



Ihr Partner rund ums Glas und Fenster
Qualität aus Deutschland
Made in Germany



FGL-GLASLAGER + TRANSPORTSYSTEME GmbH

Florenz-Sartorius-Straße 16
D-37079 Göttingen
Internet: www.fglgmbh.de

Telefon: +49-(0)551-6 38 63
Telefax: +49-(0)551-6 33 94 74
E-Mail: info@fglgmbh.de

WOHNUNGSBAU

Bei der Planung gibt es keinen Corona-Einbruch

Im Mai 2020 ist in Deutschland der Bau von insgesamt 32.000 Wohnungen genehmigt worden. Das waren 3,9% mehr als im Mai 2019.

In neu zu errichtenden Wohngebäuden wurden im Mai rund 28.100 Wohnungen genehmigt. Wie das Statistische Bundesamt (Destatis) nach vorläufigen Angaben weiter mitteilt, waren dies 7,3% oder 1.900 Wohnungen mehr als im Vorjahresmonat. Besonders deutlich stieg die Zahl der Baugenehmigungen für Wohnungen in Mehrfamilienhäusern (+8,7%). Auch die Zahl der Genehmigungen von Wohnungen in Zweifamilienhäusern (+3,4%) nahm zu. Die Zahl der Baugenehmigungen von



Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Bei den Genehmigungen für Nichtwohngebäuden erhöhte sich der umbaute Raum gegenüber dem Vorjahreszeitraum um +4,2%.

Einfamilienhäusern (-7,3%) hingegen sank. In den Monaten Januar bis Mai 2020 stieg die Zahl der genehmigten Wohnungen in Wohn- und Nichtwohngebäuden um 4,2% gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum an.

Bei den Nichtwohngebäuden, die im Mai 2020 genehmigt wurden, erhöhte sich der umbaute Raum (Rauminhalt) gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 0,8 Mio. Kubikmeter auf 19,8 Mio. Kubikmeter (+4,2%).

Im Zeitraum Januar bis Mai 2020 stieg der umbaute Raum bei den Nichtwohngebäuden um 16,2% gegenüber dem Vorjahreszeitraum an.

www.destatis.de

SCHÜT-DUIS

Neue Vertriebswelt

Der ostfriesische Zulieferer und Smarhome Spezialist Schüt-Duis hat seinen Showroom komplett digitalisiert und ins Netz gestellt. Interessierte können jetzt mit ihrem PC, Tablet oder Smartphone in die Smarhome-Welt eintreten und mehr erfahren über smarten Einbruchschutz, mehr Komfort und Energieeffizienz. „Unseren Showroom zu digitalisieren ist für uns der erste Schritt in eine völlig neue Vertriebswelt, die wir kontinuierlich weiter ausbauen wollen“ sagt Marketingleiterin Nicola Stelling. Der Fokus der Ausstellung liegt auf einer bedarfsgerechten Vernetzung der Smarhome-Komponenten.

Die Bandbreite der Lösungen reicht vom Einbruchschutz über intelligente Belüftungssysteme bis hin zu Lösungen für mehr Wohnkomfort. Bereits 2018 gründete Schüt-Duis die Tochterfirma Gebäude- und Elektrotechnik GmbH, um Fachkunden speziell in Sachen Smarhome-Lösungen zu unterstützen. Nun bietet der virtuelle Showroom die Möglichkeit, sich mit den Smarhome-Spezialisten zu treffen, offene Fragen zu klären und Lösungen zu finden.

www.smartzumquadrat.de



Foto: Schüt-Duis Fenster & Türentechnik

Der Schüt-Duis Showroom für Smarhome-Lösungen steht ab sofort auch virtuell zur Verfügung – rund um die Uhr, ganz bequem per Smartphone, Tablet oder PC erreichbar.

über intelligente Belüftungssysteme bis hin zu Lösungen für mehr Wohnkomfort. Bereits 2018 gründete Schüt-Duis die Tochterfirma Gebäude- und Elektrotechnik GmbH, um Fachkunden speziell in Sachen Smarhome-Lösungen zu unterstützen. Nun bietet der virtuelle Showroom die Möglichkeit, sich mit den Smarhome-Spezialisten zu treffen, offene Fragen zu klären und Lösungen zu finden.

Anzeige



Partnerschaft, auf die man sich verlassen kann!

„Durch die guten Argumente des GAYKO Sortiments konnten wir stetig weiter investieren und wachsen. Die ehrliche und faire Zusammenarbeit hilft uns enorm dabei.“

Michael Schmidtke, www.ic-schmidtke.de





GAYKO-Fachpartner seit 2011

NULLSCHWELLE

So gering ist der Mehraufwand wirklich

Die schwellenfreie Ausführung von Fenster- und Türelementen ist eine Grundvoraussetzung des barrierefreien Bauens. Die Firma Grundmeier bietet dazu an drei Terminen im Oktober und November ein eintägiges Nullschwelleseminar an.

Mit einem Theorie- und einem großen Praxisteil dienen die Seminare vor allem Verarbeitern, die sich in diesem Bereich weiterbilden und so dem wachsenden Bedarf gerecht werden wollen.

Im theoretischen Teil werden unter anderem die Anforderungen der DIN 18040-1/2 und der Landesbauordnungen aufgezeigt. Im Fokus steht zudem das Verhältnis von Mehrwert und Aufwand bei der Umsetzung von Nullschwellen. Nutzerfreundlichkeit und Akzeptanz bieten dabei Wettbewerbsvorteile, die über die reine Barrierefreiheit hinausgehen.

Im Praxisteil, der in Gruppen von maximal zwölf Personen durchgeführt wird, erleben die Seminarteilnehmer, welche Arbeitsschritte für die Montage einer bodenebenen Kunststoff- und Holzbalkontür erforderlich sind, wie gering der Mehraufwand ist und wie barrierefreie Elemente abgedichtet werden. Ein Einblick in die Prüfabläufe nimmt mögliche Zweifel an den Leistungseigenschaften von bodenebenen Elementen.

Die Teilnehmer können die vieldiskutierte Überrollbarkeit von Nullschwellen hautnah beim eigenen Versuch mit dem Rollstuhl erfahren.



Foto: pixabay

Der Bedarf an barrierefreien Türen steigt; wer sich darauf vorbereiten möchte, ist beim Seminar der Firma Grundmeier richtig.

Termine:

- Donnerstag, 01.10.2020: 9.00–16.30 Uhr
- Dienstag, 27.10.2020: 9.00–16.30 Uhr
- Dienstag, 10.11.2020: 9.00–16.30 Uhr

Alle Termine finden in Gütersloh bei der Firma Grundmeier statt. Die Teilnahme ist kostenlos und beinhaltet das Seminar, Verpflegung und ein Teilnahmezertifikat.

www.nullschwelleseminar.de



VEKAMOTION 82

Mehr Licht. Mehr Raum. Mehr Möglichkeiten.

Unser Antrieb ist es, Produkte besser zu machen, effizienter, durchdachter. Nur so kann für VEKA Partner ein echter Wettbewerbsvorteil entstehen. Wie mit der VEKAMOTION 82: Ein neuentwickeltes Hebe-Schiebetürsystem mit einer einzigartigen Konstruktion in zwei Varianten sowie vielen innovativen Detaillösungen. Dazu effizient zu fertigen und sicher zu montieren. Eben 100 % VEKA-Qualität.

Informieren Sie sich. Auf vekamotion82.de.



Das Qualitätsprofil

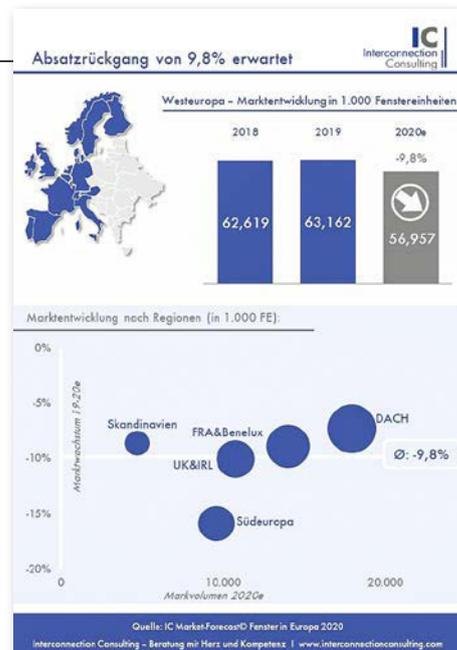


ICC ERMITTELT

DACH-Region kommt am besten durch die Krise

Der Absatz am westeuropäischen Fenstermarkt wird 2020 um 9,8% zurückgehen. Der Absturz der Branche, verursacht durch die Covid-19-Krise wird auch 2021 ungebremst fortgesetzt. Bis das Marktvolumen das Vorkrisenniveau wieder erreicht haben wird, werde es noch lange dauern, so eine Studie von Interconnection Consulting. Bis 2023 jedenfalls wird das Marktvolumen in den untersuchten Märkten von 19 Mrd. Euro auf 17,9 Mrd. Euro zurückgehen. Hauptleidtragender ist dabei die **Region Südeuropa** (Italien, Spanien, Portugal), die 2020 einen Rückgang von 15,6% in Menge einfahren wird. Erst 2022 werde eine Erholung des Marktes stattfinden. Von 2019 bis 2023 wird der Umsatzrückgang des Fenstermarktes in Südeuropa 3,7% pro Jahr betragen. Keine guten Aussichten gibt es auch für das **Vereinigten Königreich & Irland**: Auch hier wird der Rückgang 2020 des Fensterabsatzes im zweistelligen Bereich liegen. Der Absturz wird sich 2021 noch beschleunigen. Neben der Pandemie-Krise schlägt dabei auch die Unsicherheit aufgrund des Brexits auf die Laune von Investoren.

Ganz erheblich wird es den Markt **Frankreich & Benelux** treffen. Liegt der Rückgang für dieses Jahr noch im einstelligen Bereich, wird dieser 2021 voraussichtlich ein Absatzminus von 12,2% aufweisen. In den nordischen Ländern (**Norwegen, Schweden, Dänemark, Finnland**) wird der Rückgang 2020 8,6% betragen, wobei Schweden (-9,8%) und Finnland (-9,5%) die stärksten Einbrüche erleben. Die Studie prognostiziert für Schweden mit einem durchschnittlichen Rückgang von 2,5% pro Jahr bis 2023 die schlechtesten Aussichten in dieser Region. Die **DACH-Region** (Deutschland, Schweiz, Österreich) kommt deutlich am besten durch die Krise. Die Studie prognostiziert, dass bis 2023 das Vorkrisenniveau fast wieder erreicht werden kann. Der Wohnbau ist mit rund zwei Dritteln des Marktvolumens das größere Geschäftsfeld für den Fensterabsatz in Westeuropa. Der starke Rückgang im Neubaubereich (-3,6% jährlich bis 2023) kann teilweise vom Renovierungssektor aufgefangen werden, der nur weniger stark sinkt (-1,9% jährlich bis 2023) und mit einem Anteil von 69% der wichtigere Geschäfts-



zweig ist. Im Bereich des Rahmenmaterials liegt Metall mit einem Umsatz von 6,4 Mrd. Euro an erster Stelle gefolgt von PVC mit rund 4,9 Mrd. Euro. Andersrum sieht es bei den Absatzzahlen aus. Hier kann PVC sogar seit vielen Jahren seine dominante Stellung ausbauen und liegt mittlerweile bei einem Marktanteil von 43%, während der Metall-Anteil seit 2010 rückgängig ist und 2020 bei 26% liegt, dies gilt auch für Holzfenster. Als Kombination der Werkstoffe Holz und Aluminium jedoch sind beide Materialien wieder en vogue. Lag der Marktanteil von Holz-Alu 2010 noch bei 7,9%, so wird dieser Anteil 2020 bereits auf 11,4% kommen.

www.interconnectionconsulting.com

SCHÜCO

„So schlimm wie befürchtet ist es nicht gekommen.“

Die Schüco Gruppe erwirtschaftete 2019 einen Umsatz von 1,75 Mrd. Euro und kann damit im Jahresvergleich eine Steigerung von knapp 5% vermelden. Die Investitionssumme lag bei knapp 48 Mio. Euro (2018 rund 60 Mio.), das Eigenkapital der Gruppe liegt unverändert bei rund 70%. Auf den Geschäftsbereich Metallbau (Aluminium und Stahl) entfällt ein Umsatzanteil von 1,49 Mrd. Euro (+5,3%). Der Werkstoff Stahl erfreute sich 2019 einer gestiegenen Nachfrage und verzeichnete ein zweistelliges Wachstum. Die Geschäfte in Deutschland stiegen von 497 auf 530 Mio. Euro (+6,6%). Der Geschäftsbereich Kunststoff konnte an die Performance des Metallbaus abermals nicht ganz anknüpfen – mit einem Umsatz von 272 Mio. Euro meldet die Po-



Andreas Engelhardt, CEO der Schüco International KG

lymer Sparte ein Umsatzplus von 1,5%. In Deutschland liegt der Umsatz auf Vorjahresniveau (108 Mio. Euro). Anfang 2020 rechnete Schüco in Deutschland noch mit einem positiven Marktumfeld durch das niedrige Zinsniveau und registrierte international stabile Marktumfelder mit Wachstumspotenzial. Die Auswirkungen der Corona-Pandemie seien aber spürbar, heißt es. Zwar arbeiten die Produktionen in Weißfels und Borgholzhausen sowie alle Logistikbereiche unvermindert weiter. Schüco musste aber weltweit Umsatzeinbußen hinnehmen, die im April und Mai dann auch den deutschen Markt erreichten. „So schlimm wie befürchtet ist es aber für Schüco nicht gekommen“, sagt Schüco-Chef Andreas Engelhardt. Der Konzern werde

noch einige Monate die Auswirkungen der Corona-Pandemie spüren, aber in China arbeite man bereits wieder unter Vollast. Derzeit mache man in kaufmännischen und technischen Teilbereichen von der Kurzarbeit Gebrauch. Damit wolle man den durch das Virus verursachten gravierenden wirtschaftlichen Folgen wirksam begegnen und Arbeitsplätze schützen. Ziel sei es, zusammen mit den Kunden gestärkt aus dieser Krise hervorzugehen. Deshalb fokussiere man sich auf die Entwicklung neuer Systeme und produktübergreifende Projekte. www.schuco.com

Anzeige

Partnerschaft, auf die man sich verlassen kann!

„Mit GAYKO haben wir eine Partnerschaft, die so gelebt wird. Und daraus resultiert das Vertrauen in GAYKO, deren Mitarbeiter und in die Produkte.“

Jochen Blatz, www.ic-helm.de

HELM FENSTER, TÜREN, TORE

GAYKO BESSERE FENSTER UND TÜREN

GAYKO-Fachpartner seit 2010



GENERATIONENWECHSEL

52 Jahre an der Spitze

Brigitte Vöster-Alber ist aus der Geze-Geschäftsführung ausgeschieden und wechselt zum 1. Januar 2021 in den Aufsichtsrat. Die geschäftsführende Gesellschafterin leitete 52 Jahre das operative Geschäft. Marc Alber, Andrea Alber und Sandra Alber sowie Tomislav Jagar arbeiten bereits erfolgreich in der Geschäftsleitung zusammen und führen diese seit Juli 2020 gemeinsam fort.

Vöster-Alber hat deutsche Wirtschaftsgeschichte geschrieben. Nach dem frühen Tod des Vaters und des Großvaters übernahm sie mit nur 24 Jahren die Geschäftsführung des bereits international erfolgreichen Ski- und Bauprodukteherstellers. Eine Frau an der Spitze eines Unternehmens war damals eine Seltenheit – heute sind Frauen in Führungspositionen bei Geze selbstverständlich. Als Familienunternehmerin der 5. Generation setzte sie neue Impulse, modernisierte das Produktportfolio und gründete Tochtergesellschaften weltweit. Ihr Mann Hermann Alber stand ihr dabei sowohl privat als auch 31 Jahre in der Funktion des Geschäftsführers Technik zur Seite. Gemeinsam machten sie das Unternehmen zu einem der führenden Global Player für Hightech-Systeme an Türen und Fenstern.

Für ihr Lebenswerk hat Brigitte Vöster-Alber zahlreiche Auszeichnungen erhalten: 2009 wurde ihr das Bundesverdienstkreuz am Bande verliehen. 2013 erhielt sie die Ehrenbürgerwürde der Stadt Leonberg. 2016 bekam sie die Wirtschaftsmedaille des Landes Baden-Württemberg verliehen, zudem ehrte sie die Konrad-Adenauer-Stiftung mit dem Preis „Soziale Marktwirtschaft 2016“.



Foto: GEZE GmbH

Brigitte Vöster-Alber ist aus der Geze-Geschäftsführung ausgeschieden und wechselt in den Aufsichtsrat.

www.geze.com

2. Generation übernimmt bei Sunflex

Nach über 33 Jahren Unternehmensführung zieht sich Ernst Schneider komplett aus der Geschäftsführung der Sunflex Aluminiumsysteme GmbH zurück. Der Gründer übergibt mit diesem Schritt an seine drei Kinder Dennis Schneider, Nicolas Schneider und Melanie Feldmann. Bereits seit Januar 2019 unterstützen sie ihren Vater in der Unternehmensleitung. Dennis Schneider, der bisher in der Verantwortung als Geschäftsführer Marketing und Vertrieb stand, hat seit dem 1. Juli 2020 die Aufgaben seines Vaters übernommen. Somit bleibt das Traditionsunternehmen insgesamt in familiärer Hand. Nicolas Schneider ist weiterhin in der Geschäftsführung für die Produktion und Logistik verantwortlich und Melanie Feldmann verantwortet Finanzen und Personalmanagement.

Ernst Schneider zieht sich aus der Geschäftsführung der Sunflex Aluminiumsysteme GmbH zurück.

„Ich bin stolz auf die Leistungen meines Vaters und sein Vertrauen in uns, sein Lebenswerk fortzuführen“, erklärt Dennis Schneider.

Begonnen hat Ernst Schneider im Jahr 1976 mit einer kleinen Firma für Rollläden, Vordächer, Markisen und Wintergärten. 1986 gründete er dann die Sunflex, mit der er sich auf die Entwicklung, Produktion und den Vertrieb von Faltschiebe-Systemen spezialisiert hat. Das Unternehmen hat sich zu einem Global Player entwickelt mit Vertriebs- und Produktionsstandorten in Dubai, Südafrika, USA, Thailand, Mexiko und China. Jetzt werden neben den Faltschiebe-Systemen, Horizontal-Schiebe-Wänden, Schiebe-Dreh-Systemen und Schiebe-Systemen auch Terrassendächer angeboten.

www.sunflex.de

SOLARLUX

Oberflächen mit Remmers Garantie

Maßgeschneiderte Holz und Holz/Aluminium-Systeme mit facettenreichen Farbpaletten und Oberflächen werden bei Solarlux ab jetzt standardmäßig mit der Remmers System Garantie (RSG) ausgeliefert. Sie verspricht: Zehn Jahre kein Sanierungsanstrich. Der Faltschließer beschichtet in hochmodernen Anlagen selbst. Der Lackiervorgang umfasst bis zu vier Beschichtungen. Das Ergebnis: Holzoberflächen in Möbelqualität. Dabei kommt bei Solarlux im Standard die Premiumqualität von Remmers zum Einsatz. Fachbetrieben, die in regelmäßigen Kontrollen eine gleichbleibend hohe Qualität der Beschichtung nachweisen können, gewährt Remmers die Vergabe der RSG an ihre Endkunden. Solarlux konnte die fachgerechte Anwendung der Farben belegen. Zudem tastet der Lackierroboter im Vor- und Endlackiervorgang per Laserscanner die Oberflächen ab, wodurch eine absolut gleichmäßige Lackschicht sichergestellt wird. Auch alle weiteren Qualitätskriterien hat der Hersteller erfüllt und ist somit zertifizierter Remmers Partner.



Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Die moderne Beschichtungsanlage bei Solarlux ermöglicht maximale Flexibilität und garantiert höchste Qualität.

Solarlux Endkunden können nun für eine Vielzahl von Farben die RSG auf die Oberfläche ihres Holzsystems in Anspruch nehmen. Sie garantiert einen Sanierungsintervall von mindestens zehn Jahren. Handelspartner profitieren jedoch weiterhin von der Flexibilität des Unternehmens: Damit ein neues System in jedem Fall optimal zu bereits vorhandenen Fenstern oder Türen passt, bietet Solarlux alle Produkte auch in Farben von Sikkens, Adler, Teknos oder anderen namhaften Herstellern an.

Weil Nachhaltigkeit seit Gründung des Familienunternehmens eine wichtige Rolle spielt, kommen Lacke auf Wasserbasis zum Einsatz. Darüber hinaus wurde die energieschonende Produktion nach der Umweltnorm ISO 14001 zertifiziert. Dem Umweltbewusstsein entsprechend kommen die verarbeiteten Hölzer aus nachhaltiger Forstwirtschaft und sind FSC- oder PEFC-zertifiziert.

www.solarlux.de

Anzeige



WINTERGARTEN-DACHKLAPPEN.de

FENSTERBAU FRONTALE: NEUE TAGESFOLGE

Jetzt schon an 2022 denken!

Die Weltleitmesse für Fenster, Türen und Fassaden bereitet ihre nächste Ausgabe vor: Für die FENSTERBAU FRONTALE 2022 hat die Anmeldephase für Aussteller begonnen. Wer sich bis Ende Oktober anmeldet, profitiert von einem Frühbuchervorteil und kann jetzt seinen Platzierungswunsch äußern. Messeleiterin Elke Harreiß: „In Zukunft wird der Bedarf an Informationen und Austausch so groß sein wie nie. Wir möchten gemeinsam mit der Branche die Zukunft gestalten und arbeiten voller Engagement daran, zur FENSTERBAU FRONTALE 2022 wieder eine Plattform für ein Wiedersehen und die (Re-)Intensivierung von Geschäftskontakten zu bieten. Wir freuen uns auf die Aussteller, die Teil der Weltleitmesse sein möchten!“ Die Veranstaltung findet von **Dienstag**, den 29.03 bis **Freitag**, den 1.04.2022 statt – nicht mehr wie gewohnt von Mittwoch bis Samstag.



Foto: NuernbergMesse / Helko Stahl

www.frontale.de/anmeldung

OLIVER FREY LÄDT EIN

Netzwerk Fenstertage Rosenheim

Am 07. und 08.10.2020 organisiert Oliver Frey in Rosenheim die Netzwerk Fenstertage im Happinger Hof mit einem abwechslungsreichen Vortragsprogramm. Frey will damit seinen Netzwerk-Partnern exklusiv die Gelegenheit geben, sich innerhalb der Branche auszutauschen. Nachdem die vom ift veranstalteten Rosenheimer Fenstertage jetzt einem digitalen Fenstertag weichen müssen, will Frey damit die Netzwerk-Lücke für max. 100 Personen füllen. Frey versichert: „Selbstverständlich werden wir die bei unserem Event gültigen Hygiene- und Abstandsregeln wegen Covid-19 einhalten.“ Aber „wir wollen die Unternehmer, Geschäftsführer sowie Führungskräfte von unseren Netzwerk-Partnern sehr gerne im Herbst diesen Jahres zum gemeinsamen Netzwerken treffen.“

Auf dem Programm steht Christian Schwarzer, Trainer und Motivationscoach, der über Motivation und Ziele im Leistungssport und im Unternehmen berichten wird. Dr. Constantin Greiner von der Munich Strategy wird den Stresstest Fensterbranche 2020 vorstellen. Und schließlich wird Heiner Brand, ehemaliger Handballtrainer, Unternehmer und Key-Note Speaker Wege zur Höchstleistung als Erfolgsmodell für die Wirtschaft aufzeigen.

www.netzwerk-frey.de

IFT FENSTERTAGE WERDEN ZUM ONLINE-DIALOG

Kein Branchentreff in Rosenheim

Beim ift Rosenheim ist man zum Entschluss gekommen, die Fenstertage 2020 abzusagen, denn „alles was die Fenstertage ausmacht – volle Vortragssäle, dichtes Gedränge in den Pausen, intensives persönliches Networking, ein feucht-fröhlicher Festabend“ – könne nicht mit einem guten Gewissen durchgeführt werden. Trotz der Absage entwickelt das ift derzeit ein digitales Format, das am 8.10.2020 Premiere feiert – den „Rosenheimer

Online-Dialog“. Im Rahmen dessen plant das Institut einen zweieinhalbstündigen Livestream, bei dem drei aktuell dringliche Themen (werden Anfang August veröffentlicht) präsentiert und diskutiert werden. Am Nachmittag werde dann zusätzlich ein „Digitaler Meeting-Point“ angeboten. Die Kosten werden für den Online-Dialog und den Digitalen Meeting-Point werden mit 195 Euro zzgl. MwSt. angegeben. Am Vortag, also am 7.10.2020,



Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Einen vollen Saal Bayern im Rosenheimer Ku'Ko wird es so schnell nicht mehr geben.

findet neben der Vorstandssitzung und der Mitgliederversammlung auch die Jahres-Pressekonferenz in einem Online-Format statt.

www.ift-rosenheim.de/web/rosenheimer-online-dialog

Anzeigen



Vermietung und Verkauf

- Minikräne
- Anhängerkräne
- Teelader
- Smartlifte
- Sauganlagen
- Möbel- u. Bauaufzüge



www.upcranes.de

upCranes • Siegfried Ferstl • Josef-Binner-Str.1 • 93155 HEMAU
Tel. (09491) 90 39 41 • Fu (0160) 94 95 38 80 • mail: info@upcranes.de

DAS MÜSSEN EXPORTIERENDE FENSTERBAUER ZUM BREXIT WISSEN

In unserer letzten Ausgabe (07/2020) haben wir darüber berichtet, was mit dem CE-Kennzeichen passiert, wenn das Vereinte Königreich (UK) nicht mehr Teil der EU ist. Dabei wurde auf eine Übergangszeit bis zum 31.12.2020 verwiesen. Jetzt gibt es allerdings dazu ein wichtiges Update: Die Vereinbarung der Anerkennung der CE-Kennzeichnung und freiem Marktzugang CE-gekennzeichneter Produkte wurde mit dem europäischen Normungsinstitut CEN bis zum 31.12.2021 verlängert. Für die Zeit danach wurde eine „transition period“ (Übergangsfrist) angekündigt. Über Beginn und Ende dieser Übergangsfrist ist noch nichts bekannt. Nachstehend der Link zur UKCA-Kennzeichnung auf der Website der britischen Regierung:



Foto: ift Rosenheim

www.gov.uk/guidance/prepare-to-use-the-ukca-mark-after-brexit



PERSONALIEN

Weinig: Axel Steiger verstärkt Vorstand

Der Anlagenbauer Weinig hat einen neuen Finanzvorstand. An der Seite des Vorstandsvorsitzenden Gregor Baumbusch und des Technikvorstandes Dr. Mario Kortd verantwortet Axel Steiger seit 1. Juli 2020 als CFO den Bereich Finanz- und Rechnungswesen. Steiger war nach seiner Ausbildung zum Bankkaufmann und seinem BWL-Studium in verschiedenen international agierenden Unternehmen beschäftigt, zuletzt als CFO bei einem Hersteller von Hartfolien.

www.weinig.com

Oknoplast: Pieske entlastet GF Eberhard

René Pieske ist der neue Leiter der Kundenbetreuung der deutschen Niederlassung des Fenster- und Türenherstellers aus Polen. Der Geschäftsführer von Oknoplast Deutschland, Jens Eberhard, hatte die Abteilung zuvor kommissarisch geleitet und kann die Verantwortung nun an den Industriewirt mit beruflichen Stationen bei dpi-türdesign und Oliva GmbH übergeben. Bei Oknoplast in Ibbenbüren leitet der gelernte Industriewirt nun ein Team, das zuletzt von sechs auf acht Mitarbeiter aufgestockt wurde.

GF Eberhard ist überzeugt, dass Pieske den Aufgaben bestens gewachsen sei. Dazu zählen die Optimierung der Kundenzufriedenheit ebenso wie der Ausbau des Produkt- und Serviceangebotes und die kontinuierliche technische und verkaufsorientierte Schulung des Innendienstes für die Marken Oknoplast sowie Aluhaus (Aluminium-Haustüren und -Fenster). Die dritte Marke innerhalb der Oknoplast Gruppe, WnD (Kunststoff-Fenster und -Türen überwiegend für den Objektbereich), wird weiterhin von der Kundenbetreuung am Stammsitz in Łódź, Polen betreut. Zuletzt hatte Oknoplast seine digitalen Services um das Fach-



René Pieske

Foto: Oknoplast

händlerportal MyOknoplast sowie die neue webbasierte Kalkulationssoftware Pref-Web erweitert. Für Pieske wird es nun auch darum gehen, die Stammkunden bei der Nutzung dieser Angebote optimal zu unterstützen und die digitale Transformation weiter voranzutreiben.

www.oknoplast.de

Roto: Piqueur wird Deventer-Chef

Mike Piqueur (58) hat am 1. Juli 2020 die Leitung des Dichtstoff-Experten Deventer übernommen. Der bisherige Geschäftsführer Lüder Pflügner, der diese Position seit über 13 Jahren ausübte, geht in den Ruhestand. Die Deventer-Gruppe als Mitglied der Division FTT (Fenster- und Türtechnologie GmbH) verfügt neben dem Stammsitz in Deutschland (Berlin) über weitere Produktionsstätten in den Niederlanden, Polen und Russland. Insgesamt beschäftigt der Anbieter von Dichtungen aus Thermoplastischen Elastomeren (TPE), spezifischen PVC-Rezepturen und Silikonkautschuk rund 200 Mitarbeiter. Der neue Deventer-Chef ist, wie es heißt, ein Markt-, Branchen- und Roto-Kenner „par excellence“. Der in Amsterdam geborene Piqueur trat bereits 1985 als Produktmanager Export bei dem Bauzulieferer in Leinfelden ein. Nach mehreren Stationen führt er seit Ende 2000 bis heute das jetzige Geschäftsgebiet Westeuropa mit den Ländern / Regionen Großbritannien, Irland, Skandinavien und BeNeLux. Eine „ebenso dauerhafte wie kraftvolle Systemkompetenz-Offensive“ sieht Piqueur als einen seiner wichtigen Arbeitsschwerpunkte. Auch wolle er die Internationalität des Dichtprofil-Geschäftes erhöhen und sich um die aktive Positionierung beim Thema „Nachhaltigkeit“ bemühen.



Mike Piqueur

Foto: Roto

www.roto.de

PU-SCHAUM

12 fatale Fehler und wie Sie sie vermeiden

Seinen 10. Geburtstag feiert das PU-Schaum-Infocenter mit einem neuen Webauftritt. Die Internetseite bietet noch mehr produktneutrale Informationen zur Arbeit mit PU-Schaum und den gängigen Schaumarten. Ganz neu ist das Kapitel „12 fatale Fehler und wie Sie sie vermeiden“. Dabei wurden die möglichen Ursachen klassischer Anwendungsfehler, wie zum Beispiel ungenügend expandierenden Schaum, zusammengetragen. „Jeder Hand- und Heimwerker findet hier ein erstes Analysetool, wenn er Probleme bei der Verarbeitung hat“, erklärt Antje Ebner vom PU-Schaum-Infocenter. Neu sind auch 14 Seiten zu typischen Verwendungen von PU-Schaum bei Bau und Sanierung. Bei den FAQs werden über 50 häufige Fragen ausführlich beantwortet.



Foto: www.pu-schaum.center

Der PU-Schaum wirkt breiig und kann so kein homogenes feinzelliges Schaumbild bilden? Den Grund dafür erfährt man auf der Website.

www.pu-schaum.center

Anzeigen

Software für Fenster · Türen · Fassaden

Angebots- und Auftragsbearbeitung

PICOS software

PICOS GmbH
Mühlgasse 12
D - 77933 Lahrbach
Tel.: +49 (0)7821 9199 0
info@picos-software.com
www.picos-software.com

- Konstruktion
- U-Wert-Berechnung
- Zeichnung
- Statik
- Schnittp Optimierung
- Kalkulation
- Fertigung-/Kontrolle
- Maschinensteuerung
- Eigene Profile
- ...

praxisnah und einfach



GAYKO-Fachpartner seit 2003

Partnerschaft, auf die man sich verlassen kann!

„Die enge Zusammenarbeit mit langjährigen Mitarbeitern bei GAYKO ermöglicht einen schnellen, guten Kommunikationsfluss.“

Björn Kraemer, www.alstertaler-hamburg.de

Alstertaler
Fenster + Türentechnik GmbH

GAYKO
BESSERE FENSTER UND TÜREN

C. R. LAURENCE

Neuer Vertriebspartner von dormakaba

Seit Juli ist C. R. Laurence of Europe offizieller Vertriebspartner der dormakaba Deutschland GmbH. Im Schwerpunkt wurden die Glassysteme des Herstellers ins CRL Sortiment aufgenommen. „Wir freuen uns sehr, dass dormakaba uns als Partner gewählt hat“, so Dominik Hinzen, Geschäftsführer von C. R. Laurence of Europe. „Wir können so unser Angebot rund um Glastüren mit hochwertigen Produkten ergänzen.“



Foto: C.R. Laurence of Europe

Dominik Hinzen, GF von C.R. Laurence of Europe

Über 240 verschiedene dormakaba Produkte werden zu Beginn direkt ab Lager verfügbar sein, weitere auf Anfrage. Im Fokus sind folgende Produktsegmente: manuelle Schiebetürsysteme und Drehtürsysteme, Beschläge für Ganzglasanlagen, Klemmprofile, Türschielen, Bodentürschließer.

www.crl.eu

AGC INTERPANE

Messeteilnahme jetzt abgesagt

Der Glasproduzent und Glasveredler AGC Interpane hat seine Teilnahme an der Bau 2021 abgesagt. Damit zieht sich ein weiterer großer Aussteller zurück. Grund sei die weiterhin unsichere Lage in der Corona-Pandemie, so das Unternehmen.

Der Glasanbieter betont jedoch, dass die Absage der Messeteilnahme an der BAU 2021 durchaus kein Abschied für immer sei: Man hoffe im Jahr 2023 mit vielen Innovationen und Produkten in einem gesunden und sicheren Umfeld als Aussteller wieder mit dabei zu sein.



www.interpane.com

MESSE MÜNCHEN | BAU

Glasstech Asia übernommen

Die BAU weitet ihr Netzwerk in Asien aus: Mit der Glasstech Asia / Fenestration Asia erwirbt die Messe München eine wichtige Fachmesse für Glasproduktion, -verarbeitung und -maschinen

im ASEAN-Raum. Die Premiere soll im November 2020 in Bangkok stattfinden. Damit setzt die BAU ihr Engagement in Asien

fort und stärke sowohl die BAU China als führende Branchenplattform in Asien wie auch die Weltleitmesse BAU in München. Die Glasstech Asia / Fenestration Asia findet jährlich statt und rotiert zwischen mehreren Staaten Südostasiens.

www.bau-muenchen.com/de

PROGNOSE FLACHGLASMARKT

Ein Minus von 4,3 Prozent erwartet

Auch die deutschen Glashersteller sind von den Auswirkungen der Corona-Pandemie betroffen: Um 4,3 Prozent werde der Umsatz der Branche in 2020 zurückgehen. Zu diesem Ergebnis kommt eine Marktanalyse des Bundesverbandes Flachglas e.V. (BF). Dazu Jochen Gröne-gräs, Geschäftsführer des BF: „Ein Rückgang im Baubereich wird wohl zeitverzögert, aber mit Sicherheit einsetzen. Nach dem



Wachstum in den letzten beiden Jahren und einem Umsatzplus in 2019 von 1,3 Prozent erwarten wir für 2020 erstmals wieder ein Minus.“ In 2019 fertigten die rund 26 000 Mitarbeiter der Flachglasbranche Produkte mit einem Wert von ca. 2,64 Mrd. Euro. Für 2020 rechnet der BF mit einer Umsatzabnahme von -4,3% auf ca. 2,52 Mrd. Euro. Die Marktanalyse des BF prognostiziert einen Rückgang der in Deutschland abgesetzten Isolierglasmenge von -3,4%.

Auch andere Flachglasprodukte sind vom erwarteten Umsatzrückgang betroffen. Für beschichtetes Glas wird ein Minus von 3,3% erwartet, bei Floatglas -4,1%, bei ESG -9,8% und bei VSG -1,9%. Das bedeutet, der Anteil von Sicherheitsglas bei Fenstern steigt im Vergleich weiter an. Die Studie steht zum kostenlosen Download, siehe QR-Code rechts..



Anzeige

Lösungen für den konstruktiven Glasbau

Das Original in Funktion + Design
Bewährte Punkthalter + Verbindungssysteme
 gebo glas-elemente-befestigungssysteme

D-74382 Neckarwestheim Tel. 07133-20260-3 • Fax: 07133-20260-55
 info@gebo-net.com • www.gebo-net.com

SCHWESTERPORTAL GW-NEWS.EU

Über 5000 Follower

An dieser Stelle ein extragroßes Dankeschön an unsere über 5000 Follower und User, die regelmäßig unsere Facebook-Seite www.facebook.com/gwnews.eu besuchen. Wir freuen uns, dass wir mit der Facebook-Seite unserer englischsprachigen Website www.gw-news.eu den Meilenstein von 5000 Followern geknackt haben. Besuchen Sie uns doch einmal auf



www.gw-news.eu

Bild: Getty Images / Illerlok_XoFms

MERCK | GUARDIAN GLASS

Partner bei schaltbaren Gläsern

Die Merck AG hat in Bezug auf ihre schaltbaren eyrise Gläser die strategische Partnerschaft mit Guardian Glass bekannt gegeben und will so den Kundstamm seines Liquid Crystal Windows-Geschäfts um zusätzliche Vertriebskanäle erweitern. „Die Partnerschaft von Merck und Guardian Glass ermöglicht es uns, eine vollständige Palette von Lösungen für Fassaden anzubieten“, so Guus Boekhoudt, General Manager von Guardian in Europa.



www.eyrise.com

SUNGLASS

Sangalli nun am Steuer

Foto: sunglass industry



Giacomo Sangalli, der neue Geschäftsführer der sunglass industry s.r.l.

Die italienische sunglass industry, eine sedak Tochter, hat Giacomo Sangalli zum Geschäftsführer ernannt und holt sich so einen erfahrenen Branchenkenner ins Management. Der 43-jährige Italiener war in den letzten 15 Jahren bei internationalen Firmen der Glas- und Fassadenbranche tätig. „Ich freue mich auf die spannenden und herausfordernden Aufgaben. Gebogenes Glas in jeglicher Freiform für die Architektur zu liefern, ist eines der schwierigsten Verfahren in der Glasverarbeitung“, so Giacomo Sangalli. Er ist bereits seit

Oktober 2019 bei sunglass, wo er bisher als Betriebsleiter die Organisation der Fertigung betreute.

www.sunglass-industry.com

FENZI

Neues Logistikzentrum eröffnet

Selbst in diesen schwierigen Zeiten der Covid-19-Pandemie investiert die Fenzi-Gruppe, einer der weltweit führenden Hersteller von Dichtstoffen für die Isolierglas-Fertigung, in die Zukunft. Am Hauptsitz in Tribiano (bei Mailand), der strategischen Drehscheibe des Konzerns, wurde jetzt ein neues Logistikzentrum eröffnet. Mit mehr als 15 000 m² ist die neue Anlage hochautomatisiert und mit modernsten Technologien ausgestattet, um den Rohstoff- und Versandfluss optimal zu digitalisieren und so die Rückverfolgbarkeit zu verbessern. Mit der Investition will Fenzi einen noch effektiveren Kundenservice erreichen.



Das neue Logistikzentrum der Fenzi Gruppe in Tribiano ermöglicht einen schnelleren Kundenservice.

Foto: Fenzi Group

www.fenzigroup.com

**AGC INTERPANE****NICE TO HAVE IS A MUST**

Unsere Verglasungen tragen das C2C™-Siegel:

ipasol - Stopray - iplus - Clearlite - Clearvision
Stratophone - Stratobel - Clearlight - Pyrobel
Lacobel - Matelac - Matelux - Mirox - Imagin

Wir bieten Ihnen ökologisch wertvolle Produkte, die in Kreisläufe gehen, statt am Ende entsorgt zu werden. Sie erhalten so einen hohen Mehrwert bei der Umweltzertifizierung von Gebäuden.

Als einziger Glashersteller weltweit bietet die AGC Gruppe bereits seit 10 Jahren ein breites Portfolio an Cradle to Cradle™ zertifizierten Glasprodukten. Unser klares Bekenntnis zu Verantwortung, Nachhaltigkeit und Klimaschutz.

AGC INTERPANE – Bildungspartner des C2C LAB, Berlin

INTERPANE GLAS INDUSTRIE AG
Telefon: +49 5273 8090
info@interpane.com
www.interpane.com

IFT ROSENHEIM BIETET PRÜFUNGEN NACH DIN/TS 18194 AN Regelwerk zur Einbruchhemmung für Tore verfügbar

Als einzige nationale Prüfgrundlage zur Klassifizierung der Einbruchhemmung für Tore steht aktuell die Technische Spezifikation DIN/TS 18194 zur Verfügung. Mit Ausgabedatum Juli 2020 ersetzt sie den Entwurf der DIN SPEC 18194 vom Oktober 2019. Das Dokument legt die Anforderungen, Prüfverfahren und Klassifizierungssysteme der einbruchhemmenden Eigenschaften entsprechend der Produktnorm für Tore EN 13241 fest. Prüfungen wie auch eine Produktzertifizierung nach DIN/TS 18194 kann das ift Rosenheim im Rahmen seiner flexiblen Akkreditierung durchführen. Auf Basis dieser Prüfungen ist mit einer zusätzlichen Zertifizierung die Aufnahme des Herstellers in die KPK-Liste „Geprüfte und zertifizierte einbruchhemmende Türen/Tore“ der Landeskriminalämter möglich. Neben Fenstern und Türen zählen Tore zu den wesentlichen Angriffszielen für Einbrecher. Allerdings beschreiben die europäischen Normen der Reihe EN 1627 bis EN 1630 nur Anforderungen, Prüfungen und Klassifizierungen einbruchhemmender Fenster und Türen. Der jeweilige Anwendungsbereich Tore wird ausgeschlossen. Die Arbeiten für eine EN-Norm zur Prüfung und Klassifizierung einbruchhemmender Tore ruhen weitestgehend. Deutsche Gremien erarbeiteten deshalb den im Oktober 2019 erschienenen nationalen Entwurf der DIN SPEC 18194. Die DIN/TS 18194 trägt damit den Produktbesonderheiten von Toren im Bereich Einbruchhemmung für Tore, die in gewerblichen und Wohnbereichen Rechnung.



Foto: ift Rosenheim

**K.-o.-Kriterium bei der Torprüfung:
durchgangsfähige Öffnung nach Flächenangriff.**

www.ift-rosenheim.de

WAREMA SEMINAR BIETET QUALIFIZIERUNG FÜR NACHFOLGER Weiterbildung für die nächste Generation

Motivierte und fähige Nachfolger für ihre Handwerksbetriebe zu finden, gehört für viele Unternehmer heute zu den großen Herausforderungen. Oft ist der eigene Nachwuchs bestens qualifiziert, scheut aber die Übernahme des elterlichen Betriebs. Als Familienunternehmen, das sich mit dem Thema Generationenwechsel bestens auskennt, unterstützt Warema seine Kunden mit einem umfassenden Lehrgang für Nachfolger.

Anfang dieses Jahres ging der dritte Lehrgang „Der Weg zum erfolgreichen Unternehmer – Qualifizierung für Nachfolger“ zu Ende. Zur Abschlussveranstaltung, bei der die Warema Vorstandsvorsitzende Angelique Renkhoff-Mücke eine Ansprache hielt, waren auch die Eltern der Teilnehmer eingeladen. „Unsere Partner bei ihrer Nachfolgeregelung zu unterstützen, ist für uns eine Herzensangelegenheit“, so Angelique Renkhoff-Mücke. „Nachdem ich selbst Warema von meinem Vater übernommen habe und dabei einige Herausforderungen meistern musste, kann ich mich sehr gut in die Nachfolgeregeneration hineinversetzen. Es ist mir wichtig, sie nicht mit ihren Sorgen und Fragen allein zu lassen, sondern ihr vor allem dort beizustehen, wo die Universitäten an ihre Grenzen stoßen.“ Warema hat dieses Kursangebot speziell für Nachfolger geschaffen, die innerhalb der nächsten drei Jahre den Betrieb übernehmen werden. Der nächste Lehrgang für max. 12 Teilnehmer startet im September. Er besteht aus neun zweitägigen Modulen, die jeweils freitags und samstags stattfinden.



Foto: Warema

„Unsere Partner bei ihrer Nachfolgeregelung zu unterstützen, ist für uns eine Herzensangelegenheit“, so Angelique Renkhoff-Mücke.

www.warema.de

ALFRED BRASSE ERÖFFNET 100. SOMFY EXPERTEN-ONLINESHOP Online shoppen und trotzdem lokal kaufen

Foto: Somfy



Die feierliche Eröffnung des 100. Somfy Experten-Onlineshops ließ sich auch Kathrin Härtel nicht entgehen. Unter den gebotenen Corona-Regeln überreichte die Außendienstmitarbeiterin von Somfy drei große Ballons in Form der Zahl 100 sowie einen Geschenkkorb in Leisnig an Andreas Schmidt.

Somfy hat seinen 100. Experten-Onlineshop eröffnet. Jubilar ist Andreas Schmidt, Inhaber von Alfred Brasse Sonnenschutz- und Verdunklungsanlagen in Leisnig. Das sächsische Unternehmen ist seit 75 Jahren auf Außen- und Innensonnenschutz spezialisiert, langjähriger Somfy Experte und ab sofort auch Teil des Online-Netzwerks. Für Schmidt ergeben sich durch die Kooperation mit Somfy zahlreiche neue Möglichkeiten: Neben dem kosten- und aufwandfreien Onlineauftritt sowie der gesteigerten Aufmerksamkeit für sein Unternehmen, profitiert Schmidt auch von Somfys Fachwissen im Bereich e-Commerce. Neben der Erschließung neuer Zielgruppen verfolgen die Experten-Onlineshops das Ziel, die Aufmerksamkeit für die lokalen Fachhändler-

Marken sowie deren Dienstleistungen zu erhöhen. Deshalb sind die Partnershops eng in die Endkunden-Website von Somfy integriert – sei es bei aktuellen Angeboten oder in der Rubrik „Somfy kaufen“. Auch die Firmenportraits in der Händlersuche enthalten den Link zum jeweiligen Onlineshop. „Das ist eine hervorragende Ergänzung zum stationären Geschäft“, hebt Härtel weiter hervor. „Dabei entstehen den Experten weder Kosten noch Aufwand, denn Somfy übernimmt die Betreuung sowie Pflege des Onlineshops.“ Seit 2019 bietet Somfy im Rahmen des Partnerprogramms „Somfy Expert“ die Nutzung von Experten-Onlineshops an – individuell gebrandet und ohne Aufwand für den Fachhändler. So erfolgt selbst der Versand direkt über die Somfy-Logistik.

www.somfy.de

BECK+HEUN MIT INNOVATIONEN AUF DER BAU 2021

Zeit für Begegnungen

Seit vielen Jahren ist Beck+Heun Aussteller auf der BAU in München. Das soll sich auch in 2021 nicht ändern. Trotz veränderter Rahmenbedingungen setzt der innovative Entwickler von Produkten rund um den Rollladenkasten und das Fenster auf das bewährte Konzept der Leitmesse für das Bauen. Neben der Präsentation von Produktneuheiten und Prototypen steht der Messeauftritt ganz im Zeichen des Dialoges mit Kunden, Geschäftspartnern und interessierten Besuchern. „Wir wollen die über die Jahre gewachsenen Begegnungen und Gespräche mit unseren Partnern nicht abreißen lassen“, so Geschäftsführer Philipp Beck. „Natürlich sehen auch wir die besondere Situation, verstehen aber die BAU in München als einer unserer essenziellen Marketingmaßnahmen, um neue Produkte am Markt vorzustellen.“



Foto: Beck+Heun

Vor dem Hintergrund des überaus positiven Gesamteindrucks aus den letzten Jahren ist es für Beck+Heun selbstverständlich, auch in 2021 bei der BAU in München mit dabei zu sein.

www.beck-heun.de

BESONDERE ZEITEN, BESONDERE MASSNAHMEN

Kundenbesuche per Wohnmobil

Weinor-Vertriebsleiter Joachim Burg hat sich im Juni auf eine ungewöhnliche Deutschland-Tour begeben. Im Wohnmobil besuchte er zahlreiche Weinor-Fachpartner, um nach einer langen Durststrecke, bedingt durch die Corona-Krise, endlich wieder Kundenkontakt zu haben.

Besondere Zeiten erfordern besondere Maßnahmen, sagte sich Burg. Da sein geplanter Auslandsurlaub ins Wasser gefallen war, disponierte er spontan um. Schnell war ein Wohnmobil geliehen, und schon machte er sich zusammen mit seiner Frau Dagmar und Hund Lilly auf den Weg durch die Republik.

Auf dem Programm stand eine Mischung aus Kundenbesuchen, Treffen mit Außendienst-Mitarbeitern von Weinor und den verdienten Verschnaufpausen an Feiertagen und Wochenenden. Seine Reise führte ihn von Kiel über Berlin und Dresden bis ins fränkische Bamberg. Insgesamt standen 15 Weinor-Fachpartner auf dem Besuchsprogramm. Überall registrierte er gute Stimmung und Optimismus. So zieht der Vertriebsexperte denn auch eine positive Bilanz: „Unsere Tour war die absolut richtige Entscheidung. Die intensiven Gespräche, auch mit den Außendienst-Kollegen, haben viel gebracht und natürlich war auch der gemütliche Teil sehr angenehm.“ Denn mit manchem Geschäftspartner wurde das Meeting kurzerhand auf den Campingplatz verlegt, bei Grillwürstchen und Kölsch.



Foto: Weinor

Mit dem Wohnmobil vorgefahren: Joachim Burg (li.) und Weinor-Außendienstkollege Frank Rathge (re.) bei Michael Kirsch in Mühlenbeck bei Berlin.

www.weinor.de

REFLEXA BINDET MITARBEITER IN DIE AUSSENKOMMUNIKATION MIT EIN FILM AB, MUSIK LÄUFT

In Zusammenarbeit mit der Band Freinacht entstand ein neuer Imagefilm für den Sonnen- und Insektenschutzhersteller Reflexa. Seit Juni 2020 ist dieser Film auf dem Facebook und YouTube Account des Unternehmens sowie auf der Website zu finden. Das Besondere am neuen Imagefilm: Das Video ist im Stile eines Oneshot Musikvideos gedreht und der Song dazu wurde extra für Reflexa komponiert. Während der vorherige Imagefilm des Sonnenschutzherstellers hauptsächlich auf die Präsentation der Produktpalette abzielte, geht es im neuen Video um das Zwischenmenschliche bei Reflexa. Besonders die angenehme Arbeitssituation sowie der kollektive Zusammenhalt der Mitarbeiter wird hier kommuniziert. Teamgeist – Zusammenhalt – Wir-Gefühl sind nur drei von vielen positiven Stichpunkten, die das Miteinander bei Reflexa beschreiben. Mit diesem Hintergrund entstand auch der neue Imagefilm. „Wir sind mehr“ ist dabei nicht nur ein Titel. Die Belegschaft bei Reflexa gibt jederzeit ihr Bestes, um die Arbeit für den Kunden zufriedenstellend zu erledigen. Dies spiegelt sich auch textlich im neuen Imagefilm wider. Um den Teamgeist der Belegschaft auch authentisch überzubringen, wurden beim Videodreh ausschließlich Reflexa Mitarbeiter eingesetzt.

Das Video spricht zwei Adressaten gleichzeitig an. Auf der einen Seite den Fachhandel, der im Video das Engagement der Mitarbeiter für das Unternehmen und die dortige Arbeit erkennt. Auf der anderen Seite potenzielle Bewerber, die vom Zusammenhalt des Teams überzeugt werden.



Foto: Olaf Vögele

www.reflexa.de/imagefilm/

Anzeige



GAYKO-Fachpartner seit 2012

Partnerschaft, auf die man sich verlassen kann!

„Unsere Partnerschaft mit GAYKO ist von gemeinsamen Ansichten und einer harmonischen, unkomplizierten Umgangsart geprägt. Spitzenprodukte schaffen Marktvorteile.“

Axel Zastrau, www.zastrau.info

ZASTRAU
IHR PROJEKT - UNSERE KOMPETENZ

GAYKO
BESSERE FENSTER UND TÜREN

Der Versuchsaufbau bei einem Markisentest ist geübte Praxis und mit den Vorgaben der DIN EN 13561 bzw. der DIN EN 1932 auch einfach einzuhalten. Einzige Bedingung: Absolute Windstille, um ein einwandfreies Testergebnis zu erfahren.

DISCOUNTER LERNEN DAZU, ABER „NOCH“ NICHT GENUG

Same procedure as every year, Dirk?

Markisentests in einem Fachmagazin haben in der R+S Branche schon eine lange Tradition. Dass sie auch aufmerksam gelesen werden, zeigt die letztes Jahr getestete Discounter-Markise, die in wesentlichen Punkten „optimiert“ wurde. Ein neuer Test zeigt neue Schwachstellen auf. Lesen Sie in der GLASWELT, warum das so ist.

„Same procedure as every year“, lautet der beste Spruch bei Dinner for One. Natürlich ist es die gleiche Prozedur beim Markisentest wie in den Jahren davor. Denn die Prüfungsvorschriften der zuständigen Norm DIN EN 13561 bzw. DIN EN 1932 haben sich nicht geändert. Der Aufbau ist sklavisch und muss Punkt für Punkt abgearbeitet werden. Das schöne an der Prüfung, sie ist beliebig reproduzierbar und sollte zum gleichen Ergebnis führen. Natürlich muss dann auch die Produktqualität gleich sein. Falls nicht, muss die Stichprobe N erhöht werden, um Materialschwankungen berücksichtigen zu können. Und genau hier liegt das Problem in der Betrachtungsweise, denn schon ein Materialbruch kann ausreichen, um Gefahr für Leib und Leben darzustellen.

Ist die Norm eindeutig zu verstehen?

Setzt man sich kritisch mit der Norm auseinander, dann hatte man beim letztjährigen Markisentest (GLASWELT August 2019) das Problem, dass eine Markise durch ein 85° Verdrehen des Tragerohres total verformt war. Die Norm sagt im letzten Prüfschritt, bleibende Verformung ist o.k., Bruch ein Versagenskriterium. War die Markise letztes Jahr bei strenger Auslegung der Norm jetzt in Ordnung oder nicht? 2020 ist alles anders, das Ergebnis des Markisentests grundsätzlich unterschiedlich. Wurden die ersten Prüfschritte noch mit Bravour erledigt, tat es bei der Sicherheitslastprüfung einen riesigen Schlag. Ein Oberarmeinsatz war gebrochen, das Versagenskriterium mit Bruch klar zu definieren und die Prüfung für den Prüfer abgeschlossen.



Foto: Olaf Vögele

Die über die Tuchfläche berechneten Gewichte verbleiben für 2 Minuten freihängend an definierten Punkten der Markise.

Nicht aber für den Inverkehrbringer der Markise, denn letztlich wären die Voraussetzungen für ein CE-Zeichen auf dem Produkt und in der Leistungserklärung nicht gegeben. So gesehen ist die Vorgabe der Norm zumindest bei diesem Test nicht mehr eindeutig zu definieren. Kaputt ist kaputt, und der Schaden wesentlich schlimmer als letztes Jahr. »

Foto: Olaf Vögele



Der letzte Prüfungsschritt mit Sicherheitslast nach ca. 60 Sekunden. Hier war die Welt noch in Ordnung...

...15 Sekunden später hat es Rums gemacht, und wir hatten wieder eine Senkrechtmarkise.



Foto: Olaf Vögele



Foto: Olaf Vögele

Der Oberarmeinsatz ist beim letzten Prüfschritt gebrochen, was einen Totalschaden zur Folge hatte.



Foto: Olaf Vögele

Die Idee mit einem Stahlprofil die Verdrehung des Tragerohres zu fixieren hat funktioniert. Es gab keine mehr, dafür aber ein anderes Teil das nachgegeben hat.

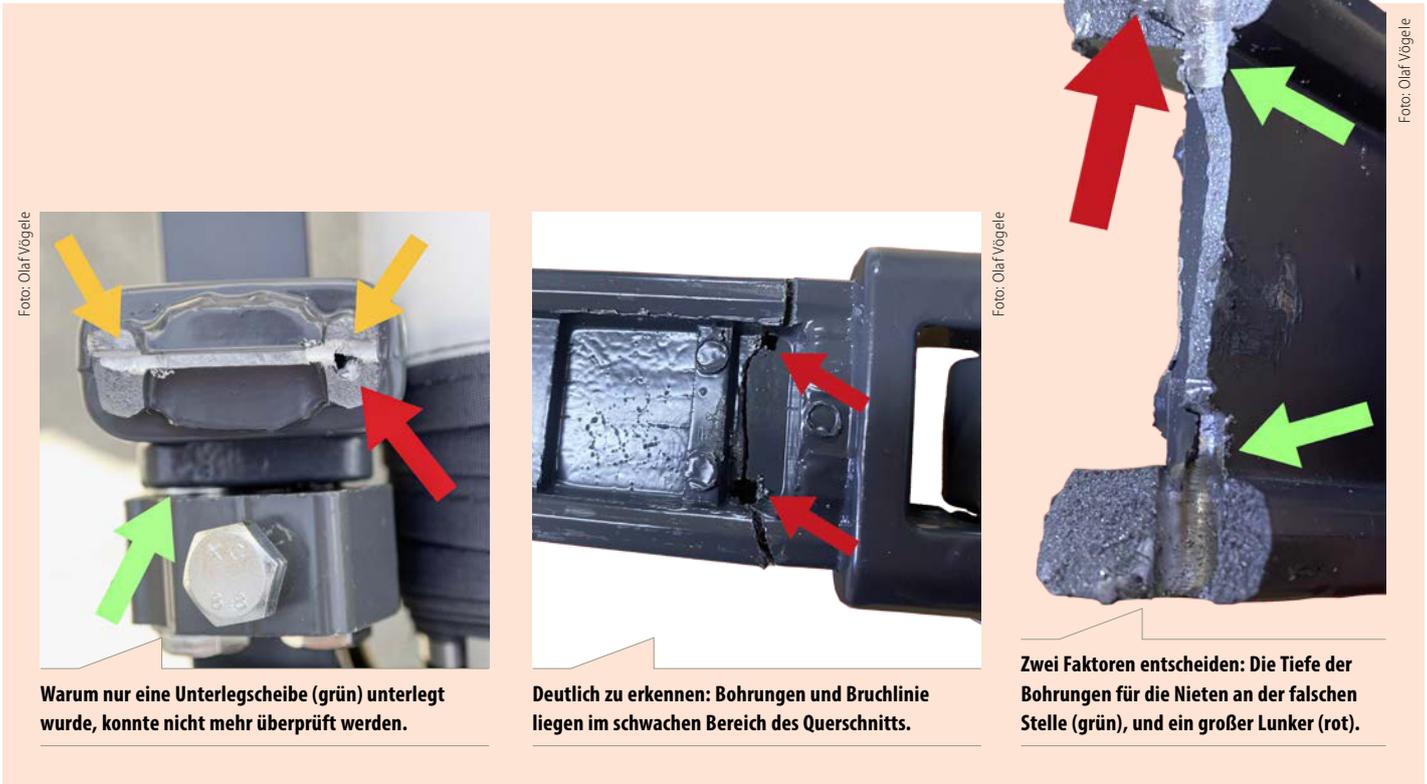
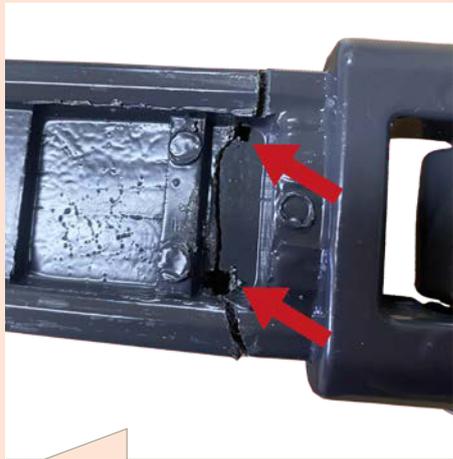


Foto: Olaf Vögele



Warum nur eine Unterlegscheibe (grün) unterlegt wurde, konnte nicht mehr überprüft werden.



Deutlich zu erkennen: Bohrungen und Bruchlinie liegen im schwachen Bereich des Querschnitts.

Foto: Olaf Vögele

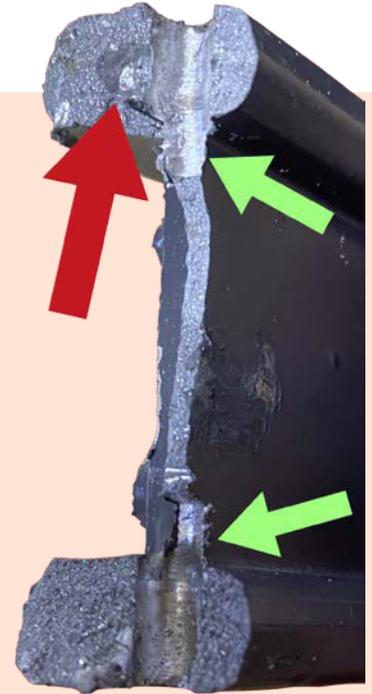


Foto: Olaf Vögele

Zwei Faktoren entscheiden: Die Tiefe der Bohrungen für die Nieten an der falschen Stelle (grün), und ein großer Lunker (rot).

Die Kette ist nur so stark, wie ihr ...

Der Schadenshergang ist durch die nachfolgende Untersuchung der geprüften Markise eigentlich relativ einfach zu erklären. Man könnte hier durchaus Parallelen zum Kirchenbau im Mittelalter ziehen, denn da galt auch das Prinzip von „try and error“.

Bei der jetzt geprüften Markise war deutlich zu erkennen, dass man sich mit den letztjährigen Prüfungsergebnissen intensiv auseinandergesetzt hat, um die gefundenen Schwachstellen durch das Einschleiben von 40 cm langen Stahlprofilen in das Tragerohr zu beseitigen. Voraussetzen müsste man bei dieser Annahme aber dann, dass es keine weiteren Schwachstellen gibt. Und genau hier beginnt das Dilemma. Da es beim letzten Mal Teile gab, die sich schnell verformt haben, konnten die angesetzten Kräfte gar nicht auf alle Bauteile der Markise einwirken. Ein Bruch wäre auch bei 10 weiteren Prüfungen letztes Jahr nicht eingetreten, weil aufgrund der Instabilität des Tragerohres immer wieder eine Verformung das Ergebnis wäre.

Verwunderung war anfangs durchaus vorhanden

Der diesjährige Prüfungsablauf machte stutzig. Die Markise stand gut bei der Belastung, eine Verformung des Tragerohres war durch die Höhenkontrolle des Ausfallprofils zwischen den Prüfschritten nicht großartig festzustellen. Beim Aufbringen der Sicherheitslast hatte das Spiel aber ein abruptes Ende und es kam zu einem Materialbruch im rechten Oberarmeinsatz und folglich zu einem Totschaden. Die Analyse der zerlegten Markise zeigte den Einschub von Stahlprofilen, die aufgrund der Positionsvorgabe Konsole in der Montageanleitung von der Markisenkonsole gefasst wurde. Insoweit wurde das Problem Tragerohr erkannt und als Versagenskriterium wirkungsvoll beseitigt. Da die Markise diesmal mit einem Motor ausgestattet war und nur drei Kilogramm mehr gewogen hat, konnte diese Veränderung vorher nicht festgestellt werden. Da die Kraft nun auf andere Teile abgeleitet worden ist, kam es zum Bruch des Oberarmeinsatzes.

Ursachenforschung

Eine Überprüfung des Bruchbildes brauchte ein schnelles und klares Ergebnis für das Materialversagen. Die Bohrungen für das Einbringen der Nieten zum Verbinden von Markisenoberarm und Oberarmeinsatz wurden genau an der schwächsten Stelle (siehe Fotos oben) des Gußteiles platziert. Die Bruchlinie ist klar definiert und eindeutig. Zusätzlich ist bei dieser Markise ein deutlicher Lunker zur erkennen, der zu einer Materialschwächung führt. Welcher der beiden Kriterien der Hauptversagensgrund war, kann man ohne die Prüfung von weiteren Markisen nicht feststellen. Auch die Frage nach weiteren Schwachstellen an der Markise kann nicht beantwortet werden, da man hierfür einen neuen Test mit einer neuen Markise durchführen müsste. Im Ergebnis gab es diesmal aber eine eindeutige Klassifizierung des Schadensbildes: Totschaden. Man darf also gespannt sein, was im nächsten Jahr an der Markise geändert wird.

Olaf Vögele

„ So manche sind lernfähig ... “

... denken sie zumindestens. Klar zu erkennen, man liest mit und reagiert auf die Kritik am Produkt. Die vermeintliche Verbesserung durch das eingeschobene Stahlprofil schafft allerdings ein K.O. Kriterium. Denn die Kette ist nur so stark wie ihr schwächstes Glied, und das ist bei diesem Test gebrochen. So gesehen schlimmer und gefährlicher als beim letzten Mal.

Olaf Vögele ist Sachverständiger und Journalist



HELLA

Jalousien. Markisen. Rollläden.

WE DESIGN COOL SHADOWS



WE DESIGN COOL SHADOWS

Ob Jalousie, Markise, Rollläden oder Pergola - Sonnenschutzsysteme von HELLA sind mehr als smarte Schattenspendler. Die intelligenten und technisch perfekten Systeme spielen elegant mit Licht und Schatten und erschaffen individuelle Raumerlebnisse. Die innovative HELLA Technologie ist besonders flexibel und montagefreundlich. Das spart Ihnen wertvolle Zeit und Geld. www.hella.info

IM INTERVIEW MIT SEBASTIAN SCHMID, MESSE STUTTGART

„Wir treffen gemeinsame Entscheidungen!“

Die Messelandschaft steht durch die Einschränkungen der Corona Pandemie Kopf. Light & Building, FENSTERBAU FRONTALE und andere Messen wurden erst verschoben und dann komplett abgesagt. Die BAU in München kämpft schon seit längerem mit Absagen von renommierten Ausstellern. Allein um die R+T in Stuttgart war es bisher sehr ruhig. Nun erfolgt die Verschiebung auf den 21. bis 25. Februar 2022. Abteilungsleiter Sebastian Schmid, der die R+T seit 10 Jahren federführend und erfolgreich managt, hat dazu der GLASWELT und dem RTS Magazin ein gemeinsames Interview gegeben.

REDAKTION – Die R+T wird in das Jahr 2022 verlegt. Ein Paukenschlag für die Branche?

Sebastian Schmid – Grundsätzlich ist das keine Riesenüberraschung. In den Entscheidungsprozess waren eine Vielzahl unserer Kunden, Multiplikatoren sowie unsere Trägerverbände seit langem einbezogen. Es ist trotzdem ein großer Schritt für alle Beteiligten. Es ging uns nicht nur darum eine Verschiebung zu kommunizieren, sondern einen roten Faden bis zur kommenden R+T im Februar 2022 präsentieren zu können. Dieser beinhaltet auch den Aufbau einer digitalen Plattform, über welche Innovationen, Produktneuheiten und für die Branche wichtiger Content auch kommendes Jahr seine Adressaten findet.

REDAKTION – Bei der R+T wurden bisher keine Stornierungen seitens der Aussteller kommuniziert, das unterscheidet sich durchaus von anderen Messen?

Schmid – Schwer zu beurteilen. Die Situation ist uns ja schon lange bekannt. Vom ersten Tag an haben wir auf eine enge und transparente Kommunikation mit unseren Ausstellern gesetzt. Vielleicht hat sich das Vertrauen nun ausgezahlt. Wir haben eine gemeinsame Lösung gefunden und wollen mit der Verschiebung nicht nur an den bisherigen Erfolg anknüpfen, sondern den Herstellern im Februar 2022 den Zugriff auf das gesamte R+T Netzwerk ermöglichen.

REDAKTION – Können Sie uns etwas zu der angesprochenen digitalen Plattform 2021 erzählen?

Schmid – Mit dem Arbeitstitel „R+T DIGITAL“ werden wir allen Ausstellern die Chance geben, auch 2021 in der Fachwelt Präsenz zu zeigen um ihr Portfolio präsentieren zu können. Den Kern der neuen digitalen Plattform bildet dann der



Foto: Messe Stuttgart

Wir haben den Blick klar nach vorne gerichtet, sagt der Abteilungsleiter Sebastian Schmid zur Verschiebung der R+T auf den 21. bis 25. Februar 2022.

R+T Innovationspreis, den wir als einen Bestandteil gemäß den ursprünglichen Planungen diesmal als hybrides Event durchführen werden. Weitere hybride Events mit den Themenschwerpunkten Handwerk, Smart Home und Architektur werden das Gesamtkonzept sinnvoll ergänzen.

REDAKTION – Welchen Einfluss hat die Verschiebung der R+T, die normalerweise im Februar 2021 stattfinden sollte, auf das Messe-Portfolio der Messe Stuttgart?

Schmid – Momentan müssen alle Veranstaltungen autark betrachtet werden. Die grundsätzliche Struktur und der allgemeine Rahmen einer jeden Messe lässt es nicht zu, eine einheitliche Strategie abzuleiten. Wir sind uns sicher, mit den richtigen Hygienekonzepten bereits dieses Jahr wieder Veranstaltungen durchführen zu können. Im Fall der R+T haben jedoch die hohe Internationalität und die extrem lange Vorbereitungspha-



Weltleitmesse für Rollladen, Tore und Sonnenschutz

21.-25.2.2022
Messe Stuttgart

se die maßgebliche und entscheidende Rolle bei der Verschiebung auf 2022 gespielt.

REDAKTION – Heißt verschieben auf 2022 auch verschieben auf 2025, um in dem dreijährigen Turnus zu bleiben?

Schmid – Ein klares Nein. Gerade aufgrund des dreijährigen Turnus werden wir wie geplant 2024, 2027 ff. die nächsten R+T's in Stuttgart stattfinden lassen. Unsere Aussteller haben gegenüber anderen Messen den Vorteil, dass die R+T „nur“ auf 2022 verschoben und nicht abgesagt werden muss. Mit zwei Jahren Abstand dürften in der boomenden Sonnenschutzbranche zur R+T 2024 schon wieder genug Innovationen in der Pipeline der Aussteller sein, um eine erfolgreiche Messe für alle Aussteller und Besucher durchzuführen.

REDAKTION – Mit einer R+T in 2022 und 2024 bedeutet das für die Kombination aus INTERGASTRA und R+T die gleiche Situation wie bereits in 2018? Wird es dann wieder eine gemeinsame Outdoor-Ausstellung geben?

Schmid – Das ist einer der wichtigsten Aspekte bei unseren Planungen, um dem Boom im Bereich Outdoor Living Rechnung zu tragen. Natürlich wird es auch wieder den Bereich OUTDOOR. AMBIENTE. LIVING. im Rothauspark geben. Wie 2018 wird dieser von der INTERGASTRA bis zur R+T stehenbleiben und den teilnehmenden Herstellern so eine zusätzliche attraktive Ausstellungsfläche für die Besucher aus der Gastronomie/Hotellerie und den Fachbesuchern der R+T geboten. Welch großen Zuspruch dieser Bereich in diesen Branchen findet, konnte man dieses Jahr auf der INTERGASTRA im Februar erleben.

REDAKTION – Welche neuen Trendthemen sehen Sie für die Zukunft?

Schmid – Das Thema Digitalisierung wird uns immer stärker beschäftigen, und in unserer Branche Einzug halten. Für uns ein sehr wichtiges Thema, denn von der digitalen Wertschöpfungskette in der R+S Branche, über Smart Home, E-Shops der Hersteller für ihre Fachhändler und Webshops für Endverbraucher wird sich dieser Bereich sehr stark weiterentwickeln, und thematisch eine große Rolle auf zukünftigen R+T's spielen. ■

DER TEMPERATURENTWICKLUNG MUSS RECHNUNG GETRAGEN WERDEN

Sind unsere Gebäude für Hitzewellen gerüstet?

„Die rasante Erderwärmung hat in den letzten Jahren für Hitzewellen und andere Extremtemperaturen gesorgt. In Europa sind Hitzewellen mindestens fünfmal wahrscheinlicher“, so Damian Carrington, Umweltdirektor beim britischen Guardian, im vergangenen Sommer.^[1] Wissenschaftler sagen, dass die Temperaturen bei Hitzewellen etwa 4°C heißer sind als vor einem Jahrhundert.^[2] Im letzten März lagen die Durchschnittstemperaturen laut dem Copernicus Climate Change Service der EU fast 2°C über dem Durchschnitt der Jahre von 1981 bis 2010. Sind die Gebäude in Europa ausgerüstet, ihre Bewohner vor dieser extremen Hitze zu schützen? Und wenn ja, erfolgt dies auf eine kosten- und vor allem energieeffiziente Weise? Die Sommer werden immer heißer, beginnen früher und dauern unter Umständen länger. Es ist bekannt, dass diese hohen Temperaturen älteren Menschen und Menschen mit Vorerkrankungen^[3] hart zusetzen, aber auch die jüngere Generation sucht nach mehr Komfort und einem gesunden Lebensstil in Innenräumen. Architekten, Ingenieure und Baufirmen suchen nach energieeffizienten Lösungen zur Steuerung des Raumklimas und auch Regierungen beginnen, die negativen Auswirkungen der Überhitzung in Gebäuden zu begreifen. In Zukunft werden klare Richtlinien der Schlüssel zu einer kosten- und energieeffizienten Gebäudekühlung sein.^[4]

Laut der ES-SO, der Europäischen Sonnenschutzorganisation, ist die Antwort klar: „Sonnenschutz muss ein Schlüsselfaktor für alle Gebäude in Europa werden, um zukünftig deren Überhitzung zu verhindern. Es ist die kosteneffektivste Lösung auf dem Markt und bietet direkte Auswirkungen auf Gesundheit, Komfort und Energieeinsparung.“^[5] Eine Studie der ES-SO von 2015 (Sonergy report 15/498) zeigt Energieeinsparungen von 22% und eine Reduzierung der CO₂-Emissionen in Gebäuden in Europa um 137 Mio. Tonnen pro Jahr. Um die direkten Auswirkungen auf die Wärme- und Lichttransmissionen zu berechnen, haben führende Unternehmen der Sonnenschutzindustrie zusammen mit der ES-SO eine detaillierte Datenbank^[5] und ein Berechnungsmodell namens ES-SDA entwickelt. Diese europäische Datenbank besteht aus nach



www.es-so.com

[1] Damian Carrington, Umweltdirektor beim Guardian, Artikel vom 02.07.2019 13:21 BST

[2] Jan van Oldenborgh et al.: Human contribution to the record-breaking June 2019 heat wave in France

[3] 90 000 Tote jährlich als Folge von Hitzewellen prognostiziert, Joint Research Centre PESETA IV der Europäischen Kommission, aus der Presse

[4] Artikel 2a Absatz 1 Buchstabe g der Richtlinie über die Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden: „durch Installation von Sonnenschutzanlagen, die Gebäude bei Hitzewellen vor einer Überhitzung schützen und sich somit direkt auf den Energieverbrauch eines Gebäudes auswirken, da sie die Notwendigkeit aktiver Kühlmaßnahmen verringern“, Empfehlung (EU) 2019/786 der Kommission vom 8. Mai 2019 zur Renovierung von Gebäuden.

[5] www.es-so-database.com

[6] <https://www.shadeit.org.uk/wp-content/uploads/2018/03/Overheating-in-September.pdf>



Foto: Harol

Automatisch beschattete Glasflächen sorgen für kühlere Innenräume.

CEN/ISO-Normen verifizierten und von Fachkollegen geprüften Daten zur Sonnenschutzleistung. Das Instrument hilft Sonnenschutzexperten, die Bauindustrie bei der richtigen Wahl für automatischen Sonnenschutz und den Einfluss auf das Raumklima des zukünftigen Gebäudes genau zu beraten.

So können Fälle wie der folgende vermieden werden: In einem alten umgebauten Bürogebäude im Norden Londons wurden während eines warmen Septembers ohne Beschattung Temperaturen von unglaublich heißen 47,5°C erreicht.

Durch die Verwendung von Außenbeschattung (Raffstoren, Rollläden oder Textilscreens) hätte die Temperatur auf angenehmere 28°C^[6] reduziert werden können. Die ES-SO zielt darauf ab, die positiven Auswirkungen smarter Sonnenschutzlösungen auf die Steuerung des Raumklimas in den Focus zu stellen und damit die ehrgeizigen Energieeffizienzziele der EU zu unterstützen.

Anzeige

FOPPE Sonnenschutz-Befestigungsbolzen



FOPPE ZUBEHÖR

Eine stabile Verbindung

Zur Befestigung von Beschattungsanlagen an Glasfassaden, passend für alle gängigen Aluminium-Fassadensysteme wie z.B.: Schüco, Heroal, Wicona, Alcoa/Kawneer, Hueck-Hartmann, Reynaers u.a.

- Für die verschiedensten Glasdicken einsetzbar.
- Nachträgliche Montage auf der Baustelle möglich.
- Glasdruckprofile und Deckschienen müssen nicht demontiert werden.
- Sonderlängen und weitere Ausführungen auf Anfrage.

FOPPE Direkt Versand GmbH
Foppenkamp 14-16 • 49838 Lengerich
Phone: +49 5904 9393-93
Fax: +49 5904 9393-49
info.zubehoer@foppe.de
www.foppe-shop.de

FOPPE  **FOPPE**
MODULE • SYSTEME • ZUBEHÖR

Foto: Reflexa



Wenn man keinen Schnee hat, nimmt man Wasser. Die erforderliche Prüfung konnte so genau über den Füllstand der Wasserbecken definiert werden.



Foto: Olaf Vögele

Wasser marsch, hieß es beim Redaktionsbesuch der GLASWELT. Bei 200 l/m² je Stunde war dann auch das Zuleitungspotenzial des Wassers erschöpft.

REFLEXA BRINGT NEUES LAMELLENDACH AUF DEN MARKT

Auf Herz und Nieren geprüft

Sonnenschutz ist seit jeher die Maxime von Reflexa. Ist man bereits schon seit längerem mit der Pergolmarkise Bella Plaza erfolgreich am Start, so findet jetzt die Markteinführung des Lamellendaches Bella Lamella statt. Bereits im Januar diesen Jahres wurde im Rahmen eines Kundenevents ein Funktionsmuster der Neukonstruktion vorgestellt. Jetzt konnten umfangreiche Belastungstest erfolgreich beendet werden, so dass dem Produktstart nichts mehr entgegensteht.

Bella Lamella soll anders sein. Die Grundanforderungen klar definiert. „Unseren gesetzten Mindeststandard haben wir locker erreicht“, verkündet der stellvertr. Geschäftsführer Ingo Legnini erfreut bei dem Redaktionsbesuch der GLASWELT in einem Bereich, der den meisten Besuchern verschlossen bleibt. So konnte sich die Redaktion inmitten von Produkttests die im Freien laufen, über den Prüfungsaufwand informieren, den Reflexa unternimmt um ein sicheres und qualitativ hochwertiges Produkt wie das Bella Lamella zu entwickeln und zur Marktreife zu bringen. Der Testaufbau war dabei beeindruckend.

Wasser marsch

Zwei wesentliche Prüfungspunkte wurden mit Wasser realisiert, zum einem die Flächenbelastung und zum anderen die Bewässerung des Lamellendaches. „uns war es besonders wichtig eine Schneelast für unser neues Lamellendach ausweisen zu können“, berichtet Legnini, und führt fort: „aber auch die Berieselungstest waren ein wichtiger Punkt, um sicherzustellen, dass kein Wasser durch das geschlossenen Dach dringen kann, aber auch seitlich kein Wasser über das Dach übertreten kann, wenn es mal richtig regnet“. Als Grundlage für den Berieselungstest diente die DIN EN 1933, die auch bei den Marki-

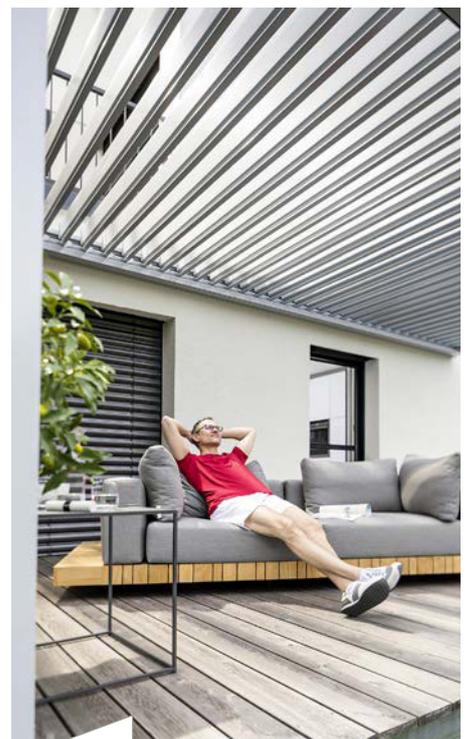


Foto: Reflexa

Auch bei Reflexa beherrscht man mit der Bella Lamella das Spiel mit Licht, Schatten und Lüftung.

Anzeige



Partnerschaft, auf die man sich verlassen kann!

„Ich stehe voll hinter dem Produkt. Hier stimmt das Konzept in Ausstattung, Designvielfältigkeit und Konstruktion. Da hat man ein schönes und stabiles Fenster für viele Jahre.“

Michael Bienentreu, www.ic-sms.de



SMS
Fenster & Türen



GAYKO
BESSERE FENSTER UND TÜREN

GAYKO-Fachpartner seit 2002



Der Wassertest wurde nach den Vorgaben der DIN EN 1933 durchgeführt. Aufbau, Durchmesser und Abstand der Düsen werden hier genau vorgegeben.

sen herangezogen wird. „Die Regenklasse 1 mit 17 l/m² bzw. Klasse 2 mit 56 l/m² pro Stunde waren uns aber zuwenig, um sicher zu stellen, dass das Wasser nicht über die Seite der Konstruktion überschwappt“, erklärt Legnini, bevor der Test gestartet wurde. Letztendlich wurde der Test bei 200 l/m² je Stunde beendet, weil der Wasserdruck nicht mehr hergegeben hat.

Das Lamellendach zeigte sich in der Wasserabführung unbeeindruckt. Es konnte kein Wasserdurchgang bei den Lamellen festgestellt werden, und auch der in den Standsäulen integrierte Wasserablauf in den Bodenbereich funktionierte einwandfrei.

Die Schneelast beträgt 75 kg/m²

Um das Dach auf Schneelast zu prüfen wurden zwei kleine Schwimmbecken auf den Lamellen platziert und befüllt. Über die Definition des Füllgrades konnte so die Flächenlast geprüft werden. „Uns war es wichtig, dass die Lamellen auch nach der geplanten Belastung einwandfrei Öffnen und Schließen. Denn ist unrealistisch zu glauben, dass dieser Fall in der Praxis nicht eintritt“, so Legnini.

So geht Reflexa gut gerüstet an den Start. wenn die ersten Montagen erfolgt sind, sind wir wieder mit einem Praxisbericht dabei.

—
Olaf Vögele



Die wandangebundene Version wird durch eine freistehende Ausführung ergänzt.



Die Lamellen können mit bis zu 95° auf volle Öffnung gestellt werden.

SONNENSCHUTZ.

SORGFALT.
QUALITÄT.
LEIDENSCHAFT.

MOBAU
MARKISEN
www.mobau-markisen.de

Foto: Roma



ROMA ZEIGT SEINE INNOVATIONEN IN DER PRODUKTPALETTE

Die Zukunft kann kommen

Zwei Entscheidungen der letzten Wochen waren früher für viele undenkbar: Die Messe FENSTERBAU 2020 wurde erst verschoben und schließlich abgesagt. Auch wenn man seine Gäste nicht am Messestand oder zu einer Veranstaltung begrüßen durfte, wollen die Burgauer möglichst genau über die Roma Neuheiten 2020 informieren. Eine gute und kluge Entscheidung wenn man die aktuelle Verschiebung der R+T auf 2022 mit in die Überlegungen einbezieht.

Romacconnect ist auf Wunsch in die wichtigsten Software-Systeme im Markt integrierbar.

Mit einem Neuheiten-Journal, das extra für die Kunden zusammengestellt wurde, soll der Informationsbedarf für wirkungsvollen Sicht- und Sonnenschutz sozusagen auf Knopfdruck gedeckt werden können. Das Motto des Journals „Die Zukunft kann kommen“ zeigt sich nach dem Lockdown und den aktuellen Geschehnissen zusätzlich als der richtige Schritt in die richtige Richtung. Besonderes Augenmerk legte man dabei auf die Vollständigkeit der Roma Systeme und die Einführung noch fehlender Bausteine in den Produktprogrammen.

Absturzsicherungen sind die neue Trumpfkarte

Moderne Architektur bedeutet nicht nur klare, kubische Bauformen, sondern auch eine maximale Durchleuchtung von Räumen mit raumhohen Verglasungen für ein hohes Wohlfühlklima. Und genau diese Verglasungen in Kombination mit den Flügelementen benötigen eine Absturzsicherung. Deshalb spielt die Komplettierung der integrierten Glas-Absturzsicherung für Roma Systeme, wie z. B. die neuen Einbauvarianten der Fenster mit Mittelpfosten eine sehr wichtige Rolle, um dem Trend nach bodenhohen Fenster mit der richtigen Produktpalette folgen zu können. So ist die integrierte Glas-Absturzsicherung für alle Vorbaurollladen und -raffstoren, den Modulo und die Aufsatzsysteme Puro 2 erhältlich. Darüber hinaus lassen sich Insektenschutzgitter integrieren, die an der Oberkante der Absturzsicherung abschließen. Zum

Element wird auch den Kantenschutz in der passenden Farbe geliefert. Die Absturzsicherung kann auch beim Aufsatztextilscreen Puro 2.XR-zip eingesetzt werden, und zeigt wie viele Gedanken sich die Entwickler von Roma gemacht haben. So sind in Kürze alle Puro 2 Systeme für das zukunftsweisende Thema Absturzsicherung verfügbar.

Planung, Optik und Montage

Die systemübergreifende Bauweise für Rollläden, Raffstoren, Vorbau wie Aufsatz sowie Textilscreens im Puro 2 machen alles einfach: Planung, Aufmaß und Bestellung funktionieren in einem Zug mit dem Sonnenschutz

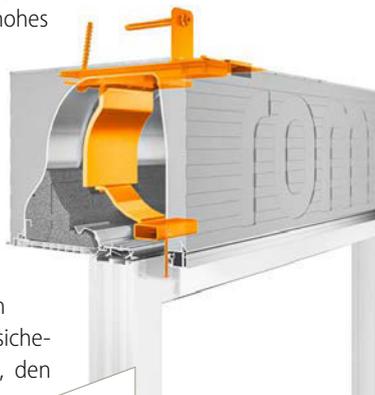


Foto: Roma

Die Blendrahmenstabilisierung lässt sich beim Puro 2/Puro2.K ohne Entfernen des Kastendeckels auf dem Rahmen montieren.



Foto: Roma

Zusätzlich sind nun leichtere Glasstärken von 2 x 6 mm (Verbund-sicherheitsglas aus Einscheibensicherheitsglas mit PVB oder Sentryglas plus Folie) möglich.



Der Trend zu raumhohen Verglasungen macht wirksame Absturzsicherungen am Fenster unerlässlich.

und eine Lösung in Verbindung mit integriertem Insektenschutz wird sehr einfach möglich. Stabile, sichere Verschraubungen schaffen ein gutes Gefühl für die Montage und die Sicherheit des Kunden, wenn Sie bei geöffneten Fenster in direkter Nähe verweilen

Puro 2 jetzt auch mit zipScreens möglich

Im zukunftsweisenden Aufsatzsystem Puro 2.XR lassen sich ab sofort auch Textilscreens einsetzen. Der neue Puro 2.XR-zip ergänzt somit die Rollläden und Raffstoren mit Außenrevision. So können moderne Wohnobjekte mit hohen energetischen wie optischen Ansprüchen nun auch mit passenden Textilscreens ausgestattet werden. Der Einbau in den Kasten ist dabei unglaublich einfach, und als Puro 2.XRK-zip das ganze auch für Klinkerbauweisen verfügbar. Die Montage wird besonders einfach, denn es gibt fast keine Möglichkeit mehr, Toleranzfehler zu machen, die die Funktion oder das Gebebild beeinträchtigen könnten, weil immer mit einer kompletten zip-Screen.2 Einheit gearbeitet wird, was für höchste Stabilität sorgt.

Stabilität schafft Sicherheit

Als Spezialist für die Lieferung von fertig konfektionierten Systemen wurde die Befestigung zwischen dem Blendrahmen und Puro 2 Kasten überarbeitet. Nun lässt sich die Blendrahmenstabilisierung bei Puro 2 und Puro 2.K ohne Entfernung des Kastendeckels auf dem Rahmen montieren und nachträglich mittels einer Schraube durch den Blendrahmen in den dafür vorgesehen Vierkant befestigen. Das schafft eine sichere Befestigung nach oben und spart kräftig Zeit bei der Arbeit.



Im PURO 2.XR lassen sich jetzt auch Textilscreens einsetzen.

Online schneller bestellen

Der Onlineproduktkonfigurator kann in verschiedene Sonnenschutzsoftware oder in ERP-Systeme eingebettet werden. Romaconnect zeichnet sich dabei durch eine vollständige technische Produktabbildung und Eingabeplausibilisierung aus. Der Vorteil: Die Stammdaten sind immer aktuell und jede technisch mögliche Variante kann so konfiguriert werden. Der Konfigurator ermittelt auch automatisch den Einkaufspreis, so dass man immer alle relevanten Punkte im Blick hat.

www.roma.de

Für alle, die schöne Momente schätzen

Komfortlösungen von Somfy

Sonnenschutzaktion



Jetzt Sonnensensor gratis beim Kauf einer Smart Home-Zentrale TaHoma® erhalten*

Informieren Sie sich: 07472 / 930-340
und www.somfynet.de

*Aktionszeitraum 01.07. – 30.09.2020 und solange der Vorrat reicht

somfy®



Foto: Markilux

Bei der Gestaltung der Markisenanlagen wurde darauf geachtet mit möglichst sinnvollen Feldgrößen zu arbeiten, um die Stützzahl auf ein Minimum zu beschränken.



Foto: Markilux

Der Baum auf der Terrassenfläche stellte kein größeres Problem dar, und wurde geschickt umbaut.

DEN AUSSENGAUSTRIM MIT MARKISENANLAGEN GEMÜTLICH GESTALTEN

Mehr Komfort für den Gast

Zum Angebot des Unternehmens markilux gehören neben Markisen für Terrasse, Balkon und Wintergarten ebenso Systeme, mit denen sich sehr große Flächen beschatten lassen. Hierauf abgestimmt, bietet der Hersteller unter dem Namen „team : project“ einen speziellen Service an. So kümmern sich Jan Kattenbeck, Leiter des Projektteams, und seine Kollegen darum, die Markisenanlagen von der ersten Idee, über die Beratung bis zur 3D-Visualisierung zu planen und unterstützt durch spezialisierte Fachpartner vor Ort aufzubauen.

Diesen Rundum-Service nehmen auch Gastronomen und Hoteliers gerne in Anspruch, um Sitzplätze im Freien für die Gäste noch attraktiver zu gestalten. Denn die Außengastronomie bringt für sie zusätzlichen Umsatz. Vorausgesetzt, der Gastraum lockt bei hochsommerlichen Temperaturen, ebenso wie bei Kälte oder Regen mit einladender Atmosphäre.

Biergarten hat an Atmosphäre gewonnen

Ein Beispiel hierfür ist das „Neuenahrer Brauhaus“ in der historischen Altstadt von Bad Neuenahr-Ahrweiler. Mit einem rund 300 m² großen Biergarten bietet es heute Außensitzplätze für 200 Gäste. Um vom Wetter unabhängiger zu sein und die Außenflächen noch attraktiver zu gestalten, hat sich der Inhaber des Brauhauses 2019 dazu entschieden, diese mit einem Markisensystem überdachen zu lassen. Dabei wurden einige alte Kastanienbäume auf der Terrasse geschickt in das neue Sonnenschutzkonzept integriert. „Bei diesem Projekt haben wir insgesamt 14 Mehrfeldanlagen unseres ‚pergola Systems‘ mit dem Modell ‚syncra‘ kombiniert. Die Anlage steht



Foto: Markilux

Die Emsdettener bieten neben seinen klassischen Markisen für das Eigenheim auch Lösungen für die Gastronomie und Hotellerie an. Jan Kattenbeck, Leiter von „team : project“, dem Planungsservice für Großflächenbeschattung, kümmert sich mit seinen Kollegen wie beim „Neuenahrer Brauhaus“ um den gesamten planerischen Prozess.

auf Säulen und überdacht den Biergarten vollständig. Dadurch bleibt die Wärme des Tages am Abend noch länger und die Gäste damit hoffentlich auch“, sagt Kattenbeck. Mit den Markisen habe der Biergarten noch deutlich an Atmosphäre gewonnen. Er bietet nun auf ganzer Fläche Schutz vor Sonne und auch vor Regen, was sich im Umsatz laut Kattenbeck sicher bemerkbar machen werde.



Foto: Markilux

Bei dem Projekt Neuenahrer Brauhaus wurden insgesamt 14 Mehrfeldanlagen des Pergola Systems mit dem Modell Syncra kombiniert.



Foto: markilux

Tische, Stühle und die Markisenkonstruktion wurden aufeinander abgestimmt, um auch den Bereich der Laufwege zu optimieren.

Jede Markisenanlage ist einzigartig

Das sei nur ein Beispiel dafür, wie man den Außengastraum mit modernem Sonnenschutz sinnvoll und gewinnbringend gestalten könne. Bewährt habe sich in den vergangenen Jahren ebenso das Markisendach „markant“. „Es lässt sich mit Vertikalmarkisen und verschiebbaren oder fest installierbaren Seitenelementen komplett schließen und so zu einem gemütlichen Außengastraum verwandeln, vor allem in Kombination mit zusätzlicher Beleuchtung und Wärmestrahlern“, erklärt Kattenbeck. Zuletzt habe man diese Variante für das Dachgeschossrestaurant „The Bernstein“ in Bielefeld und das Weingut „Magdalenenhof“ in Rüdesheim realisiert. In den vergangenen Jahren hat das Unternehmen Projekte unterschiedlichster Art betreut. Dabei braucht jedes Objekt ein eigenes Konzept mit individuell zusammengestellten Produkten. Doch genau das mache die Kompetenz von markilux aus: Eine spezialisierte große Produktpalette, langjährige fachliche Expertise, reibungslose interne Arbeitsabläufe zwischen Technik und Vertrieb sowie eine gut funktionierende Zusammenarbeit mit Fachbetrieben vor Ort.

www.markilux.de



KEIN STROM. VIEL KOMFORT. DANK SONNE.

Autarke Antriebssysteme RolSolar motorisieren Rollläden und Rollos effizient und ökologisch

Auch ohne Netzanschluss kann Wohnkomfort ganz einfach nachgerüstet werden: mit DC-Antrieb, Solarpanel, Akku und Steckverbindung. Die Steuerung mit Funksendern oder über Smartphone und Tablet ist anwenderfreundlich und sicher.



Mehr unter www.elero.de/rolsolar

FREIRÄUME NACH EIGENEM WÜNSCHEN GESTALTEN

Ganz schön rundes Programm

Outdoor Living heißt das Zauberwort. Das Leben außerhalb von geschlossenen Räumen hat für viele Menschen inzwischen nahezu ganzjährig Saison. Sie genießen es, den Freiraum auf ihrer Terrasse, ihrem Balkon oder in ihrem Garten zu erleben. Möglich wird dies durch den passenden Sonnen- und Wetterschutz von Warema. Hier bietet man individuelle Lösungen für jedes Zuhause und jeden Einsatzzweck. Lebensraum wird so zum Freiraum.



Foto: Warema

Wetterfest, windstabil und nahezu saisonunabhängig reicht die Verwendung von Lamaxa weit über die anderer Sonnen- und Sichtschutzprodukte hinaus.



Foto: Warema

Sonea Sonnensegel können an der Hauswand oder freistehend installiert werden und verströmen Leichtigkeit und Eleganz.

Mit ihrem farbigen Tuch zaubert die Markise eine einzigartige Atmosphäre zum Wohlfühlen und Entspannen. Sie ist Designobjekt und Sonnenschutz in einem und verlängert nahtlos den Wohnraum nach draußen. Die verschiedenen Markisenmodelle von Warema ermöglichen eine große Auswahl an Individualisierungen – von etwa 200 Gestellfarben in bis zu fünf Oberflächenarten bis hin zu Tuchstoffen in über 300 Dessin-Varianten. So lässt sich jede Markise genau auf die jeweilige Architektur und Vorliebe abstimmen. Die eingesetzten Acryl-Gewebe sind langlebig und von intensiver Leuchtkraft, besitzen ein schmutzabweisendes Verhalten und schützen optimal vor UV-Strahlung. Bei Bedarf können Seiten-Markisen sowie Volant-Rollos ergänzt werden, um Wind, tiefstehende Sonne und neugierige Blicke abzuhalten. In den kühlen Abendstunden versprechen optionale Heizstrahler angenehme Temperaturen unter der Markise und dimmbare LED-Stripes sorgen für ein stimmungsvolles Ambiente. Die Terra Terrassen-Markisen umfassen Kassetten-Mar-

kisen mit einem schützenden Gehäuse für Tuch und Gestellteile sowie die preisgünstigeren Gelenkarm-Markisen für alle wettergeschützten Einbauorte. Sehr stabil und gleichzeitig edel zeigen sich die Perea Pergola-Markisen. Sie eignen sich dank der robusten Pfeiler und der straffen Behangführung mittels secudrive Technologie

selbst für windexponierte Lagen. Zudem gehören zum Programm auch wetterfeste Modelle, die zuverlässig vor Regen schützen.

Platz zum Träumen

Mit dem Lamaxa Lamellendach lässt sich ein eigenes Zimmer im Garten kreieren, ein wahrer



Foto: Warema

Die Perea Pergola-Markisen eignen sich dank der robusten Pfeiler und der straffen Behangführung mittels secudrive Technologie selbst für windexponierte Lagen.



Integrierte LED Beleuchtung schafft Ambiente.

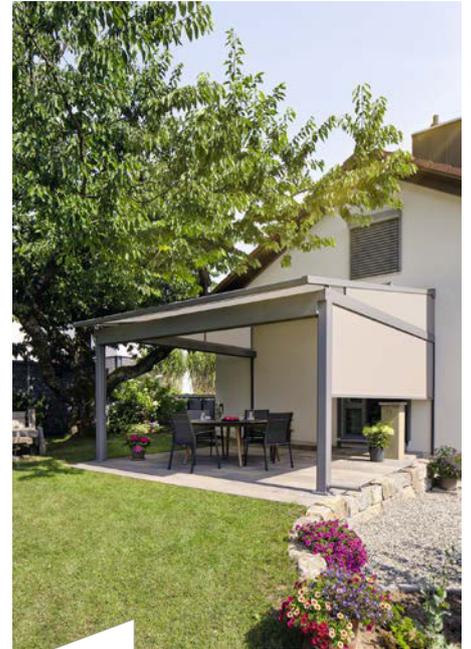
Freiraum in der Natur. Das Leben wird flexibel von drinnen nach draußen verlagert, so dass ein neues Wohngefühl entsteht. Das geradlinig gestaltete Lamellendach fügt sich harmonisch in die Landschaft ein und kann an jedem beliebigen Ort frei oder ans Gebäude angegliedert stehen. So lässt sich ein neuer Lieblingsplatz schaffen, an dem das Licht durch die beweglichen und teilweise auch fahrbaren Lamellen immer wieder neu inszeniert wird.

Wetterfest, windstabil und nahezu saisonunabhängig reicht die Verwendung von Lamaxa weit über die anderer Sonnen- und Sichtschutzprodukte hinaus. Mit integrierten ZIP-Markisen, Schiebeelementen aus Glas und Holz, Beleuchtung mit freier Farbwahl und Design-Heizstrahlern bietet das Lamellendach praktisch unbegrenzte Nutzungsmöglichkeiten. Die Steuerung der Lamellen und sämtlicher anderer Funktionen erfolgt einfach und komfortabel per Funk.

Schwebende Sonnensegel

Leichtigkeit und Eleganz verströmen Sonea Sonnensegel, die nahezu zu schweben scheinen. Sie verschatten, ohne begrenzend zu wirken und verleihen dem Ort eine Atmosphäre der Ruhe und Geborgenheit. Sonnensegel können an der Hauswand oder freistehend installiert werden. Die Varianten reichen von starr bis beweglich, von fest installiert bis zu variabel auf- und abbaubar, von manuell bis elektrisch zu bedienen. Farbe und Form lassen sich ganz nach den individuellen Bedürfnissen wählen.

www.warema.de



Bei Bedarf können Seiten-Markisen etc. ergänzt werden, um Wind, tiefstehende Sonne und neugierige Blicke abzuhalten.

Anzeige



DIE BESTE PERSPEKTIVE, IHRE PERSPEKTIVE.

IMAGO ÄNDERT IHRE VORSTELLUNGEN
ÜBER DAS LEBEN IM AUSSENBEREICH.
SIE LÄSST DEN UNTERSCHIED
ZWISCHEN DRINNEN UND DRAUSSEN VERSCHWINDEN.

IMAGO IST DAS NEUE LAMELLENDACH VON CORRADI.
ITALIENISCHER STIL ZUM GENIESSEN!



corradi.eu

Corradi
OUTDOOR LIVING SPACE

CORRADI BIETET FÜR JEDE ANFORDERUNG AUF DER TERRASSE EINE LÖSUNG

Da bleiben keine Kundenwünsche offen

Der Trend seinem Lebensraum ins Freien zu verlegen entwickelt sich ungebremst weiter. Eine erholsame Oase mitten in der Stadt oder in seinem Garten verlangt natürlich nach einem entsprechenden Sonnen- und Wetterschutz, den der italienische Marktführer Corradi in zahlreichen Variationen in seinem Programm hat. Auch wenn der Lauf der Jahreszeiten die Wetterverhältnisse ändert, kann den eigenen Lebensraum so fast 365 Tage nutzen, und damit ganzjährig das Gefühl haben mit der Natur verbunden zu sein.



Die Systeme von Corradi können je nach Platzbedarf auf der Terrasse problemlos gekoppelt werden, und so auch große Flächen in einem Guß beschatten.



Glasschiebewände ergänzen die gewählte Outdoor-Lösung um vor Sonne, Wind und den Blicken des Nachbarn zu schützen.

Genau hier setzen die Lösungen von Corradi an. Mit dem designorientierten Sonnen- und Wetterschutz aus Bologna entstehen zusätzliche Freiräume, die individuell auf seine Nutzer zugeschnitten werden können.

Italienisches Design bringt Lebensfreude

Bei dem Outdoor-Spezialisten Corradi denkt man viel tiefer in den neu entstehenden (Wohn-) Raum hinein. Vor allem wie man ihn noch besser nutzen kann, um den Zeitraum bis zur ganzjährigen Nutzung der Terrasse zu erweitern. Der Fachbetrieb als Partner vor Ort, kann sich so bei seinen Kunden in der Beratung mit kompletten Lösungsansätzen empfehlen. Corradi will damit für die Fähigkeit stehen, einen vorhandenen Außenbereich in einen Wohnbereich zu verwandeln und ein dynamisches Gleichgewicht zwischen Form und Essenz zu schaffen.

Lamellendächer: Schatten und Lüftung nach eigenem Gusto

Imago wurde als freistehende Anlage mit 135 Grad drehbaren Lamellen konzipiert, die verschiedene Funktionen haben kann. Die Pfosten, mit einem Querschnitt von 15×15 cm, sind für die Entwässerung des Regenwassers und für die Integration der Seitenführungen der windfesten Senkrechtmarkisen oder anderer Produkte entwickelt worden. Alle Teile sind in einer Modulbauweise entstanden, so dass alle Corradi-Produkte einfach integriert werden können und deren Anschlüsse und Übergänge fürs Auge fast unsichtbar sind.

Pergotenda: Der wasserdichte Klassiker

2008 ist Millennium – die erste Pergotenda aus Aluminium – auf den Markt gekommen. Um den 10. Geburtstag zu feiern, wurde dieses ikoni-

sche Corradi Produkt noch einmal überarbeitet. Die neuen Linien rühren aus der Zusammenarbeit mit IAAD (Istituto d'Arte Applicata & Design) in Turin her, wo junge Produktdesigner mit Ideen beigetragen haben, die dann von Corradi fertig entwickelt wurden. Ein Restyling, das nicht nur den Stil sondern auch die Funktionen betrifft. Ein Produkt, das im Außenbereich der Zukunft die Hauptrolle spielen soll: Daraus ist Millennium Celeb entstanden.

Sonnensegel: Die individuelle Lösung

Das Aushängeschild von Corradi heißt Defense, und hat mittlerweile den Status eines Kultsegels. Das Sonnensegel Defense ist eine formschöne schattenspendende Struktur, die aus zwei Sonnensegeln besteht, die auf ein waagrecht liegendes Profil aufgewickelt werden können. Das Öffnen und Schließen erfolgt mit Hand- oder Mo-

Foto: Corradi



Corradi liefert anspruchsvolle Produkte für anspruchsvolle Bauherren.



Auch freistehende Lösungen können ohne Probleme realisiert werden.

Foto: Corradi



Direkt am Haus angeschlossen fügt sich die Maestro mit ihrer schlanken Konstruktion stilvoll in die Architektur des Hauses ein.

Foto: Corradi

torantrieb. Die Ausstattung mit einem Windwächter ermöglicht ein automatisches Öffnen und Schließen, um die Konstruktion bei Sturm zu schützen. Lieferbar ist Defense als „Mod. 11“ in 2,9x2,9 m, oder als „Mod. 14“ mit 3,4x3,4 m Baugröße..

Gute Vorzeichen für optimale Beratung, Planung und Montage

„Partner von Corradi können sich auch darauf verlassen, dass alle Produkte die notwendigen CE-Zertifikate, Systemstatiken und sonst notwendigen Nachweise besitzen“, sagt der Vertriebsleiter für die Dach-Region Jan Van Moerkerke. Mit der technischen Abteilung in Bologna kann jeder notwendige Support geleistet werden, wenn es

mal ein wenig schwieriger bei Planung und Ausführung wird, fügt Moerkerke hinzu.

Betreuung und Schulung wird „Groß“ geschrieben

Natürlich stehe man mit der entsprechenden Kundennähe durch über ganz Deutschland verteilte Außendienstmitarbeiter vor Ort auch bei Planung und Beratung mit der langjährigen Expertise des Erfinders von Outdoor Living zur Verfügung. „Ein fester Ansprechpartner für unsere Fachhändler ist uns sehr wichtig, um schnell reagieren und damit unsere Fachhändler optimal unterstützen zu können“, erklärt Moerkerke. Kundensupport habe eine ganz hohe Priorität im Hause Corradi.

www.corradi.eu



Foto: Corradi

Die Terrassenüberdachung Pergotenda Palladia mit Faltmarkise wird komplett auf Mass gefertigt und schützt vor Sonne, Regen und Wind und gewährleistet einen Windwiderstand bis 6 Beaufort.

Anzeige



SHADE Schatten-Systeme

Das Original seit 2012

Made in Germany, designed in Austria

SHADE Schatten-Systeme fügen sich in jede Gebäude-Architektur ein und setzen mit ihrem minimalistischen Design und der frei schwebenden Segelmembrane ein visuelles Highlight an jeder Fassade.



CE-zertifiziertes Produkt
(DIN EN 13561:2009-01)



Ganzjährig einsetzbar



Hoher UV-Schutz
UPF 50+



Winddynamisch durch
frei schwebende Aufhängung
(Windwiderstandsklasse 3 getestet
nach DIN EN 13561:2009-01)



Bei Regen einsetzbar,
selbstentwässernd ab ca. 8 Grad Neigung
(Widerstand gegen Wasseransammlung Klasse
2 nach DIN EN 13561)



Passion for shade

www.shadesign.com

HELLA ZEIGT SICH ALS KOMPLETTANBIETER

Wir sind für unsere Kunden da

Kundennähe wird bei Hella mit Überzeugung gelebt. Das äußert sich nicht nur bei den hochwertigen Produkten, sondern auch in der umfangreichen Betreuung der Fachbetriebe. Gemeinsamer Erfolg ist da die logische Konsequenz, und der Grund das Rad immer weiter zu drehen. Ob in der technischen Entwicklung, bei der Produktion oder im Marketing, in allen Bereichen wird stetig Neues entwickelt.

Foto: Hella



Raffstoren sind nach wie vor die beste Lösung wenn es um Themen wie Tageslichttechnik und die visuelle Kommunikation nach außen geht.



Foto: Hella

Gut beraten und geplant wird immer wichtiger, denn der visuelle Komfort wird für den Nutzer immer wichtiger.

Der Lebensraum Terrasse kann von Hella mit vielerlei Produkten bespielt werden, und der Fachhändler sozusagen aus dem Vollen schöpfen, wenn es um Planung und Beratung beim Kunden geht.

Outdoor living

Die Nachfrage für Sonnen- und Wetterschutzlösungen ist nach wie vor hoch. Die PAN 7040 von ist eine elegante und extravagante Markise - geradlinig schön und kompromisslos funktional. Sie rollt sich nach oben ein und verschwindet dabei vollständig in einer hochformatig montierten, schlichten Box. Neben den vielen technischen Raffinessen und einer innovativen Lichtgestaltung überzeugt die PAN 7040 vor allem mit ihrer Montage: Neben scheinbar unsichtbaren Konsolen punktet sie mit guten Montagebedingungen durch gewichtsreduzierte, installationsfreundliche Baugruppen. Mit einem minimalistischen Design und einer möglichen Baubreite von bis zu 7 Metern bei bis zu 4 Metern Ausfall bietet sich die PAN 7040 perfekt als optische Wohnraumerweiterung auf der Terrasse an.

Mit der verfügbaren Farbpalette von über 20 Standard Gestell-Farben und der umfangreichen Tuchkollektion kann sie sich optimal an die Fassade jedes Hauses anpassen. In den Gelenkarmen ist eine dimmbare LED-Beleuchtung integriert. Das sorgt für eine gleichmäßige Beleuchtung über die gesamte Fläche, ohne dass die Markisenarme störende Schatten werfen. Durch die patentierte modulare Bauweise wird das zu händlernde Ge-

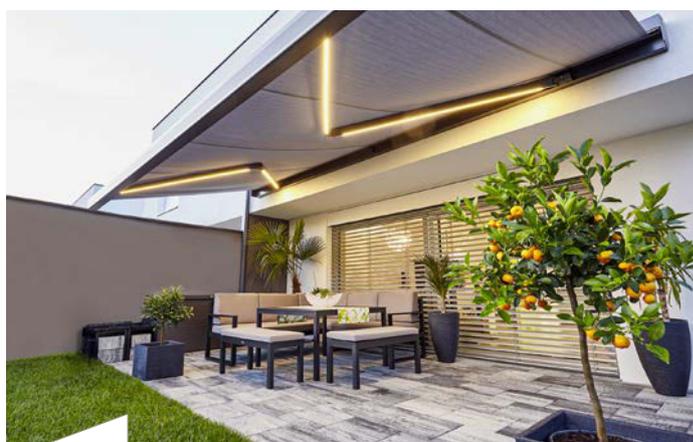


Foto: Hella

Der klassische Sonnenschutz Markise nimmt dieses Jahr richtig Fahrt auf, und bietet dem Fachhandel mit dem richtigen Produkt wie der PAN 7040 gute Chancen.

wicht der Markise bei der Montage deutlich reduziert. Sie besteht aus zwei Modulen: ein Modul mit der Tuchwelle und ein weiteres mit den Gelenkarmen. Diese werden nacheinander in die Wandkonsolen eingehängt und miteinander verbunden. So kann ein späterer Tuchwechsel sehr schnell und

einfach durch die Revisionsöffnung in der oberen Kassette erfolgen. So zeigt sich, dass auch Montage- und Wartungsfreundlichkeit ein wichtiger Aspekt für Hella sind, um die Kunden zu unterstützen..

Rundum wetterfest

Terrassenüberdachungen sind aufgrund ihrer Robustheit und Wetterfestigkeit die perfekte Alternative zu Schirmen und Sonnensegeln. Die Pergolen, die in Werk Werne bei Dortmund produziert werden sind nicht nur effizienter Sonnenschutz, sondern schützen vor Regen und je nach Ausstattung auch vor seitlichem Wind. Sie bieten so optimale Überdachung ganz nach Bedarf und sind in allen erdenklichen Formaten erhältlich. Das ideale Maß an Sonneneinstrahlung ist beim Modell Ventur einfach zu steuern. Die beweglichen Aluminiumlamellen des waagrechten Dachs erlauben nicht nur Halbschatten und als bioklimatische Pergola kühlenden Luftzug, sondern auch auf Knopfdruck wasserdichten Schutz bei plötzlichem Regen. Das Modell Sintesi ist der Preisleistungssieger und der Klassiker, wenn eine textile Überdachung und ein mediterraner Look bevorzugt werden. —



Foto: Hella

Ventur: Licht und Schatten lenken und dabei gleichzeitig die Stauhitze unter dem Dach vermeiden.



Foto: Hella

Auch textiler Sonnenschutz bietet richtig geplant und ausgeführt optimalen Sonnenschutz.

www.hella.info

Anzeige

Schön **windkraftstark**



Designmarkisen. Made in Germany.

Innovative Technik und höchste Qualität, mehrfach ausgezeichnet.

Die Beste unter der Sonne. Für den schönsten Schatten der Welt. markilux.com

markilux

Die Beste unter der Sonne

„Eine gute Auslastung ist in diesen Zeiten ein Privileg!“

Der Vollsortimenter Hella mit Hauptsitz in Abfaltersbach in Osttirol ist in neun europäischen Ländern mit eigenen Niederlassungen vertreten. 34 Vertriebsstandorte sorgen so für maximale Kundennähe, produziert wird in sechs Werken. Zum aktuellen Zeitgeschehen haben Andreas Kraler, geschäftsführender Gesellschafter, und Christian Schaller, der als Geschäftsführer der Hella Gruppe Strategie, IT und Organisationsentwicklung verantwortlich, Rede und Antwort gestanden.

GLASWELT – Wie hat Ihr Unternehmen die Corona-Krise bewältigt?

Andreas Kraler – Ich würde sagen, es herrscht die neue Normalität. Wir wünschen uns alle eine vollständige Rückkehr zur Normalität, wie wir sie kennen. Mit unbefangenen Umgang untereinander und ohne Sorgen vor Ansteckung. Aber so weit sind wir derzeit noch nicht. Wir haben uns von Anfang an darauf konzentriert, die Faktoren Mitarbeitergesundheit und Wirtschaftsleistung in Balance zu halten. Das ist uns geglückt. Hygienemaßnahmen, Homeoffice, Teamsplitting, aber auch die Nutzung von Videokonferenzen haben uns dabei geholfen. Die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens ist für unsere 1350 Beschäftigten die Erwerbsgrundlage. Seit Anfang Mai sind wir wieder im Vollbetrieb.

GLASWELT – Dann scheint die Auftragslage ja wohl entsprechend gut zu sein?

Christian Schaller – Eine gute Auslastung ist in diesen Zeiten ein Privileg! Unsere gesamte internationale Organisation mit sechs Werken in vier Ländern ist aktuell voll ausgelastet. Das Bewusstsein für die eigene Wohnqualität ist gestiegen und andere Ausgaben im Familienbudget sind etwas in den Hintergrund getreten. Deshalb wird in die eigenen „vier Wände“ und damit in Lebensqualität investiert. Sonnenschutz steht bei diesen Projekten an prominenter Stelle. Das kommt uns und der gesamten Branche zugute.

GLASWELT – Welche besonderen Leistungen bietet Hella für den Fachhandel in Deutschland?

Schaller – Als internationaler Komplettanbieter bearbeiten wir vier Vertriebskanäle. Neben B2C in Italien, Österreich, der Schweiz und Osteuropa fokussieren wir international auf Industrie- und Objektkunden. In Deutschland widmen wir uns zudem mit vollem Einsatz unseren B2B-Partnern im Fachhandel. Durch das Geschäft mit ganz unterschiedlichen Zielgruppen beweisen wir, dass wir

Komplexität in der Wertschöpfung beherrschen und damit ein kundenorientierter Partner für unsere Händler sind. Maximale Kundennähe ist uns traditionell wichtig. Unser Vertriebsnetzwerk in Deutschland zieht sich über 6 Standorte und jeder Händler wird persönlich und individuell betreut. Für beste Betreuung und Marktdurchdringung sorgen deutschlandweit rund 60 Kollegen im Außen- und Innendienst. Mit Gordon Zapf als Vertriebsleiter haben wir seit drei Jahren einen Branchenexperten an Board.

GLASWELT – Welche Wege geht die Produktentwicklung bei Hella?

Kraler – Der Nutzen für Benutzer steht bei uns im Mittelpunkt. Den erreichen wir durch die Innovation bei Produkteigenschaften und durch die Integration von Hightech in unsere Produkte, die dadurch mehr Leistung bringen. Wir haben uns auf Premiumqualität spezialisiert und bieten Maßanfertigungen für das gesamte Sortiment an. Wir arbeiten auch hart daran, dass unsere Produkte ganz einfach funktionieren, digital steuerbar und langlebig sind sowie umweltschonend hergestellt werden. Zum Beispiel ist das Mutterwerk CO₂-neutral, weil wir unsere erneuerbare Energie über ein eigenes Wasserkraftwerk erzeugen. Diese Anstrengungen honorieren unsere Partner und auch das wirkt sich positiv auf den Auftragsstand aus.

GLASWELT – Wohin geht es bei Smart Home?

Schaller – Da wir Räume ganzheitlich verstehen, verbinden wir unsere Produkte zu Systemen und die Produktbedienung wird digitaler. Nach wie vor sind wir der einzige Hersteller der Branche, der über ein hauseigenes Smart Home System verfügt. Wir können unseren Kunden mit der von uns entwickelten Onyx-Steuerung mehr Nutzen verschaffen. Denn durch die digitale Steuerung herrschen die richtigen Licht- und Temperaturverhältnisse, wenn man nach Hause kommt und man kann zudem seine Haustechnik und Energiebilanz optimieren! Seit kurzem entsprechen wir mit Onyxdem IFTTT Standard und sind somit schnittstellenkompatibel mit allen internationalen Systemen von Alexa bis Apple Home. Mit dem größten österreichischen Mobilfunkanbieter haben wir im Juni ein Pilotprojekt gestartet. Die Smart Home-Welt von A1/Telekom wird um die automatisch steuerbaren Sonnen- und Wetterschutzprodukte von Hella erweitert. Das ist eine große Auszeichnung für uns, denn diese Kooperation zeigt, dass unsere Anstrengungen zur Digitalisierung des Produktsystems Erfolg haben. Für alle Vertriebsländer konnten wir kürzlich die Onyx Center 2, die zentrale Steuerungseinheit, weiterentwickeln. Sie macht Smart Home noch leistbarer und sorgt für Demokratisierung durch kinderleichte Bedienung. Smart Home für jedermann sozusagen.



Foto: Hella

Die Teamarbeit steht bei Christian Schaller (li.) und Andreas Kraler, der auch als Vertreter der Eigentümerfamilie handelt, im Vordergrund.

lanz optimieren! Seit kurzem entsprechen wir mit Onyxdem IFTTT Standard und sind somit schnittstellenkompatibel mit allen internationalen Systemen von Alexa bis Apple Home. Mit dem größten österreichischen Mobilfunkanbieter haben wir im Juni ein Pilotprojekt gestartet. Die Smart Home-Welt von A1/Telekom wird um die automatisch steuerbaren Sonnen- und Wetterschutzprodukte von Hella erweitert. Das ist eine große Auszeichnung für uns, denn diese Kooperation zeigt, dass unsere Anstrengungen zur Digitalisierung des Produktsystems Erfolg haben. Für alle Vertriebsländer konnten wir kürzlich die Onyx Center 2, die zentrale Steuerungseinheit, weiterentwickeln. Sie macht Smart Home noch leistbarer und sorgt für Demokratisierung durch kinderleichte Bedienung. Smart Home für jedermann sozusagen.

GLASWELT – Was gibt es sonst Neues?

Kraler – Vor rund fünf Monaten, zu einer Zeit als Mitteleuropa sich noch mitten im Winter befand, hieß es „Hella goes Teneriffa“. Mit einem Koffer voller Jalousien und einer Onyx Wetter-Station ging es Richtung Süden, um die Faszination Sonnenlicht einzufangen. In Zusammenarbeit mit einem anerkannten Spezialisten für Tageslicht- und Schatten-Fotografie entstand das neue Bildmaterial. Oberstes Ziel unserer Werbung ist es, dem Einerlei der typischen „Schöner-Wohnen-Heile-Welt-Werbung“ einen kräftigen, stilvollen und modernen Kontrast entgegenzusetzen. Wenn ich an die technische Akribie, mit der unsere Produkte seit Jahrzehnten entwickelt werden, und an die hohe Qualität und Wertigkeit unserer Sonnenschutzsysteme denke, dann ist für mich sonnenklar, dass wir auch in der Werbung nur den Weg eines Premiumanbieters gehen können. Auf diesem Weg haben wir mit der aktuellen Kampagne weitere Marker gesetzt. Die aktuellen Marktforschungsdaten bescheinigen Steigerungen in der Markenbekanntheit und bei den Sympathiewerten, was uns in der Fortsetzung dieses Weges bestärkt.

Das Gespräch führte GLASWELT Redakteur Olaf Vögle.

HAROL



Erleben Sie **Sonnenschutz** der nächsten Generation

Intelligenter. Einfacher. Nachhaltig.

KOLLEKTION Elegant – MODELL Tucan



Erleben Sie unsere neuen Markisen exklusiv in VR!



3 Maßgefertigte Kollektionen*

- **Breite** bis 7 m
- **Ausfall** bis 4 m
- **Erweiterbar** bis 12 m
- **Vario-Volant** bis 2 m
- **Unsichtbar verkabelte** Gelenkarme
- **Wahlweise** direkte oder indirekte LED-Beleuchtung
- **Verschiedene** Optionen: Heizung, Sensoren usw.
- **Getestet** bis 2 Beaufort
- Jede Gelenkarmmarkise ist serienmäßig mit einem Somfy-IO-Motor ausgestattet.

somfy.

minimal

Curved

Elegant

Lux



Praia



Tucan



Cadiz



*Die aufgeführten Funktionen sind modellabhängig.

Sonnenschutz - Rollläden - Leben im Freien - Garagentore

Weitere Informationen auf www.harol.com

LUCAS OUTDOOR STELLT WAAGERECHTEN BALDACHIN VOR

Kein Problem mit großen Flächen

Mit seinem Premium-Baldachin hat die Firma Lucas einen Baldachin zur waagerechten Aufstellung konstruiert, der mit 6 x 6 m, in der Maxi-Version auch 7,80 Metern Ausfall ein stattliches Maß erreicht. Der umlaufende, statisch ausreichende Rahmen nimmt die Dachlasten (Wind-, Regen- und Schneelasten) auf und ist mit einem passgenauen Aussteifungsprofil ausgestattet, das auch als Regenrinne dient. Das Regenwasser wird seitlich in den Längstraversen zu den vorderen oder hinteren Stützenprofilen geleitet. Der vertikale Wasserabfluss wird durch die Stützen geführt oder kann alternativ dazu auf das Stützenrohr aufgesetzt und mit einer sauberen, passenden Abdeckung versehen werden. Dies ermöglicht die leichtere Zugänglichkeit z.B. für die Reinigung. Der Baldachin wird mit Zahnriemen angetrieben. Die Antriebstraverse ist in einer Kassette mit leicht zugänglichem, vorderem Deckel untergebracht. Die Bedienung erfolgt per Funk – auch für die Beleuchtung. Die unten liegenden Behangspriegel können mit Nuten zur Aufnahme von LED-Stripes versehen werden. Alternativ können LED-Spots in den Spriegeln montiert werden. Auch in die Rahmenkonstruktion können LED-Stripes eingeschoben werden, so dass sich ein ausgewogener, schöner Mix aus Spots und Stripes realisieren



Foto: Harol

Alle zusätzlichen Elemente können auf das gesamte Erscheinungsbild des Baldachins abgestimmt werden, für eine Terrassengestaltung aus einer Hand und einem Guss.

lässt. Das Eckverbindingssystem ermöglicht eine einfache und stabile, windsteife Montage zur freien Aufstellung auf Terrassen. Die Installation erfolgt mit höhenverstellbaren Fußplatten mit Beschwerungsanker. Alternativ ist eine Einbetonierung der Füße möglich. Im geöffneten Zustand bietet der Premium-Baldachin ein filigranes Erscheinungsbild, bei dem das Outdoor-Gefühl voll und ganz erhalten bleibt. Die umlaufenden Rahmenprofile des Baldachins ermöglichen die passgenaue Montage eines kompatiblen, formschönen Zip-Systems, das als Sicht-, Wind- und Sonnenschutz dient. Als Windschutz bieten sich ergänzend auch Glashubelemente von Lucas an – manuell oder elektrisch bedienbar und nach oben beweglich.

www.lucas-outdoor.de



Foto: Lucas Outdoor

Die Markise wird 100 % auf die Anforderungen der Terrasse und Ihre persönlichen Wünsche zugeschnitten.

Anzeige



Konstruieren und kalkulieren mit Profil – professionell, effizient, schnell und genau.

- ⊕ Präzise 3D-Visualisierung
- ⊕ Schnelle Preiskalkulation
- ⊕ Effiziente Planung



Soft-Ing.team GmbH & Co. KG • Theener Str. 62 • 26624 Südbrookmerland
Tel: 0 49 42 / 205 800 • www.kkpteam.de

INTELLIGENTER. EINFACHER. ROBUST.

Harol bringt neue Modellreihe von Gelenkarmmarkisen heraus

Als Fachunternehmen und Trendsetter für Sonnenschutz setzt Harol mit seiner neuen Modellreihe von Gelenkarmmarkisen neue Maßstäbe auf dem Markt. Auf diese Weise erhält der Verbraucher mehr Auswahl bei Design und Ausstattung, während dem Installateur die Arbeit erleichtert wird. Nach dem Motto „Weniger ist mehr“ werden die Topmodelle aus der Kollektion mit einmaligen Kabelintegrierungsgelenkarmen ausgerüstet, einer exklusiven Luxustechnik, bei der die Stahlkabel nach innen verschwinden.

Gelenkarmmarkisen sind schon seit Jahrzehnten eine der erprobtesten und populärsten Sonnenschutzlösungen für das eigene Heim. Das System sorgt nicht nur für angenehmen Schatten auf der Terrasse, sondern auch für behaglicheres Innenraumklima jenseits der Fensterwand. Nach großangelegter Marktuntersuchung und fast zwei Jahren Forschung und Entwicklung gelang es Harol, eine ganz neue Modellreihe von Gelenkarmmarkisen zu entwickeln, die persönlichen Vorlieben, moderner Architektur und bequemer Montage noch mehr Geltung verschafft. Auch wurde in Gelenkarme investiert, die sich leicht montieren lassen, was die Tür zu internationalen Märkten öffnet.

Drei Kollektionen nach Maß stehen zur Verfügung: Minimal, Elegant und Curved. Je nach Stil wurde die Modellreihe in drei Kollektionen eingeteilt:

- Minimal, schlicht und modern, integriert sich perfekt am Wohngebäude.
- Elegant – elegante Rundungen: Tucan & Cadiz
- Curved – gebogenes Design: Praia

www.harol.be

KE SETZT AUF HYGIENE UND SICHERHEIT

Cool & safe

Die Forderung nach einer immer größeren Garantie von Hygiene und Sterilisation der Oberflächen für Gäste in den Lokalen ist aktuell ein besonders sensibles Thema. Nie zuvor in dieser Zeit sind saubere und geschützte Räume so unverzichtbarer gewesen, um sicherzustellen, dass man die Außenbereiche in absoluter Sicherheit genießen kann. Zum Schutz der Familie oder Gästen in der Gastronomie. KE ist bereit, diese Anforderungen mit einer innovativen Lösung zu erfüllen: Cool&Safe, ein integriertes Vernebelungssystem für zwei der wichtigsten Pergolamarkisen-Modelle der Genuis-Linie. Die bioklimatische Kedry Prime und das Isola 3 mit niedrigem Dach. Cool&Safe soll gleich mehrere neue Funktionen vereinen.

Erfrischung: Das System ermöglicht, dass das Wasser mittels eines Hochdruckpumpensystems Druck aufbauen kann, wodurch – durch spezielle



Foto: KE

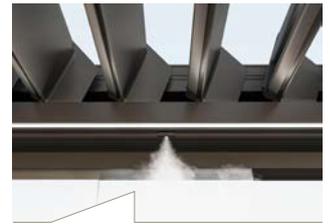


Foto: KE

Im Sommer können Mischungen mit bestimmten Ölen wie Zitronengras hergestellt und zerstäubt werden, die helfen, Mücken fernzuhalten.

Das System verteilt Wasser mittels eines Hochdruckpumpensystems durch spezielle Düsen, wodurch ein ultrafeiner Nebel entsteht.

Düsen – ein ultrafeiner Nebel entsteht, der für eine Temperatursenkung im betroffenen Bereich sorgt. Sterilisation: Durch ein Gemisch aus Wasser und Wasserstoffperoxid mittels des gleichen Hochdruckpumpensystems ist es möglich, Lokale und Oberflächen sowie die Pergolamarkise selbst zu desinfizieren, falls es mit seitlichen Systemen ausgestattet ist.

Essenzerstäuber / Mückenschutz: Das System ist anpassungsfähig, um auch eine Mischung aus Wasser kombiniert mit ätherischen Ölen zerstäuben zu können, damit eine angenehme entspan-

nende Atmosphäre geschaffen werden kann. Ideal eingesetzt zeigt sich das System bei der Nutzung in Lokalen zum geselligen Beisammensein, wie auch in Wohn- als auch in Gewerbegebäuden, oder dem Gastgewerbe. Die einfache Installation von Cool&Safe an den Pergolamarkisen schafft so die Sicherheit einer sofortigen Desinfektion und garantiert darüber hinaus stets geschützte Außenbereiche. So entsteht ein neues Komfortgefühl, das ein Muss für jedem Outdoorbereich sein sollte, der Wohlfühlcken par excellence anbieten möchte.

www.keoutdoordesign.com

Anzeige

Stilvolle Freiräume.

Mit Lamaxa Lamellendächern

- Freistehender Sonnenschutz mit größter Flexibilität
- Wetterfester Rundumschutz mit exklusiven Ausstattungsvariationen
- Große Farbvielfalt für individuelle Gestaltungswünsche

Der SonnenLichtManager



Mehr erfahren:
www.warema.de/lamaxa

Sonnenschutz live erleben
mit dem WAREMA Designer
AR-App verfügbar in den App-Stores

EINE PASSION FÜR DEN SCHATTEN

Ein System, viele Lösungen

Mit dem Produkt Shade hat das Unternehmen Shadesign aus Bruckmühl im Jahre 2012 eine völlig neue Art von rollbarem Sonnensegel auf den Markt gebracht. Es soll neben dem dynamischen Design vor allem durch eine einfache Bedienung und Montage überzeugen. Die Funktionsweise ist so einfach wie genial, denn die Tuchwelle ist das Herzstück des Systems, bei dem das Aufrollen des Segels sowie die erforderliche Tuchspannung auf effiziente Weise kombiniert werden.

„Wird das Segel von der Tuchwelle abgewickelt, werden durch die Rotation der Seilkegel die Spannseile aufgewickelt. Spannseil und Segel bleiben dabei in jeder Position gespannt. Die Bedienung ist denkbar einfach und innerhalb von Sekunden lässt sich das Shade selbstständig ausrollen, ebenso rasch und kraftschonend läuft das Einrollen mittels eines Bedienseils“, erklärt uns CEO Frank Reisenauer. „Es soll dem qualitätsbewussten, designaffinen Konsumenten, der auf der Suche nach einer smarten Beschattung ist, eine elegante Lösung bieten“, ergänzt er. Weiter überzeugt das Shade durch die vielseitigen Einsatzmöglichkeiten.



Foto: Shadesign

Das Sortiment umfasst neun mit Bedacht ausgewählte Tuchfarben und drei verschiedene RAL-Farben die für das Edelstahl- und Aluminiumzubehör als Standard gewählt werden können.

So dient es nicht nur als klassischer Sonnenschutz auf der Terrasse, an dem Balkon oder im Wintergarten (Unterglasvariante), sondern eignet sich auch bestens als Regenschutz.

Die systembedingte, gute Windstabilität lässt im Vergleich zur klassischen Markise mögliche Maximalabmessungen von 6 m Breite und 5,75 m Ausfall zu und erbringt so weitere Vorteile bei der Kundenberatung.

Last but not least punktet das System nicht nur in Design und Einsatzbereich, sondern auch mit einer einfachen Montagemöglichkeit auf beinahe jedem Untergrund.

Während bei einer klassischen Markise massive Hebelkräfte wirken, welche die Montage auf kaum belastbaren Untergündern erheblich erschweren, so ist dies beim Shade – selbst bei einer Ausladung von 5,75 m nicht der Fall.

www.shadesign.de

E.SPACE ENTWICKELT SICH ZUM FESTEN TEIL DER PRODUKTPALETTE

Komplexe Projekte – einfache Lösung

Der e.Space von DuoTherm ist ein recht neuer Aufsatzkasten für Rollläden. Seine Anpassungsfähigkeit und Vielseitigkeit machen ihn zu einem verlässlichen System, das seine Vorteile vor allem bei Modernisierungs- und Sanierungsprojekten ausspielt – und deutschen Fensterbauern den Zugang zum vielschichtigen französischen Markt erleichtern kann.

Binnen kurzer Zeit ist der neue Aufsatzkasten e.Space zu einem festen Teil der DuoTherm Produktfamilie geworden. Das liegt vor allem an seiner großen Bandbreite an Einsatzmöglichkeiten. Der Kasten wurde seinerzeit extra für den französischen Markt entwickelt, der häufig nach Lösungen verlangt, die mit den in Deutschland üblichen Systemen nicht realisierbar sind. In erster Linie, weil in Frankreich Häuser meist von innen gedämmt und zudem Kästen mit entsprechenden Zulassungen nachgefragt werden.

Seine Vielseitigkeit macht den e.Space zu einem verlässlichen System bei schwierigen Rahmenbedingungen: Insbesondere bei Sanierungs- und Modernisierungsprojekten hat er sich mit seiner Anpassungsfähigkeit mehr als be-



Foto: DuoTherm

Der e.Space kommt ohne zusätzliche Dichtungsteile zur Isolierung aus und erreicht dennoch hervorragende Werte von U_c 0,99 bis U_c 0,71.

währt. Gerade Sanierungsprojekte erfordern häufig den Einsatz von Systemen, die schnell und unkompliziert auf unterschiedliche Anforderungen hin abgestimmt werden können. Das betrifft nicht nur die Positionierung des Kastens, sondern auch seine Kompatibilität mit unterschiedlich starken Dämmungen.

Weil er über mehrere Befestigungspunkte verfügt, kann der e.Space variabel auf dem Fensterrahmen befestigt werden. Dank einer speziellen Statikkonsole verbindet er das Fenster einwandfrei mit dem Baukörper. Der e.Space kommt – abgesehen von den standardmäßig eingebauten Dämmkeilen – ohne zusätzliche Dichtungsteile zur Isolierung aus und erreicht dennoch hervorragende Werte von U_c 0,99 bis U_c 0,71.

DuoTherm bietet unterschiedliche Führungsschienen an, um möglichst viele Einbausituationen mit dem e.Space abdecken zu können. Der Kasten verfügt zudem über einen großen Rollraum, so dass mit ihm Höhen bis 3,9 m problemlos realisierbar sind – auf einer Breite bis 3 Meter.

www.duotherm.de

KE OUTDOOR DESIGN setzt auf Hygiene und Sicherheit und präsentiert Cool&Safe das integrierte Vernebelungssystem.

Die Forderung nach einer immer größeren Garantie von Hygiene und Sterilisation der Oberflächen und der Lokale ist aktuell ein besonders sensibles Thema. Nie zuvor in dieser Zeit sind saubere und geschützte Räume unverzichtbarer gewesen, um sicherzustellen, dass Sie die Außenbereiche in absoluter Sicherheit genießen, zum Schutz Ihrer Familie oder Ihrer Kunden.

KE ist bereit, diese Anforderungen mit einer innovativen Lösung zu erfüllen: COOL&SAFE, ein integriertes Vernebelungssystem für zwei der wichtigsten Pergolamarkisen-Modelle der GENNIUS-Linie.

COOL&SAFE ist optional für die bioklimatische Kedry Prime und Isola 3 mit niedrigem Dach.
COOL&SAFE vereint mehrere neue Funktionen:



● **ERFRISCHUNG:** Ermöglicht, dass das Wasser mittels eines Hochdruckpumpensystems Druck aufbauen kann, wodurch – durch spezielle Düsen – ein ultrafeiner Nebel entsteht, der für eine Temperatursenkung im betroffenen Bereich sorgt;

● **STERILISATION:** Durch Druck auf ein Gemisch aus Wasser und Wasserstoffperoxid mittels des gleichen Hochdruckpumpensystems ist es möglich, Lokale und Oberflächen sowie die Pergolamarkise selbst zu desinfizieren, falls es mit Seitenverschließungen ausgestattet ist;

● **ESSENZZERSTÄUBER/MÜCKENSCHUTZ:** Das System ist anpassungsfähig, um eine Mischung aus Wasser kombiniert mit ätherischen Ölen unter Druck zu setzen, damit eine angenehme entspannende Atmosphäre geschaffen werden kann. Im Sommer können Mischungen mit bestimmten Ölen wie Zitronengras hergestellt werden, die helfen, Mücken fernzuhalten.

Ideal in Lokalen zum geselligen Beisammensein, sowohl in Wohn- als auch in Gewerbegebäuden, im Contract und im Gastgewerbe, ermöglicht das COOL&SAFE von KE einfach durch die Installation der mit diesem Zubehör ausgestatteten Pergolamarkisen die Sicherheit einer sofortigen Desinfektion und garantiert darüber hinaus stets geschützte Außenbereiche zu gewährleisten. Ein neues Komfortgefühl, das ein Muss von jedem Outdoorbereich ist, der einer Wohlfühlecke par excellence entspricht.



KE

ENJOY THE OUTDOORS

Via Calnova, 160/A | 30020
NOVENTA DI PIAVE (VE)
ITALY
Tel. + 39 0421 307000
Fax + 39 0421 658840

www.keoutdoordesign.com
info@keitaly.it



ENERGIERESERVE VON BIS ZU 30 TAGEN

Machen Sie sich unabhängig

Der Solar-Rollladen von Bubendorff eignet sich ideal für die Renovierung von Wohnräumen und funktioniert komplett und dauerhaft autonom. Dabei sind kein zusätzlicher Stromanschluss und keine Renovierungsarbeiten an der Inneneinrichtung notwendig: Der iD3-Rollladen lässt sich ganz einfach installieren und ist kaum zu sehen, da sich seine Fotovoltaik-Zellen perfekt in den Kasten integrieren lassen. Der Solar-Rollladen ist das Ergebnis eines 10-jährigen Gemeinschaftsprojektes der Produktentwicklungsteams von Bubendorff, dem INES (dem französischen Institut für Solarenergie) und dem CEA (der französischen Behörde für Atomenergie und alternative Energiequellen). Nach Durchführung entsprechender Tests führte diese Zusammenarbeit zur Qualifizierung des Akkus und der Fotovoltaik-Zelle, mit dem Ziel, die Leistung und Zuverlässigkeit der Produkte zu verbessern. Die Fotovoltaik-Zelle und der Akku des iD3-Rollladens sind für eine außergewöhnlich breite Temperaturspanne (-15 °C bis + 60 °C) ausgelegt. Sinkt die Temperatur unter -15 °C, bleibt der Rollladen stehen, um die Lebensdauer des Akkus zu erhalten. Die Solar-Rollläden haben 7 Jahre Garantie auf alle Bauteile wie Akku und Fotovoltaik-Zelle.

www.bubendorff.com



Foto: Bubendorff

Solar by Bubendorff funktioniert in jeder Region, auch in Gegenden mit geringer Sonneneinstrahlung, sowie an allen Fassaden mit Süd- oder auch mit Nordausrichtung.

ELERO ROLSOLAR – WOHNKOMFORT UND SICHERHEIT

Kein Strom? Kein Problem!

Bei Hausbau und Renovierung wird vermehrt auf energiesparende Konzepte geachtet. Gleichzeitig sollen insbesondere Automatisierungslösungen absolut anwenderfreundlich und zuverlässig sein. Funktioniert das auch, wenn es keine Stromanbindung gibt oder – etwa im Altbau – keine Leitungen zum Fenster gezogen werden können oder sollen? Der Antriebs- und Steuerungshersteller elero bringt nun genau dafür das Antriebssystem RolSolar M-868 DC auf den Markt. Es wird mit Solarenergie betrieben und stellt damit eine besonders praktische Lösung im Sicht- und Sonnenschutz dar. RolSolar eignet sich ideal für die Motorisierung von Rollläden und Innenrollos ganz ohne Stromanbindung: Gartenhäuser und Garagen in peripherer Lage profitieren genauso von dem innovativen Antrieb wie Architekten und Installateure, die ihren Kunden eine ökologische und gleichzeitig effiziente Art der Rollladenautomatisierung bieten möchten. Ein Plus an Wohnkomfort und Sicherheit, Sichtschutz auf Wunsch und geringere Heizkosten sind hier die überzeugenden Vorteile. Der Funkantrieb RolSolar 868, Akkupack und Solarpanel werden einfach mit Hilfe eines steckfertigen Kabels verbunden, ohne dass ein Anschluss ans Stromnetz oder ein Steuergerät notwendig ist. Die Endlagen werden direkt über den Funksender eingestellt. Das autarke Antriebssystem erhält seine Stromversorgung von 12 V aus einem Akkupack mit leistungsstarken NiMH-Batterien – ein echter Garant für die Langlebigkeit des Systems. Aufgeladen wird der Akku durch ein Solarpanel, welches sowohl als Version zum Schrauben als auch zum Kleben erhältlich ist. Zudem lassen sich jederzeit ein weiteres Solarpanel, ein zusätzlicher Akku oder ein Ladegerät individuell erweitern. Das kann beispielsweise bei Anlagen, die nach Norden ausgerichtet sind, ratsam sein. Da es sich um eine Niedervolt-Lösung ohne Stromanschluss handelt, kann der Handwerker den Einbau des Antriebssystems vornehmen, selbst wenn er keinen Elektroschein besitzt. Für die industrielle Fertigung von Rollladenelementen gibt es RolSolar D+ 868; die Plug&Play Version des Antriebs erkennt die Endlagen automatisch und speichert sie ab.

www.elero.de



Die Bausteine für solare Lösungen hat Elero zu Bundles zusammengefasst. Man wählt zwischen verschiedenen Antriebstypen sowie Solarpanel und Akkus.

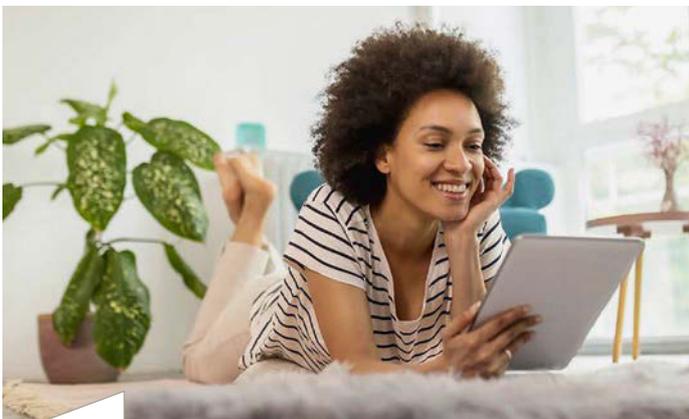


Foto: Elero

Der intelligente Funkantrieb kann über Hand- oder Wandsender bedient werden und lässt sich ganz einfach in die Smart Home Lösung Centro Home einbinden, was eine äußerst anwenderfreundliche Steuerung über Smartphone oder Tablet ermöglicht.

WERTVOLLE TIPPS UND TRICKS VOR ORT

Lernen live auf der Baustelle

Foto: Weinor



Die Weinor-Schulungsleiter Joachim Schreiner (li.) und Michael Latschan führen Montageschulungen auf den Baustellen ihrer Fachpartner durch.

Sonnen- und Wetterschutzexperte Weinor bietet seinen Fachpartnern einen besonderen Service: Montageschulungen am konkreten Objekt. Dadurch verlieren die Betriebe keine Zeit beim Besuch externer Seminare.

Auf den Rollladen- und Sonnenschutz-Baustellen in Deutschland herrscht derzeit Hochbetrieb. Jede freie Minute eines Monteurs ist kostbar, damit der nächste Auftrag abgearbeitet werden kann. Da bleibt keine Zeit, die R+S-Profis auf Seminare zu schicken, um sich über die Montagebesonderheiten eines neuen Produkts zu informieren. Selbst wenn die Hersteller Fortbildungen direkt in den Betrieben anbieten, müssen die Mitarbeiter dafür freigestellt werden. Trotzdem sind Schulungen für die Monteure wichtig, damit die Fachbetriebe fehlerfrei arbeiten und ihr hohes Qualitätsniveau beibehalten können. Dieses Problem löst der Hersteller Weinor auf clevere Art und Weise. Denn das Kölner Unternehmen bietet seine Unterstützung direkt auf der Baustelle an. Sind die Monteure mit einer Neuheit wie etwa dem kubischen Glas-Terrassendach Terrazza Pure noch nicht vertraut, erfolgt die Produktschulung eben am konkreten Projekt vor Ort. Das spart nicht nur Zeit, sondern auch Kosten. Zudem werden die Spezialisten mit Herausforderungen konfrontiert, die sich oft erst in der praktischen Umsetzung zeigen. Hier kann der Schulungsleiter gleich wertvolle Tipps

zur Lösung eines Problems geben. Auch wenn bauseits besondere technische Erfordernisse notwendig sind, greift er unter die Arme.

Die Schulungsleiter Michael Latschan und Joachim Schreiner erfahren ausschließlich positive Rückmeldungen: „Jeder, der unsere Montageschulung auf der Baustelle in Anspruch genommen hat, weiß um ihre Vorteile. Der Praxisbezug ist dabei einfach enorm, und die Monteure können das Gelernte gleich anwenden. Das Ganze ohne Kosten und Zeitverlust – ein riesiger Mehrwert für die Fachbetriebe,“ ist sich der gelernte Metallbaumeister Latschan sicher.

www.weinor.de



Foto: Weinor

Praxisbezogen sowie kosten- und zeitsparend: Montageschulungen auf der Baustelle haben für die Fachbetriebe einen hohen Nutzen.

SCHÖNHEIT FÜR VIELE JAHRE

Farbechtheit und Materialstabilität für viele Jahre - das zeichnet die Stoffe von Sattler aus.

Die **Qualität ELEMENTS** besteht zu 100% aus spinn-düsengefärbtem Acryl mit einer wunderbar textilen Oberfläche. Schmutz- und Wasserabweisung gehören darüber hinaus zu den wichtigsten Eigenschaften dieser Gewebe.

Glatter und daher noch verbessert in seinen technischen Eigenschaften bieten die Stoffe der **Qualität LUMERA** eine besondere Farbbrillanz. Dies wurde erreicht durch speziell für Sattler entwickeltes spinn-düsengefärbtes Acrylgarn CBA (Clean Brilliant Acrylic), das Sie in dieser Form nirgendwo sonst finden.

Alle Stoffe in allen Qualitäten finden Sie auf www.world-of-sattler.com



SONNENSCHUTZMASSNAHMEN RICHTIG PLANEN

Tageslichteintrag vs. Sonnenschutz

Die richtige Kombination aus Glas und Sonnenschutz bringt für die Fassade einige Vorteile: gute Tageslichtverfügbarkeit, niedriger g-Wert im Sommer, hoher g-Wert im Winter sowie den Blendschutz bei Bedarf. Nachfolgend einige Ideen unseres Fachautors Anton Hendrix, wie sich der Sonnenschutz bereits frühzeitig in den Planungsprozess eines Gebäudes einbinden lässt.

Der Entwurf eines optimierten Fenster- und Fenstersystems ist leichter gesagt als getan. Die Entscheidung für die passende Kombination aus Glas und Beschattung erfordert eine Balance zwischen Ästhetik (Architektur), gesundheitlichen Vorteilen (Zugang zu Tageslicht), Komfort (Überhitzung und Senkung der Blendung) sowie der Energielast (HVAC). Sind diese Parameter nicht ausbalanciert, wird es für die Gebäudenutzer keinen zufriedenstellenden thermischen und visuellen Komfort geben. Deshalb ist es wichtig, mögliche Kombinationen von Glastypen und Sonnenschutzmaßnahmen schon früh im Planungsprozess mit einzubringen und zu optimieren.

Bemessungsmethoden wie der „Europäische Standard“ liefern zwar detaillierte Informationen zum Tageslicht, sind aber häufig zu rechenintensiv, um mit dem Tempo der frühen Entwurfsphasen Schritt zu halten. Gleiches gilt für umfassende energetische und thermische Simulationen. Als Tageslichtspezialist im Byrån för Arkitektur och Urbanism (BAU, siehe Autorenkasten) konzentriere ich mich bei der Berechnung und der Beratung auf eine gute Tageslichtnutzung. Hierzu habe ich verschiedene Methoden entwickelt, um den Einfluss des Sonnenschutzdesigns auf das Raumklima zu bewerten. Auf diese Weise können wir Tageslicht und Sonnenschutz in den Entwurfsprozess unserer Projekte einbeziehen.

Anforderungen an das Design

Um ein effektives und nachhaltiges Glas- und Sonnenschutzdesign zu erhalten, konzentrieren wir uns auf drei Themenbereiche: Sichtkomfort (= visueller Komfort), Kühllast und thermischer Komfort. Diese spielen alle jeweils eine wesentliche Rolle für die Umsetzung. Gleichzeitig überschneiden sich diese Themenbereiche jedoch, da Entscheidungen/Änderungen, die in einem Bereich getroffen werden, zu Veränderungen in den anderen Bereichen führen (können).



Bild: BAU

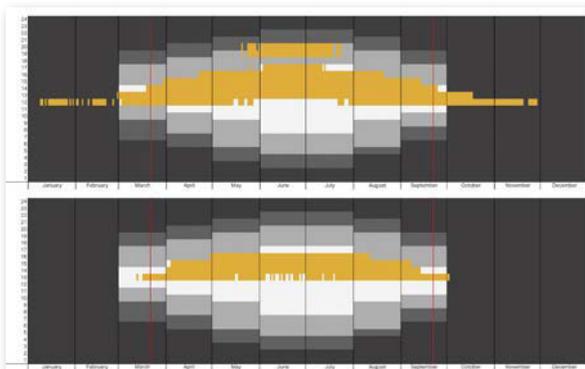
Bei dem Projekt Hangar 5 des Swedischen Developers NCC wurde bereits in den frühen Design- und Planungsphasen der Sonnenschutz mit berücksichtigt und die entsprechende Spezialisten mit eingebunden.

Visueller Komfort

Bei unseren Planungen versuchen wir generell, so viel Tageslicht wie möglich im Gebäude zu nutzen und gleichzeitig die Sicht nach draußen zu maximieren. Das versuchen die über 80 Architekten, Ingenieure, Visualisierungsspezialisten und Umweltingenieure unseres Büros immer umzusetzen, unabhängig davon, ob der Sonnenschutz aktiviert ist oder nicht. Der Tageslichtfaktor ist der häufigste Indikator zur Beurteilung des Tageslichteinfalls. Dabei sind klimabasierte Tageslichtsimulationen, beispielsweise Simulationen gemäß der Europäischen Tageslichtnorm CEN-17037: 2018 für die Beurteilung der Gesamtpformance vorzuziehen.

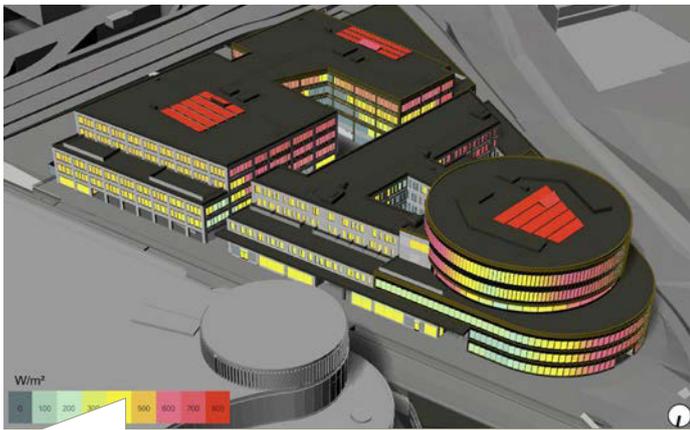
Blendschutz nicht vergessen

Die Vermeidung von Blendung ist ebenfalls ein wichtiger Planungsaspekt. Simulationen mit erweiterten Blendungsmetriken sind jedoch häufig zu umständlich, um mit dem Tempo der frühen Entwurfsphasen Schritt zu halten. Eine nützliche Herangehensweise ist es, die jeweilige Sonnenschutzanforderung in zwei Teilaspekte zu „zerlegen“. Zum einen, wenn der Sonnenschutz aktiviert wird, und zum anderen in Bezug auf die für den Sonnenschutz eingesetzten Materialien bzw. die Auswahl des Sonnenschutzgewebes. Unter der Annahme, dass der richtige Stoff in den meisten Fällen einen angemessenen Blendschutz bietet

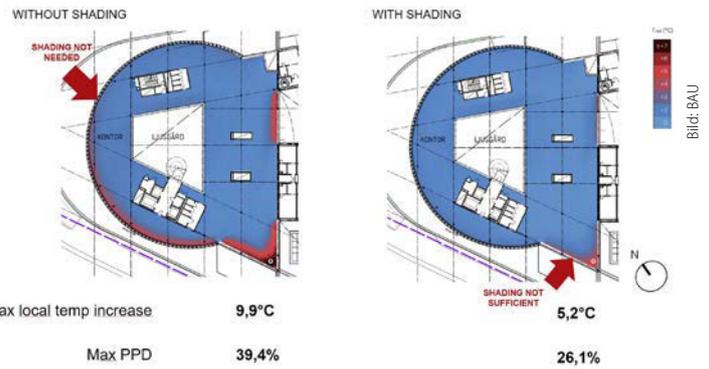


01: Zeitplan für den Beschattungsbedarf. Das obere Beispiel zeigt ein suboptimale Glasauswahl, da für die gewählten Gläser im Winter eine Verschattung erforderlich ist. Die untere Grafik zeigt eine passende Glaswahl.

Bild: BAU



02: Beispiel einer komplexen Gebäudegeometrie, bei der die Sonneneinstrahlung auf dem Glas dargestellt wird, es werden unterschiedliche Anforderungen deutlich.



03: Der lokale Temperaturanstieg, dargestellt in einem Grundriss. Links ohne Sonnenschutz und rechts mit aktiviertem Sonnenschutz.

(und die Auswahl des Stoffes zu einem späteren Zeitpunkt feiner abgestimmt werden kann), kann in der frühen Entwurfsphase der Fokus auf die Einsatzdauer und den spezifischen Einsatzzeitpunkt des Sonnenschutzes gelegt werden. Beispiel: Es sollten keine Gläser ausgewählt werden, die im Winter eine Beschattung erfordern. Grafik 01 zeigt zwei Zeitverläufe: einerseits ein Fenstersystem mit suboptimaler Leistung in Bezug auf Solargewinne (Grafik 01 oben) und andererseits ein konkurrenzfähiges System (unten). Die erste Glas/Sonnenschutz-Kombination ist aufgrund der Sonnenwärmegewinne (gelb) im Winter nicht zufriedenstellend. Das zweite untere Diagramm zeigt eine signifikante Reduzierung dieses Sonnenschutzbedarfs. Die Verwendung solcher Grafiken liefert ein schnelles visuelles Feedback, das die Entwurfsentscheidungen für bessere Glas/Sonnenschutz-Kombinationen beeinflusst. Der Unterschied in der Glasauswahl: Das obere System hatte einen zu hohen g-Wert und erfordert im Winter eine Verschattung, trotz der relativ schwachen Sonnenlast. In vielen Fällen reicht hier der Einsatz eines dunkleren Glases, um ohne Sonnenschutz auszukommen. Andererseits besteht die Gefahr, dass ein (zu) dunkles Glas zwar genügend Sonnenschutz bietet, jedoch ein helleres Glas sinnvoller wäre, um einen verbesserten Seh- und Lichtkomfort zu bieten.

Kühllast

Oft wird die Wirksamkeit eines Verschattungssystems durch die Verringerung der Kühllast bewertet. Dieser Ansatz ist für HLK-Ingenieure allgemein üblich, kann jedoch zu stark vereinfacht werden. Stattdessen ist hier ein ganzheitlicherer Ansatz erforderlich. Ein sinnvoller erster Schritt besteht darin, die kritischsten Bereiche in der Fassade eines Gebäudes zu identifizieren, indem man die Spitzenlasten betrachtet, die auf jedes Fenster treffen. Mit diesem Ansatz lässt sich die Beschattungsleistung für kritische Bereiche optimieren, aber auch separate Bereiche der Fassade betrachten, in denen die Sonneneinstrahlung aufgrund von Selbstbeschattung oder Ausrichtung schwächer ist.

Es ist dabei ratsam, ein Maßnahmenmix mit vielen verschiedenen Farb-/Glasyten zu vermeiden, da dies eine zusätzliche Herausforderung für die Ästhetik darstellt und meist die Kosten erhöht. Wenn das Design ordnungsgemäß umgesetzt wird, reduziert sich die maximale Kühllast, was zu einer verringerten HLK-Größe führt. Basiert die Auswahl des Sonnenschutzes hingegen nur mit Blick auf den kritischsten Bereich der Fassade, kann dieser Ansatz schnell zu einer Überdimensionierung des Beschattungssystems führen. Der nachfolgende Schritt schützt davor.

Wärmekomfort

Wärmekomfortberechnungen werden in der Regel nach ISO 7730 durchgeführt. Bei dieser Methode sind Eingabedaten für das Nutzerverhalten und das HLK-System wichtige Variablen. Weiter spielen die solaren Gewinne möglicherweise eine große Rolle. Durch einige rudimentäre Annahmen über die Bewohner des Gebäudes und die HLK-Systeme lässt sich jedoch die Komplexität des Wärmekomfortmodells verringern. Dabei konzentrieren wir uns ganz auf den Einfluss der Sonneneinstrahlung. Durch die Berechnung des lokalen Temperaturanstiegs aufgrund der Sonne können wir die Leistung des Beschattungssystems schnell anhand seiner eigenen Vorzüge beurteilen. So ist es leicht festzustellen, wo die Beschattung nicht ausreicht, um Wärme zu blockieren, zudem lassen sich die Bereiche identifizieren, in denen eine Überbeschattung auftritt (Grafik 03).



DER AUTOR

Anton Hendrix ist Tageslichtspezialist im Byrån für Architektur und Urbanism (BAU) in Stockholm und konzentriert sich auf die Berechnung und Beratung für eine optimierte Tageslichtnutzung. Er hat verschiedene Methoden entwickelt, um den Einfluss des Sonnenschutzdesigns auf das Raumklima zu bewerten. Dadurch kann BAU das Tageslicht und Sonnenschutz in den Entwurfsprozess seiner Projekte einbeziehen.



Foto: BAU

www.bau.se

Sonnenschutz ist Teamwork

Die Einbindung des Sonnenschutzes in den Entwurfsprozess erfordert die Zusammenarbeit aller Beteiligten. Dazu kommt, dass verschiedene Szenarien getestet werden müssen, die sich schnell prüfen lassen, um verschiedene Entwurfsoptionen diskutieren zu können, und dann eine für alle Beteiligten sinnvoll Lösung zu finden. Es braucht einen ganzheitlichen Ansatz, der die verschiedenen Aspekte und Parameter des Projekts berücksichtigt. Mit den hier dargestellten Methoden lassen sich schon in frühen Entwurfsstadien aussagekräftige Lösungen ableiten und weiter entwickeln, die letztendlich den Entwurfsprozess und die Umsetzung optimieren.

Anzeige



Partnerschaft, auf die man sich verlassen kann!

„GAYKO steht für hervorragende Qualität für uns und unsere Kunden. GAYKO unterstützt uns seit vielen Jahren auch in schwierigen Situationen und ist mehr als nur ein Partner.“

Fenstertechnik IRSCH, www.fenstertechnik-irsch.de

FENSTERTECHNIK IRSCH

GAYKO
BESSERE FENSTER UND TÜREN

GAYKO-Fachpartner seit 2002

KEINE BEWEGUNG BEI RICHTLINIEN UND NORMUNG

Nicht viel Neues an der Front

Die allgemein anerkannten Regeln der Technik sind der wichtigste der drei im deutschen Recht bekannten Technikstandards. Diese haben vor allem im Bau- und im Architektenrecht eine immens wichtige Bedeutung. Denn die allgemein anerkannten Regeln der Technik definieren in diesen Rechtsgebieten in den allermeisten Fällen, welche Qualität der Handwerker, Bauunternehmer oder Architekt seinem Auftraggeber liefern muss.

Im heutigen Sprachgebrauch wird der Begriff der allgemein anerkannten Regeln der Technik wie folgt definiert: „Als allgemein anerkannte Regeln der Technik sind die Regeln der Technik zu verstehen, die auf wissenschaftlicher Grundlage und / oder fachlichen Erkenntnissen und Erfahrungen beruhen, in der Praxis erprobt und bewährt sind, Gedankengut der auf dem betreffenden Fachgebiet tätigen Personen geworden sind und deren Mehrheit als richtig anerkannt und angewandt werden“.

Was unter den allgemein anerkannten Regeln der Bautechnik zu verstehen ist, lässt sich aus einer Formulierung von Kommentaren zur VOB/B heraus lesen. Danach stellen die Allgemein anerkannten Regeln der Bautechnik die Summe der im Bauwesen anerkannten wissenschaftlichen, technischen und handwerklichen Erfahrungen dar, die durchweg bekannt und als richtig und notwendig anerkannt sind.

Sie können nicht pauschalisiert und nicht kodifiziert werden, da die Frage, welche Regeln der Technik im Allgemeinen als anerkannt gelten, nur im konkreten Einzelfall aufgrund der einschlägigen gesetzlichen Ziel- oder Zweckbestimmungen sowie der faktischen Anerkennung und Anwendung der technischen Regeln beurteilt und letztlich nur durch Gerichtsentscheid geklärt werden kann.

Außerdem sind die technischen Lösungsmöglichkeiten einer ständigen Weiterentwicklung unterworfen (technischer Fortschritt) und deshalb die Grenzen der Allgemein anerkannten Regeln der (Bau-)Technik fließend. Hinzu kommt, dass alle denkbaren Sachverhalte mit den dazu jeweils als allgemein anerkannt geltenden Regeln der Technik auch nicht annähernd erfassbar sind. Die allgemein anerkannten Regeln der Technik müssen daher auch nicht schriftlich niedergelegt sein, sie können sich auch aus rein mündlicher Überlieferung ergeben. Letztendlich

BayTB

Neue Bayerische Technische Baubestimmungen ab
1. Oktober 2018 in Kraft

Am 27.09.20 wurden z.B. die neuen Bayerischen Technischen Baubestimmungen (BayTB) bekannt gegeben. Sie sind ab dem 01.10.2018 gültig und lösen die frühere Liste der Technischen Baubestimmungen ab.

„Die anerkannten Regeln der Technik sind das Maß der Dinge“

Hand aufs Herz, wer blickt in dem Normen und Richtlinien-Dschungel überhaupt noch vollständig durch. Da beharken sich immer mehr Parteien, Anwälte und Sachverständige was überhaupt geschuldet ist, und wie es auszuführen sei. Allgemeine Bausachverständige sind da nicht immer zuträglich, weil sie kein Spezialgebiet haben.

Olaf Vögele, Sachverständiger und Journalist



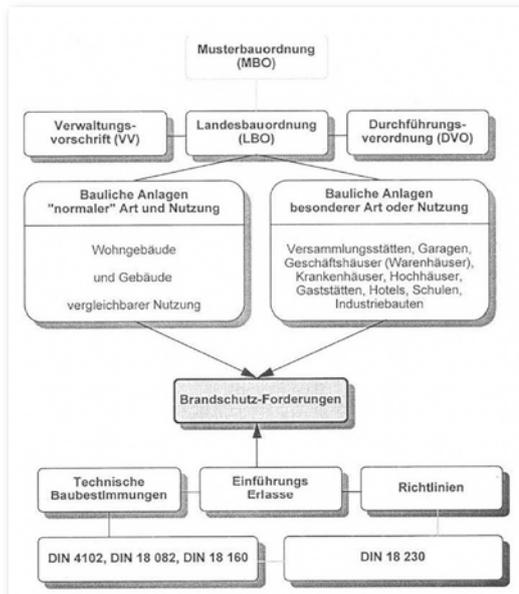
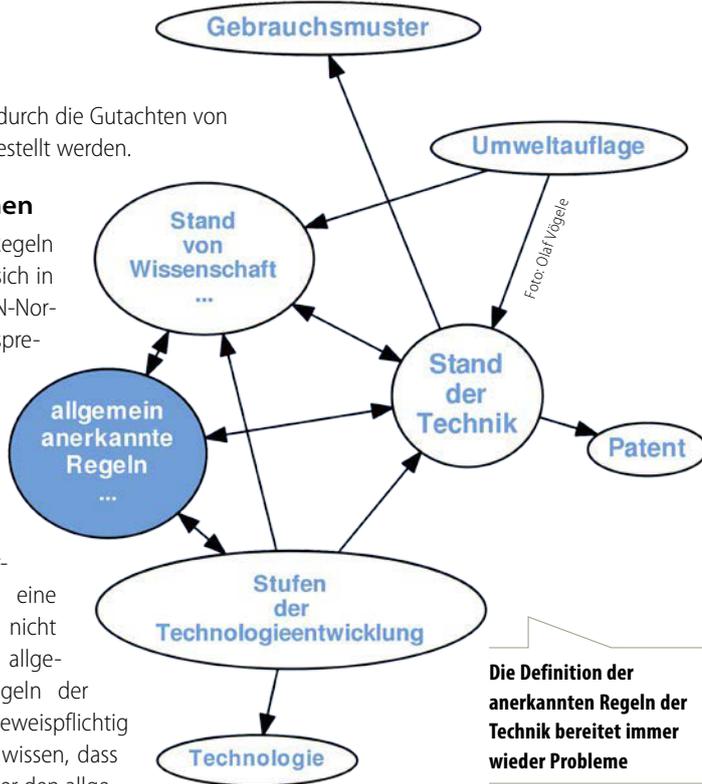
können in nach hinein durch die Gutachten von Sachverständigen festgestellt werden.

Regeln und Normen

Allgemein anerkannte Regeln der Bautechnik finden sich in Deutschland oft in DIN-Normen. Nach der Rechtsprechung besteht auch eine Vermutung dafür, dass eine DIN-Norm die allgemein anerkannten Regeln der Technik wider gibt. Das bedeutet, dass derjenige der behauptet eine DIN-Norm entspreche nicht (oder nicht mehr) den allgemein anerkannten Regeln der Technik, hierfür auch beweispflichtig ist. Wichtig ist aber zu wissen, dass DIN-Normen nicht immer den allgemein anerkannten Regeln der Technik entsprechen und diese verlässlich widergeben. DIN-Normen können tatsächlich längst veraltet sein. Denn die allgemein anerkannten Regeln der Technik sind dynamisch und unterliegen ständig fortschreitender Veränderung. Daher stellen Normen und Regelwerke wichtige Anhaltspunkte da, spiegeln aber auf Grund der dynamischen Entwicklung nicht immer den aktuellen Stand der allgemein anerkannten Regeln der Technik wider. In diesem Zusammenhang muss noch darauf verwiesen werden, dass die DIN-Normen keinen Gesetzescharakter haben. Nach Auffassung der Rechtsprechung sind DIN-Normen lediglich „private technische Regelungen mit Empfehlungscharakter“.

Ein viel zitiertes Beispiel für eine DIN-Norm, die gerade nicht den allgemeinen anerkannten Regeln der Technik widerspiegelt ist die DIN 4109 für Schallschutz. Schon im Jahr 1980 hat das OLG Köln festgestellt, dass die Version der DIN 4109 aus dem Jahr 1962 nicht den Anforderungen an den Schallschutz im Jahre 1973 entspricht. Die DIN 4109 wurde danach mehrfach überarbeitet. Schließlich wurde die DIN 4109 im Jahre 1989 neu in einer verschärfen Version mit höheren Anforderungen neu veröffentlicht.

Bereits im Jahre 1998 hat allerdings bereits der Bundesgerichtshof (BGH) festgestellt, dass die DIN 4109 aus dem Jahr 1998 schon nicht mehr



Achtung: Anforderungen an Rollläden und Sonnenschutz sind nicht geregelt und müssen im Einzelfall betrachtet werden. Die §§ 39 bis 45 enthalten Anforderungen an die technische Gebäudeausrüstung, die in erster Linie dem Brandschutz dienen.

den Anforderungen an den Schallschutz im Jahre 1990 entsprochen hat. Somit war die DIN 4109 Schallschutz bereits unmittelbar nach ihrer Neuveröffentlichung, innerhalb von nur zwei Jahren, hinter den allgemein anerkannten Regeln der Technik zurückgeblieben.

R Ae Liebert & Röth

Lucas
OUTDOOR
... bei jedem Wetter



Sonnenschutz



Windschutz



Baldachine



Lucas Outdoor GmbH
Am Darmer Bahndamm 6-8
49808 Lingen (Ems)
Tel. +49 (0) 591 - 80 06 00
www.lucas-outdoor.de

DER WORKFLOW IN DER PRODUKTION MUSS STIMMEN

Auf den neuesten Stand gebracht

Als reines Familienunternehmen widmet man bei Mobau-Markisen seine Aufmerksamkeit mittlerweile seit drei Generationen dem Spiel zwischen Licht und Schatten. Alle Sonnenschutzprodukte werden individuell auf Maß gefertigt und unterliegen neben sorgfältigster Planung ebenso einem konsequenten Qualitätsstandard. Mit der Überarbeitung der Werksproduktionskontrolle wurde das Qualitätsniveau nochmals verbessert.



Foto: Mobau Markisen

Bewegung auf kleinstem Raum. Mit der computergesteuerte Zuschneidemaschine ScreenCut für Markisenstoffe hat man die Konfektion optimiert und neue Platzreserven in einer definierten Raumebene geschaffen.

Bereits seit über 40 Jahren produziert man so in der Mitte Deutschlands ganz nach den individuellen Wünschen und Vorstellungen der Kunden. Geschäftsführer Marcel Discher richtet sein besonderes Augenmerk dabei auf das Design, die Funktionalität und die Langlebigkeit der Produkte.

Die Überarbeitung der Werksproduktionskontrolle mit einem externen Berater war neben anderen Bereichen der Auslöser auch über die Konfektion der Markisentücher nachzudenken. Wir haben uns dann auf dem Markt umgeschaut und mit dem Schweizer Unternehmen Jentschmann einen guten Partner zum kompletten Umbau unserer Konfektion gefunden.

Computergesteuerter Zuschnitt

Die ScreenCut vereint hoch entwickelte Technologien in einem unglaublich kompakten Design und bietet damit gerade bei engen Platzverhältnissen optimale Lösungen. Möglich wird das erst durch den Einsatz einer aktiv angetriebenen Umlenkwalze, die gleichzeitig als Amboss für die Ultraschall-Schneideeinheiten fungiert. Der Platzbedarf der Maschine konnte dadurch um bis zu 85% gegenüber dem Vorgängermodell reduziert werden. Die hohe Produktivität ergibt sich

durch die integrierte Aufwickelvorrichtung und den Schnitt während des Materialtransportes. Erreicht wird das durch die präzise, automatische Positionierung der Ultraschall-Längsschneider und kürzeste Handlingzeiten in der Kombination mit dem Material-Handling-System MHS

Kurze, schnelle Wege

Das MHS ist ein intelligentes Transportsystem von zugeschnittenen Tüchern mit einer visuellen Unterstützung für den Bediener. Die Materialbewegungen von zugeschnittenen Tüchern zu nachgelagerten Maschinen werden so er-



Foto: Mobau Markisen

Das digitale Material-Handling-System MHS unterstützt den Bediener der ScreenCut.



Foto: Mobau Markisen

Die Jentschmann AG hat auch bei Mobau eine kundenspezifische Lösung rund um die ScreenCut realisiert.



Die Bedienung der Screen Cut ist schnell erlernt, schafft kurze Wege für den Bediener und eine hohe Qualitätsstufe in der Konfektion.

Foto: Mobau Markisen



An eine beliebige Auslagerstation angedockt, wird die eindeutige Wagen-ID erkannt und die dazugehörigen Aufträge von der Datenbank geladen.

Foto: Mobau Markisen



Mit der Anbindung zum MHS können sich die Mitarbeiter voll auf das Nähen konzentrieren. Zuordnungsfehler werden dabei ausgeschlossen.

Foto: Mobau Markisen

leichtert und können auf kleinstem Raum erfolgen. Durch die Positionierungsanzeige per Bildschirm kann eine papierlose Tuchkonfektion realisiert werden. Jedes MHS besteht immer mindestens aus einer Einlagerstation (am Zuschnitt), und einem Transportwagen Auslagerstation an der Nähstation (Sewsy und Kesa).

Die Auslagerstationen sind je nach Anzahl der nachgelagerten Maschinen beliebig erweiterbar. Das MHS hat mit einer eigenen Datenbank, in der alle Aufträge nach dem Zuschnitt von der ScreenCut übergeben werden. Beim Einlagervorgang der Zuschnitte wird der Bediener von einem farblichen Leitsystem unterstützt, so dass eine Zuordnung der Zuschnitt in kürzester Zeit erfolgt. Die zugeschnittenen Aufträge werden dem Wagen zugehörig gespeichert und in der Datenbank vermerkt. Wird der Wagen dann an eine beliebige Auslagerstation angedockt, wird die eindeutige Wagen-ID erkannt und die dazugehörigen Aufträge von der Datenbank geladen. Der Bediener erhält eine Liste der eingelagerten Aufträge und kann diese anwählen. Sobald ein Auftrag ausgewählt ist, leuchtet das Lagerfach, in dem der gewünschte Zuschnitt lagert. Der Bediener verarbeitet das Tuch und quittiert, um das nächste Tuch zu erhalten.

Für Marcel Discher waren die Vorteile dieses Systems das klare Entscheidungskriterium, Jentschmann bei der Planung und Realisierung der neuen Konfektion mit an Bord zu holen. So konnten die Platzverhältnisse in der Konfektion, die sich auf einer zweiten Ebene befindet deutlich optimiert, und die Arbeitsbedingungen für die Mitarbeiter angenehmer gestaltet werden.

Durchgängig hohe Qualität

Nicht nur der Zuschnitt wurde in diesem Zuge optimiert. Auch die Weiterverarbeitung der Tücher wurde neu gestaltet. Drei halbautomatische Nähanlagen Typ Sewsy wurden dazu zum rationalen und genauen Verbinden und Säumen der

Markisentücher nachgeschaltet. Die Maschinen verfügen über einen synchronisiert fahrenden Zweinadel-Steppstichnähkopf mit 3-fach Transport und einer optionalen Aufwickelvorrichtung für die genähten Stoffbahnen. Die Steuereinheit mit digital überwachten Antrieben hat einen geringen Platzbedarf und wurde an das MHS angebunden. Damit wird die Konfektion auch den

hohen Qualitätsansprüchen von Marcel Discher gerecht, der mit seinen Planungen schon einen weiteren großen Schritt vollzogen hat. Den Weg zur papierlosen Produktion. „Nur wenn wir ständig an uns arbeiten und nach Verbesserungen streben, können wir den Ansprüchen im Markt gerecht werden“, so Discher.

www.mobau-markisen.de



EIN GUTER ÜBERBLICK IM BETRIEB IST ALLES

Die Erweiterung der Betriebsstätte wurde vom Europäischen Fonds für regionale Entwicklung gefördert. Die Redaktion der GLASWELT hat nachgefragt, warum es da geht.

GLASWELT – Man sagt *Platz ist in der kleinsten Hütte. Konnten Sie ihr Ziel zu optimieren erreichen?*

Marcel Discher – Ein klares Ja, wir haben unser Ziel erreicht. Es wurde eine Produktionssteigerung von über 50% erreicht und damit der Einsatz von Fremdleistungen reduziert.

GLASWELT – *Sie nähern, was ist mit Kleben?*

Discher – Wir haben uns an unserem Standort in Melsungen ganz klar für das Nähen entschieden, um unsere Kapazitäten besser planen zu können. Geklebte Tücher beziehen wir bei unse-

rem Geschäftspartner Musculus. Wir können also beides in hoher Qualität liefern.

GLASWELT – *Papierlose Produktion, was tut sich da bei Mobau?*

Discher – Wir sind dabei ein neues ERP-System im Unternehmen einzuführen. Aber Step by Step, um sichere Abläufe zu schaffen. Eine Anbindung der Konfektion ist in naher Zukunft geplant und soll dann auch papierlos realisiert werden.



Marcel Discher ist Geschäftsführer der Mobau Markisen GmbH

Foto: Marcel Discher

Anzeige



Partnerschaft, auf die man sich verlassen kann!

„Für den Wechsel zu GAYKO haben mich insbesondere die hohe Kompetenz, die starke Produktleistung und der Unterstützung-Service bewegt. Und das ist auch bis heute so.“

Thorsten Leinberger, www.leinberger-bauelemente.de



DIE ALLESSCHÜTZER: ROLLADEN, FENSTERLADEN UND CO.

Österreich geht auf Nummer sicher

Selten war die Sommerurlaubsplanung der Österreicherinnen und Österreicher so offen wie heuer. Nur wenige entscheiden sich für die Reise in die Ferne. Viele nutzen diese Gelegenheit für einen Urlaub auf Balkonien und um ihr eigenes Heim, auch in Sachen Sicherheit, auf den neuesten Stand der Technik zu bringen.

In den letzten Wochen sind viele Szenarios entstanden, wie es in Anbetracht der globalen Situation wirtschaftlich, aber auch gesellschaftlich, weitergehen soll. Trotz vieler Unstimmigkeiten ist man sich über eine Sache einig: Dieser Sommer wird sich von den bisherigen stark unterscheiden. Eine vom „profil“ beauftragte Umfrage zeigt: 46% der Österreicher planen im Sommer keine Urlaubsreise, sondern wollen die Freizeit daheim verbringen. Wer daheim bleibt, nutzt die Gelegenheit sehr gerne für kleine Renovierungs- und Auffrischungsprojekte in den eigenen vier Wänden. Wie eine Erhebung von ImmoScout24 belegt, verwendet ein Viertel der Befragten das Urlaubsgeld für die Verbesserung des eigenen Zuhauses. Ein guter Anlass, um sich auch über Überwachungs- und Sicherheitslösungen für das Eigenheim Gedanken zu machen. Ing. Johann Gerstmann, Sprecher des Bundesverbandes Sonnenschutztechnik: „Fenster und Türen gehören zu den sensibelsten Stellen eines Hauses und sollten dementsprechend gut gesichert werden.“

Automatisierte Lösungen für noch mehr Sicherheit

Einbruchstatistiken zeigen, dass sichtbare Schutzmaßnahmen auf Einbrecher oft abschreckend wirken. Gerstmann: „Neben dem mechanischen Hindernis erhöht sich bei einem heruntergefahrenen Rollladen auch die psychologische Barriere, die es zu überwinden gilt. Nicht nur der Kraft- und Zeitaufwand entmutigt, sondern auch der Umstand, dass die dabei entstehenden lauten Geräusche unerwünschte Aufmerksamkeit bei den Nachbarn erregen.“ Hochwertige Rollläden verfügen standardmäßig über eine Hochschiebesicherung, sowohl bei manuellem Antrieb als auch bei Ausstattung mit einem Elektromotor. Letztere lassen sich mit Näherungssensoren koppeln, die bei Aufenthalt von Personen vor dem Fenster die Rollläden kurz bewegen. Damit werden sie zu einem wichtigen Bestandteil des Sicherheitskonzepts eines Hauses.

Leicht steuerbar: immer und überall

Clever programmiert und in Verbindung mit einer automatischen Beleuchtung lässt sich der Eindruck eines bewohnten Hauses erwecken, ohne dass der Blick ins Innere freigegeben wird. Ing. Johann Gerstmann: „Die Anwesenheitssimulation kann mit den heutigen Allround-Lösungen sehr authentisch gestaltet werden. Mittels einer App kann das Geschehen im Haus kontrolliert und angepasst werden – auch wenn man gerade kilometerweit entfernt ist. So ist es einfacher dem Ausspähen entgegenzuwirken, denn anders als bei einer Automatik mit fixen Programmschritten agieren die Anlagen nicht nach einem vorgegebenen Muster.“ Ein weiterer Schutzaspekt: Menschen, Pflanzen, Haustiere und das gesamte Interieur sind durch automatisierte Rollläden, Raffstore oder Markisen gleichermaßen gut vor Hitze geschützt! Nicht nur für neue Gebäude, sondern vor allem beim Renovie-



Foto: Bundesverband Sonnenschutztechnik/Schlottterer

Die Anwesenheitssimulation kann mit den heutigen Allround-Lösungen sehr authentisch gestaltet werden. Mittels einer App kann das Geschehen im Haus kontrolliert und angepasst werden.

ren und Nachrüsten setzen immer mehr Nutzer auf Funktechnologie. Denn wenn Fenster getauscht und der Sonnenschutz erneuert wurden, ist der Installationsaufwand für die Stromversorgung und Steuerung deutlich geringer als bei drahtgebundener Steuerung. Noch komfortabler wird es, wenn andere Komponenten der Haustechnik wie zum Beispiel Beleuchtung oder Alarmanlagen eingebunden und miteinander vernetzt werden sollen: Dann muss nicht jedes einzelne System über eine eigene Smartphone-App bedient werden, denn systemübergreifende Steuerungen gewährleisten die Bedienung jedes Gerätes über eine zentrale Plattform.

Klassisch gelöst

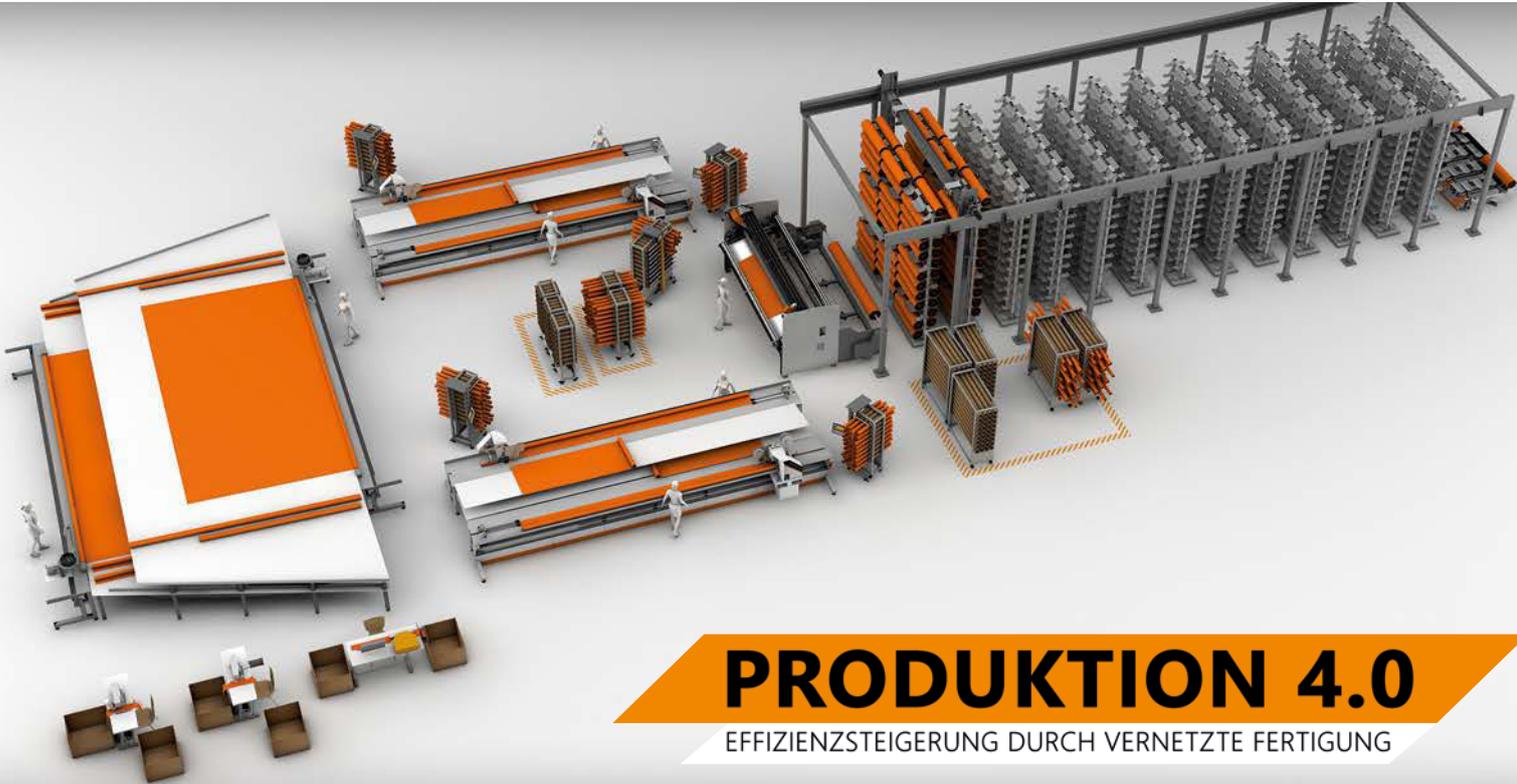
Bei den klassischeren Sicherheitslösungen sind Fensterläden eine gefragte Alternative. Mit einem speziellen Band-Montagesystem fixiert, stellen sie im verschlossenen Zustand eine deutliche Barriere für unerwünschte Besucher dar. Kombiniert mit einem Zargenrahmen, der die Fensteröffnung standardmäßig 3-seitig umrahmt, wird die Sicherheit gegen Einbruch zusätzlich erhöht, und ein Aushebeln ist praktisch nicht mehr möglich. Für die sichere Verriegelung der Läden von innen stehen verschiedene Schlossvarianten zur Auswahl. Gerstmann: „Die österreichischen Sonnenschutzanbieter bieten eine Vielzahl von individuellen Lösungen, die neben hervorragenden technischen Werten auch ästhetisch gesehen keine Wünsche offenlassen.“

www.bvst.at



JENTSCHMANN AG

SWISS PRECISION, COMPETENCE AND INNOVATION



PRODUKTION 4.0

EFFIZIENZSTEIGERUNG DURCH VERNETZTE FERTIGUNG



8 PERSONEN

PERSONENVERTEILUNG: 1 x ZUSCHNITT /
4 x VERBAHNEN / 2 x KEDERN / 1 x VOLANT-
VERARBEITUNG & ROLLENLAGERSYSTEM



220 MARKISEN

TAGESPRODUKTION FÜR EINE SCHICHT IN 8H
ABHÄNGIG VON DIMENSIONEN UND TYP DER MARKISE SOWIE
AUFTRAGSVORBEREITUNG UND -REIHENFOLGE



AUF KLEINSTEM PLATZBEDARF

LÄNGE 37M x BREITE 18M x HÖHE 6M

Dank der Vernetzung der ScreenCut mit den kundenseitigen ERP-Systemen über die Jentschmann Produktionssoftware **JAG NODE** und des revolutionären Maschinenkonzepts kann die ScreenCut zwischen drei bis vier Verbahnautomaten mit ausreichend Stoff beliefern und verdoppelt nahezu die Produktivität im Zuschnitt gegenüber herkömmlichen Automaten mit Tischauszug.

SCREENCUT

SCHNELLSTE ZUSCHNITTMASCHINE DER WELT



Mehr Informationen
unter www.jentschmann.ch



AUF DIE RICHTIGE PLANUNG KOMMT ES AN

Über sieben Brücken musst du gehn

„Definiere Smarthome“ könnte die Frage in einer Diskussion unter Freunden sein. Die Antworten wären weit gestaffelt. Befassen wir uns mit einem Argument, was in der R+S Branche leichtfüßig verwendet wird: Man kann solare Einträge steuern. Kann man, die Frage ist nur wie und wie gut, sprich effizient. Denn welche Parameter berücksichtigt der eine und welche der andere, und welche Auswirkungen haben sie? Ein Selbstversuch der GLASWELT Redaktion zeigt eine etwas andere Sichtweise auf die Dinge.

Worum geht es bei der Frage eigentlich? Um das wie oder die Produkte, die am Haus verbaut sind. Um das Smart Home System? Um den Anspruch des Kunden? Fest steht doch das man sich sehr oft mit vorhandenen Parametern auseinandersetzen muss. Hier ist ein Haus aufgrund der Historie komplett mit Rollläden ausgestattet, es gibt zwei klassische Markisen, Senkrechtmarkisen und innenliegenden Blendschutz auf der Nordost-Seite.

Worum geht es eigentlich?

Die Gretchenfrage lautet also, wo stehe ich, wo will ich hin, bzw. wo will der Kunde hin. Ohne die Klärung dieser Frage ist das Ergebnis fraglich, weil schnell die falsche Richtung eingeschlagen wird. Die Trumpfkarte heißt also „man braucht eine gute Planung“. Bedeutet das also Wetterstation und gut? Denn damit kann man ja die entsprechenden Werte für die verschiedenen Himmelsrichtungen einstellen. Es ist im Prinzip egal,

ob es um die Vermeidung von solaren Einträgen, oder das gewinnen von solaren Einträgen geht. Und man kann hochwissenschaftliche Berechnungen anstellen. Wenn das entsprechende Produkt an einem Fenster, und völlig egal ob Rollladen oder ZIP, nicht die richtige Bewegung macht – und das natürlich zur richtigen Zeit bei der richtigen Temperatur (Innen und Außen) – dann ist der Grad der Energieeffizienz, oder das was gehen könnte, sofort in Frage gestellt.



Eine vollumfängliche Planung und ein Nachhalten der Einstellwerte funktioniert nur konsequent, wenn alle Parameter und die Ausrichtung sauber definiert sind.



MEHR ALS NUR EIN FENSTER...

Mit unseren Fenstersystemen setzen Sie auf ein innovatives und zukunftssicheres Fenster mit exzellenten Dämmwerten.

Wir verbauen bei allen Profilreihen Profilqualität der KLASSE A nach DIN EN 12608, denn mehr Materialstärke bedeutet ein formstabiles und sicheres Fenster, das über viele Jahre gebrauchstauglich bleibt.

Wir tragen unseren Teil zu Ihrer Gesundheit bei, weil wir Elemente bauen, die nachweislich die Raumluft nicht mit gesundheitsschädlichen Stoffen belasten.

Fenster-Systeme
KUNSTSTOFF | ALUMINIUM | HOLZALU | HOLZ
Haustüren
ALUMINIUM | KUNSTSTOFF | HOLZ

Gugelfuss GmbH
89275 Elchingen
Telefon 07308 815-0
www.gugelfuss.de



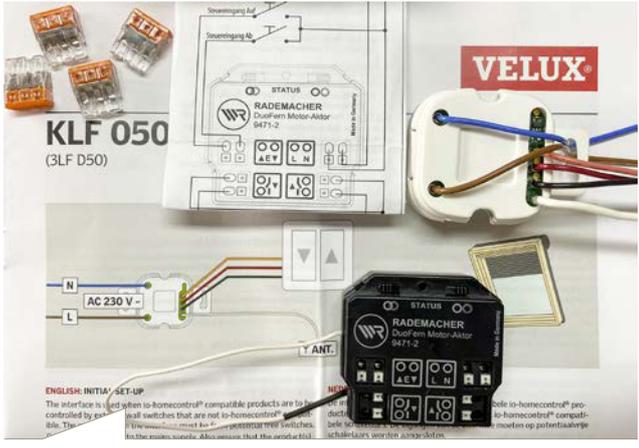
Neue Fenster
**KLIMASCHUTZ
MIT WEITBLICK**



Empfohlen durch das
**SENTINEL HAUS
INSTITUT**

Anzeige

Foto: media4technologies UG



Spätestens wenn man zwei Welten zusammenbringen will, ist Kreativität angesagt, um bei einer Automatisierung mehrerer Komponenten zu einem dauerhaften Ergebnis zu kommen. Potenzialfrei wird da zum Zauberwort.



Eine Software die den Sonnenverlauf und die Sonnenhöhe anzeigt, ist für eine gute Planung eigentlich unerlässlich.

Foto: media4technologies UG

Ohne lüften geht es nicht

Grundlage jeder Planung ist es die örtlichen Parameter zu kennen. Für jedes Fenster, für jede Himmelsrichtung. Datenlogger geben da schnell eine Richtung vor und zeigen die Temperaturschwankungen über den Tag an. Und sie zeigen ein Problem auf: Das kontrollierte Lüften. Das geht wiederum nur, wenn das Lüften motorisch in die Steuerung eingebunden ist. Der Mensch als Lüftungskontrolleur taugt nicht, denn er ist nicht immer zu Hause.

Im vorliegenden Beispiel konnte – Corona sei Dank – das Haus wegen dauernder Anwesenheit über 2 Monate extrem genau beobachtet werden und so die Innentemperatur an heißen Tagen um weitere 5 Grad gesenkt werden, weil mit dem mechanischen Nachregulieren von Dachfenstern und Fenstern im Souterrain ein kontrollierter Kamineffekt hergestellt werden konnte. Mit dem nach-

träglichen Umbau auf Motor konnten diese Fenster mit Hilfe von Sensoren ins bestehende Smart Home System so eingebunden werden, dass eine optimale Steuerung auch in der Nacht möglich ist. An heißen Tagen braucht es bei den Räumen nach Osten, Süden und Westen keinerlei zusätzliche Kühlung. Allein ein Büro nach Nordosten ist der wärmste Raum im Haus, weil der innenliegende Sonnen- und Blendschutz an einem Giebelfenster keine große Wirkung zeigt. Hier muß tatsächlich zusätzlich gekühlt werden, um dauerhaft im Büro arbeiten zu können.

Die Quintessenz

Das verwendete Smart Home System (außer KNX oder KNX ähnlichen Systemen) ist zweitrangig. Es kommt darauf an, seine Parameter vor Ort zu kennen um entsprechend handeln zu können. Mehr zu dem Thema können Sie in der nächsten GLASWELT lesen.

Olaf Vögele



Datenlogger sind eigentlich unerlässlich wenn man die Einstellungen von Smart Home Installationen wirksam überprüfen und optimieren will.



Das Thema Lüftung wird bei Planungen zum Smart Home in den meisten Fällen nicht berücksichtigt. Ohne Motorisierung, und damit einplanbares Öffnen und Schliessen von Fenstern geht es nicht.

Foto: media4technologies UG

Foto: media4technologies UG

KÖLNER R+S INNUNG UND BVRS SAGEN JAHRESTAGUNG AB

BONN2020 gecancelt

Mit großem Bedauern haben sich die Kölner R+S Innung und der Bundesverband Rollläden + Sonnenschutz geeinigt, die Jahrestagung vom 23. bis 25. Oktober 2020 in Bonn, die unter dem Motto BONN2020 von der Kölner R+S Innung geplant und vorbereitet wurde, wegen den Auswirkungen der Corona-Pandemie abzusagen. Beide Organisationen haben sich diesen Schritt nicht leicht gemacht haben, aber Sicherheit und Wohlbefinden der Menschen haben absoluten Vorrang.

„Die geltenden Hygieneregeln und Abstands-Vorschriften für Veranstaltungen in Nordrhein-Westfalen bis zum 31. Oktober lassen uns leider keine realen Möglichkeiten die Tagung in der geplanten Form stattfinden zu lassen“, erklärt Obermeister Andre Urban, „die Konsequenz der aktuellen Bedingungen musste die Absage sein“. Neben der Sicherheit der Teilnehmer sieht sich die Innung natürlich auch gegenüber den Sponsoren der Veranstaltung in der Verantwortung.

Die bis März erfolgreich gelaufenen Hotelbuchungen von Teilnehmern sind mit dem Start des Lock-Downs voll eingebrochen. Der Absage vorausgegangen waren zähe Verhandlungen der Kölner Innung mit den Veranstaltungshotels, die aufgrund der sich ständig ändernden Rechtslage erst jetzt abgeschlossen und storniert werden konnten.

Hotelzimmer nicht vergessen

„Alle die über www.bonn2020.koeln gebuchten Hotelzimmer werden kostenfrei storniert“ sagt Olaf Vögele, der das Projekt BONN2020 zusammen mit dem Vorstand der Innung entwickelt und betreut hat, und bittet diejenigen, die für die Jahrestagung bereits Zimmer über andere Portale wie z.B. HRS oder booking.com gebucht haben, diese schnellstmöglich selbst zu stornieren.

Ein neues Sponsoringkonzept muss her

Die Sponsoren wurden bereits im Vorfeld der Entscheidung zu einer möglichen Absage einbezogen. Von einer zwischenzeitlich geplanten eventuellen Verschiebung der Bonner Tagung ins Jahr 2022 hat die Kölner Innung inzwischen wieder Abstand genommen, weil es im Nachgang zur Vorstellung der Tagung Differenzen über das

Sponsoringkonzept von BONN 2020 mit Delegierten und dem Präsidium des BVRS gegeben hat. „Wir sehen uns hier in der Verantwortung gegenüber den Vereinbarungen mit unseren Sponsoren, da unser fertiges Tagungs-Konzept incl. Nennung der Sponsoren letztes Jahr auf der Jahrestagung in Garmisch-Patenkirchen mit einer offiziellen Präsentation und Broschüre vorgestellt wurde, und seit Dezember 2019 auf der Tagungshomepage zur Verfügung steht.

„Obwohl unser Konzept wie die erfolgreiche Tagung 2010 in Köln angelegt wurde, soll es lt. BVRS im Nachgang zu Unstimmigkeiten mit Fördermitgliedern gekommen sein, die nicht in das Tagungs-Konzept BONN2020 eingebunden waren“, erklären Urban und Vögele, die diese Entwicklung ausdrücklich bedauern.

Sie möchten aber darauf hinweisen, dass eine Tagung in der geplanten Größenordnung betriebswirtschaftlich nur dann sicher durchführbar ist, wenn zu Beginn der Projektierung ein belastbares Budget durch ein bereits vorhandenes Sponsoring zur Verfügung steht. „Die Kölner Innung arbeitet deshalb bereits an einem neuen Veranstaltungskonzept“, freuen sich Urban und Vögele, und sind sich sicher eine passende Lösung für die Zukunft zu finden.

Neuer Ort, neues Glück

Die nächste Jahrestagung des Bundesverbandes Rollläden + Sonnenschutz findet vom 1. bis 3. Oktober 2021 in Frankfurt am Main statt. 2022 ist Ulm als Veranstaltungsort geplant.

www.bonn2020.koeln



Foto: Innung Köln

NEUE VERANSTALTUNGSGRÖSSE AM START

Attraktive Fachtagungen beim VFF zum Thema Normung und Technik als Webinar

Wie jedes Jahr hatte der Verband Fenster + Fassade seine Fachtagungen auf der Agenda stehen, bei denen normalerweise renommierte Experten zu aktuellen, branchenrelevanten Themen in verschiedensten Locations referieren.

Not macht nun mal erfinderisch sagten sich die handelnden Akteure beim VFF und machte so aus der Not eine Tugend. Insgesamt drei Veranstaltungsblöcke zum Thema Normung und Technik fanden so am Dienstag, den 23. Juni und Dienstag, den 30. Juni 2020 in drei Webinar-Blöcken statt:

- Block 1: „Gebäudeenergiegesetz“
- Block 2: „Glasbemessung und Kantenfestigkeit von Glas“
- Block 3: „Besondere Anforderungen bei Konstruktion und Montage“

Die Fachtagung richtete sich an Geschäftsführer, Technische Leiter sowie planende Mitarbeiter und Vertriebsmitarbeiter. Während der Live-Übertragungen aus Frankfurt am Main konnten die Teilnehmer den Referenten via Chat Ihre Fragen übermitteln. Christian Anders, der Obmann des Technischen Ausschusses des VFF hat z. B. bei der VFF Fachtagung Normung und Technik im Bereich Gebäudeenergiegesetz die Begrüßung der Teilneh-

mer und eine kurze Einführung ins Thema übernommen. durch begonnen.

Erster Referent war Thomas Drinkuth, der Leiter der Repräsentanz Transparente Gebäudehülle (VFF, GF, ITRS) in Berlin. Sein Thema „Energie-wendepolitik im Gebäudesektor: Situation und Ausblick“. Drinkuth machte sehr gekonnt und verständlich einen Zug durch das Berliner Politikverständnis und zeigt welche Themen momentan gehandelt werden. Von der politischen Großwetterlage im Bereich Klimaschutz/Energiewende bis zu GEG Gebäudeenergiegesetz) und BEG (Bundesförderung energieeffiziente Gebäude) war alles dabei. Sein Ausblick legte den Fokus auf das Thema „Dynamische Gebäudehülle“ + äquivalente U-Werte/HT' intensiv zu kommunizieren“.

Dr. Stephan Schlitzberger vom Kasseler Ingenieurbüro Prof. Dr. Hauser GmbH stellte danach seinen „Vorschlag zur Neubewertung solarer Wärmeeinträge in der Anforderungssystematik des GEG“ vor. Zum Ende war wieder Christian Anders im Einsatz, der die Fragen der Teilnehmer an die Referenten übermittelte. Schon der Auszug von einem Themen-Block zeigt, wie spannend sich solche Formate entwickeln können.

www.window.de



Foto: Olaf Vögele



Foto: Olaf Vögele

Anzeige

Rollladen · Raffstore · Tuchverschattung

DuoTherm

Aus jeder Sicht flexibel.

Maßgeschneiderte Wohnqualität.
Individuell geplant und umgesetzt.

www.duootherm-rolladen.de

GLASWELT UNTERWEGS BEI ALUPLAST

„Wir wollen unseren Kunden helfen, bessere Fenster zu verkaufen“

Der erste Redaktionstermin nach dem Corona-Lockdown führt uns zum Systemgeber aluplast. Geschäftsführer Patrick Seitz und Zentralbereichsleiter Michael Dietz berichten, wie sich das Karlsruher Unternehmen in der Krise schlägt und was der Profilanbieter auf der weltgrößten Fenstermesse, die in diesem Jahr ausfallen musste, gezeigt hätte.

Foto: Daniel Mund / GLASWELT



Patrick Seitz ist der Sohn des Firmengründers Manfred J. Seitz und verantwortet innerhalb der aluplast Geschäftsführung die Bereiche Vertrieb, Systemtechnik und Marketing.

Foto: Daniel Mund / GLASWELT



Michael Dietz hat im Mai 2019 als neuer Zentralbereichsleiter die Abteilungen Forschung und Entwicklung, Konstruktion, Anwendungstechnik und Engineering übernommen.

GLASWELT – Herr Seitz, wie waren Ihre Umsatzziele für dieses Jahr? Hat Ihnen Corona einen Strich durch die Rechnung gemacht?

Patrick Seitz – Wir haben trotz Krisenmodus unsere Planziele erst mal beibehalten. Natürlich haben wir unseren Kostenplan eingefroren bzw. alle Ausgaben auf den Prüfstand gestellt, Liquidität ist das Top-Thema für uns gewesen. Jetzt hoffen wir trotz Pandemie-Phase ein gutes Ergebnis zu erzielen. Ob wir das mit dem gleichen Umsatz erreichen werden ist fraglich, schließlich haben wir auch in einigen Regionen wie z. B. in Amerika erhebliche Einschnitte zu verkraften. Hier in Karlsruhe produzieren wir auch für unsere ausländischen Tochtergesellschaften wie Italien und Frankreich, wo auch die Fensterproduktion für einige Zeit stillstand. Wir sehen die Situation jetzt etwas positiver als noch vor ein paar Wochen, weil auch die Märkte dort wieder angezogen haben. Vom deutschen Markt hören und spüren wir allerdings nur Gutes – einige Hersteller berichten von einem Rekordauftragseingang im März. Augenblicklich haben wir den seit Jahren größten Auftragseingang

zu verzeichnen. (Anmerkung der Red.: Das Interview fand Mitte Juni statt).

GLASWELT – Worauf führen Sie den guten Auftragseingang aus Deutschland zurück?

Michael Dietz – Die Märkte kommen jetzt aus dem Stillstand wieder raus, viele Aufträge waren bereits vorbereitet. Spannend wird es jetzt, wie die Konjunktur weiterläuft. Deswegen sehen wir es positiv, dass in Deutschland Konjunkturpakete geschnürt werden, die auch mit dem Klimaschutz verknüpft sind.

GLASWELT – Was man aber bei der Mehrwertsteuersenkung nicht behaupten kann, oder?

Seitz – Das stimmt. Wir glauben auch nicht, dass dadurch mehr Fenster verkauft werden. Für uns als Branche sind andere Unterstützungsmaßnahmen wie beispielsweise das KfW-Programm Energieeffizient Sanieren wichtiger. Hier kann man entweder günstige Kredite oder beachtliche Zuschüsse abschöpfen. Darüber sollten die Verbände und die Medien noch intensiver berichten.

GLASWELT – Wie sehr fehlt Ihnen der Austausch mit den Messebesuchern in diesem Jahr. Wie sehr fehlt Ihnen dieser Marktplatz, um Ihre neuen Produkte und Ideen zu platzieren?

Dietz – Wir alle müssen uns damit zurechtfinden, dass wir erst 2022 die Branche in Nürnberg wiedersehen werden. Aber die Themen, die wir vorbereitet haben, werden wir jetzt nicht wieder wegpacken, sondern wollen diese natürlich auch auf die Straße bringen. Wir müssen also neue Wege in der Kommunikation gehen.

Seitz – Künftig wird es wohl auf einen Mix aus neuen Kommunikationsformen wie Webinare, Videokonferenzen und Telefonate herauslaufen. Wir vertrauen natürlich auch auf solche Medien wie die GLASWELT, um den Fensterbauern zu vermitteln, was wir zu bieten haben. Dennoch wird auch der direkte Kundenkontakt nicht abreißen. Die Messen sind ein – zwar sehr teurer – aber auch sehr wichtiger und emotionaler Kommunikationsaspekt in unserer Branche.

GLASWELT – Kommen wir auf Themen zu sprechen, die Sie auf der Messe präsentiert hätten.

Dietz – Unser Hauptthema sind aktuell die grünen Aussichten mit PVC-Fenstern, weil mit energetischen Ressourcen in vielerlei Hinsicht einzusparen sind. Basis ist die Kombination aus unseren Technologien bonding inside und powerdur. Damit kann bei den gängigen Fenstergrößen auf Stahl verzichtet werden, die powerdur-Streifen und die Verklebung bringen mehr Stabilität im Rahmen, was zudem für weniger Nachstarbeiten sorgt.

Seitz – Uns geht es um den Dreiklang: Innovative Produkte, praktikable und moderne Prozesse und hilfreiche Services für den Fensterhersteller. Wir wollen unseren Kunden helfen, bessere Fenster zu verkaufen. Wir wollen dem Kunden aber auch helfen, sich von Marktbegleitern zu differenzieren.

GLASWELT – Mit welchen Mitteln wollen Sie Ihren Kunden helfen, bessere Fenster zu verkaufen?

Seitz – Unsere Systeme haben eine bessere Ökoeffizienz. Das belegen Effizienzanalysen unserer Partner, die die verwendeten Systeme mit dem energetischen Profil vergleichen.

Designideen für Fensteroberflächen werden aus den Bereichen Interieur und Wohnen aufgegriffen.



Foto: aluplast

Dietz – Ein Fensterkauf ist eine Entscheidung für viele Jahrzehnte. Das rückt die Frage, ob ich wirklich in ein etwas besseres Fenster investieren will, in den Vordergrund. Schließlich kommt der wesentliche Nutzen der Bauelemente über die Energieeinsparung und nicht über den Produktionsprozess. Deswegen helfen wir dem Fensteranbieter, seinem Kunden über die Berechnung des CO₂-Fußabdrucks zu vermitteln, worauf beim Kauf zu achten ist. Das leichtere Gewicht bei der Stahlein-sparung hat darüber hinaus natürlich auch den Vorteil für die Monteure auf der Baustelle.

Seitz – Und der Endkunde erhält durch safe-tec inside und geklebte Fensterkonstruktionen ein Fenster mit mehr Einbruchschutz, besserem Lärmschutz und einer filigraneren Fassadenoptik.



Wir wollen dem Kunden auch helfen, sich von Marktbegleitern zu differenzieren.

Patrick Seitz

GLASWELT – *Entstehen bessere Fenster auch durch neue Oberflächen?*

Seitz – Hier sehen wir unser neues Angebot unter dem Aspekt „sieht gut aus und spart Ressourcen“. Das Fenster von heute hat eine ganz andere Optik und Haptik. Designideen werden aus den Bereichen Interieur und Wohnen aufgegriffen. Nachdem wir den Trend mit woodec begonnen hatten, können wir jetzt eine Oberflächen-genera-tion anbieten, die den hochwertigen Look einer Aluminium-Vorsatzschale mit der einfachen Kunststoffprofil-Verarbeitung kombiniert. Damit werden die Funktionen eines reinen Kunststoff-fensters erweitert, nachdem in der Vergangen-heit immer häufiger auf einen Materialmix PVC-Kunststoff gesetzt wurde.

Dietz – Mit Blick auf den Materialmix Holz-Alu-minium sind wir mit woodec bereits in der Lage, ein entsprechendes Pendant in hochwertiger Optik zur Verfügung zu stellen. So schließen wir im Thema Aluminium mit aludec eine weite-re Lücke. Nicht unerwähnt bleiben sollte die feine und doch prägnant strukturierte Oberfläche in der Haptik von pulverbeschichtetem Aluminium.

Seitz – Die Oberfläche hält im Gegensatz zu einer Aluminium-Deckschale sogar noch härterer Beanspruchung stand. Letztlich erhält der Kunde eine perfekte Oberfläche, die nach vielen Jahren noch für eine tolle Optik sorgt.

GLASWELT – *Was stand sonst noch auf Ihrer Innovations-Agenda?*

Dietz – Wir stellen fest, dass die Funktionsgläser in allen Systemen an Bedeutung gewinnen. Das schlägt sich auf die Glasdicke nieder, deswegen können wir mit unserem Multifalz diese Funktionsgläser aufnehmen. Auch haben wir jetzt für unser smart-slide-Element alle verfügbaren Beschläge etabliert und decken somit das neuartige Schieben komplett ab. Unser lift-slide-Element hat seit langem eine Leitwirkung am Markt, diese Hebe-Schiebetür haben wir jetzt einem Facelift unterzogen, unter anderem mit einer neuen Schwellengenera-tion. Ebenfalls neu konzipiert ist der powerdur-Rahmen, den wir im Inneren deutlich aufgewertet haben: Die Schraubauszugswerte wurden verbessert, der Rahmen bietet mehr Sicherheit bei RC2-Anfor-derungen und eine sichere Verschraubung der Eck-und Scherenlager.

GLASWELT – *Haben Sie in Sachen Digitalisie-rung auch etwas geplant?*

Seitz – Uns geht es z.B. darum, dass wir, und auch im zweiten Schritt der Fensterbauer, Infor-mationen am Produkt vermitteln können. Mit un-serer neuen Schutzfolie ist das gewährleistet: Ein aufgedruckter QR-Code weist direkt auf die ener-geto-Microsite, mit vielen Hinweisen auf diesen herausragenden Fensterrahmen.

Seitz – Auch im Bereich Services haben wir un-se-re Hausaufgaben gemacht: Wir unterstützen den Hersteller im Marketing, ermöglichen entsprechen-de Landingpages einzurichten, helfen bei Google AdWords-Kampagnen, in BIM-Themen und mehr.

GLASWELT – *Hätten Sie in Nürnberg auch et-was über die Primerless-Technologie verraten?*

Dietz – In Einzelgesprächen sicherlich. Nur so viel dazu: Es geht darum, Voraussetzungen für das Glas-Kleben ohne eine Vorbehandlung der Ober-flache zu schaffen. Das ist ein Zukunftsthema bei uns. Es bedarf an dieser Stelle einer engen Zu-sammenarbeit bis in die Prozesse des Fensterbau-ers. Daher ist dies noch keine Lösung für den flä-chendeckenden Einsatz. Tatsache ist, dass dabei eine intensive Partnerschaft besonders wichtig ist. Es gibt bereits Pilotkunden, die das Verfahren innerhalb ihrer Produktion anwenden und testen.

GLASWELT – *Meine Herren, besten Dank für Ihre Auskünfte!*

Die Fragen stellte Chefredakteur Daniel Mund.



SO TICKT DER DEUTSCHE FENSTERMARKT

Oliver Schweitzer war beim Redaktionsbesuch auf Dienstreise, der aluplast-Vertriebsleiter Deutschland hat uns aber seine Einschätzungen zum deutschen Markt übermittelt: „Viele unserer Kunden haben volle Auftragsbücher und liegen derzeit voll im Plan oder sogar leicht darüber. Sicherlich gibt es auch Ausnahmen – gerade die Kunden, die ins benachbarte Ausland liefern. Aber insgesamt sieht es für den deutschen Fensterbau derzeit ganz gut aus.“ Eine Entwicklung für das dritte und vierte Quartal zu prognostizieren, sei derzeit unglaublich schwierig. Viele Kunden fliegen hier „auf Sicht“. aluplast habe in den letzten Jahren viele Neukunden gewonnen, gerade wenn es um das Thema Klebetechnologie ging. „Hier wollen wir unsere langjährige Erfahrung weiter nutzen“, sagt Schweitzer. Das Ziel sei, sich gemeinsam mit Verarbeitern und den eigenen Experten an einen Tisch zu setzen und herauszuarbeiten, welche Prozess- und Kostenvorteile eine Umstellung bringt. „Alle Kunden, die wir auf die Klebetechnologie umstellen konnten, berichten von erheblichen Ressourceneinsparungen und Prozessverbesserungen, die sich auch finanziell bemerkbar machen.“ Schweitzer bedauert die ausgefallene FRONTALE, man mache aber jetzt das Beste aus der Situation. „Meine Kollegen und ich sind froh, dass wir die meisten Kunden wieder direkt besuchen dürfen.“



Foto: aluplast

Oliver Schweitzer hat die Gesamt-Verantwortung für den Vertrieb für Deutschland.

www.aluplast.de

VEKA WELCOME-CENTER IN SENDENHORST

Wenn sich die Profilstangen in der Beleuchtung wiederfinden

Wenn ein Fensterprofilgeber baut, liegt selbstverständlich ein besonderes Augenmerk auf den Fenstern. Das Veka Welcome Center macht hier keine Ausnahme. Was steckt in und an diesem hochmodernem Gebäude, für welche Fenster hat man sich entschieden?

An seinem Firmensitz im westfälischen Sendenhorst ist das Weltmarktführer für Kunststofffensterprofile Veka seit seiner Gründung kontinuierlich gewachsen und hat sich vom Kleinbetrieb zur heutigen Größe entwickelt. Dieser gewachsenen Bedeutung verleiht das Unternehmen jetzt auch architektonisch Ausdruck: mit einem Welcome-Center, das den Anspruch des Unternehmens untermauert und gleichzeitig die Zukunftsorientierung kommunizieren soll. Verbaut wurde dabei mit dem Fensterprofilssystem Softline 82 MD auch das Flaggschiff-Produkt aus dem eigenen Hause. Mit seiner modernen Optik, Wandstärken in Klasse-A-Qualität (nach DIN EN 12608) und den darauf basierenden hervorragenden bauphysikalischen Eigenschaften trägt es maßgeblich dazu bei, dass der zeitgemäße Gebäudeentwurf stilicher und technisch zuverlässig umgesetzt werden konnte. Außerdem lässt sich auch die einzigartige Oberflächenveredelungstechnologie



Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Kunststofffenster in den oberen Etagen sind außen mit Spectral veredelt. Die Farbe der Fassadengestaltung wird dabei durch den gewählten Ton Umbra aufgegriffen.



Foto: Guido Ebring

Zwischen neuem Welcome-Center und bestehendem Verwaltungsbau gibt es eine direkte Verbindung. Bei der Farb- und Materialauswahl wurde auf ein harmonisches Gesamterscheinungsbild geachtet.



Foto: Guido Ebring

Das 12 m hohe Atrium im Zentrum des Gebäudes versorgt mit seiner Fläche von 35 m² die beiden Gebäudeflügel und das Foyer mit Tageslicht.



Foto: Guido Ebring

Die Fenster sind außen mit der Oberfläche Spectral beschichtet

Spectral am Gebäude erleben. Um das neue Welcome-Center möglichst nahtlos in Bestehendes zu integrieren, wurde die Zufahrtssituation zum Werksgelände komplett neu geregelt. Jetzt werden Besucher und Mitarbeiter sinnbildlich mit offenen Armen vom dem zweiflügeligen Gebäude zwischen Verwaltungsbau und Kundencenter begrüßt – und auch die Werkspforte wurde im Zuge der Umgestaltung von Grund auf erneuert. Im Inneren wurde der repräsentative Anspruch bewusst eng mit alltäglich genutzten Funktionen verflochten. Daher beherbergt das Gebäude neben der Empfangshalle der Veka AG auch Besprechungs- und Schulungsräume sowie Büroflächen für Verwaltung, Vertrieb und Marketing. Außerdem sind Aufenthalts- und Ruhezonen sowie Kommunikationsecken in das Nutzungskonzept integriert. Damit wurde von vorne herein auch seine Rolle als Teil der Unternehmenskultur verankert. Die technische Gebäudeausstattung des insgesamt barrierefrei ausgeführten Objektes steht unter dem Grundgedanken, eine möglichst angenehme, moderne und ergonomische Arbeitsatmosphäre zu schaffen. Das beginnt beim 12 Meter

hohen Atrium im Zentrum des Gebäudes, das mit seiner Fläche von 35 m² die beiden Gebäudeflügel und das Foyer mit Tageslicht versorgt. Eine Verschattungsanlage mit Außenraffstoren regelt automatisch den Lichteinfall über die Fensterfronten. Bei den Fenstern greift man bei insgesamt 210 Dreh-Kipp-Fenstern auf das Hochleistungsprofil softline 82 MD zurück. Damit lassen sich dank großdimensionierter Stahlarmierungen auch große Fensterelemente mit eleganten Ansichtsbreiten wirtschaftlich optimal umsetzen. Die mit dem Nachhaltigkeitszeichen „VinylPlus Produktlabel“ zertifizierten Profile sind am Welcome-Center innen in Weiß ausgeführt, um im Inneren die gewünschte Helligkeit zu unterstützen. Außen sorgt die Spectral Oberflächenbeschichtung in Umbra dafür, dass das Farbkonzept der Fassade aufgegriffen wird. Die ultramatte, umweltresistente und leicht zu reinigende Oberfläche unterstreicht die edle Anmutung und fügt sich konsequent in die Materialauffassung der Gebäudehülle aus Aluverbund-Fassadenelementen und Jura-Kalksandstein ein.

<http://solutions.veka.de>



Foto: Guido Erbring

Als Beleuchtung im Atrium kommt eine Sonderkonstruktion von Artemide zum Einsatz, die den qualitativ hochwertigen Produkten von Veka, den Profilstangen aus der Fertigung, nachempfunden ist.

Anzeige

elumatec

INDUSTRY 4.0 READY

FÜR HANDWERK UND INDUSTRIE.

Perfekte Profilmontage dank Digitalisierung und Analyse von Maschinen- und Produktionsdaten mit **eluCloud**



STABBEARBEITUNGSZENTRUM
SBZ 151 Edition 90

ALU STAHL

SCHNELL SEIN LOHNT SICH!

Seien Sie einer von 10 Kunden, die beim Kauf eines Stabbearbeitungszentrums SBZ 151 Edition 90 eine **eluCloud-Monitor-Lizenz geschenkt** bekommen!*

Erfahren Sie mehr und kontaktieren Sie uns noch heute: sales@elumatec.com

*gilt für die ersten 10 Käufer im Aktionszeitraum bis 31.08.2020.

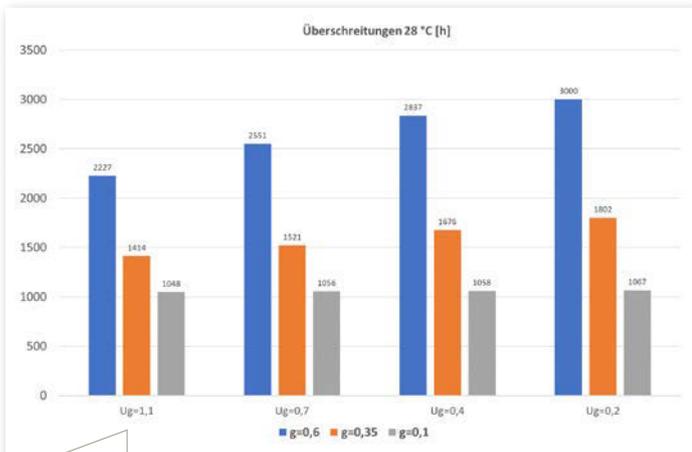
www.elumatec.com

DAS FENSTER IM (KLIMA-) WANDEL

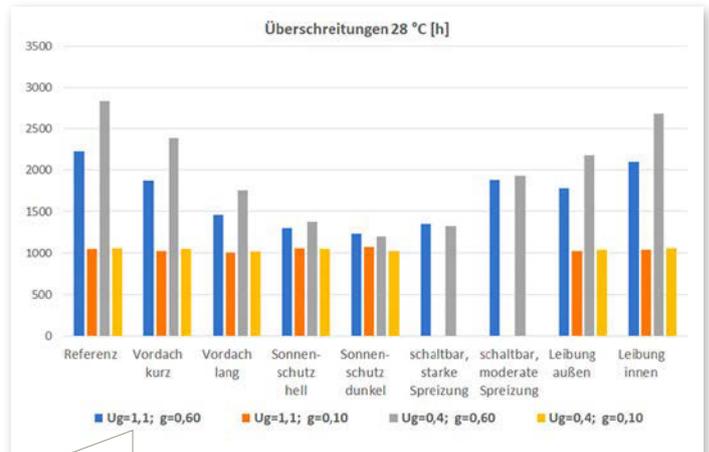
Große Fensterflächen sind möglich, wenn...

Eine Studie belegt, dass für künftige Klimabedingungen eine Reduktion der Fensterfläche nicht der Weg ist, der beschritten werden muss. Viel wichtiger ist beispielsweise ein durchdachtes und gelebtes Sonnenschutzkonzept. In diesem Beitrag wird aufgezeigt, dass das Fenster großen Einfluss auf die Temperatur im Innenraum nehmen kann.

Foto: Julia Bachinger / Holzforschung Austria



Vergleich Ug-Wert und g-Wert: Anzahl der Überschreitungsstunden der operativen Innenraumtemperatur über 28 °C



Vergleich Verschattungen: Anzahl der Überschreitungsstunden der operativen Innenraumtemperatur über 28 °C

Foto: Julia Bachinger / Holzforschung Austria

Fenster beeinflussen in vielerlei Hinsicht die Behaglichkeit im Innenraum. Der Ausblick nach draußen, Tageslichteinfall in den Innenraum, Wärme durch Sonneneinstrahlung oder Lüftung – ein Fenster erfüllt viele Aufgaben und kann dadurch auch wesentlichen Einfluss auf das Innenraumklima nehmen. Welche Parameter eines Fensters das Raumklima im Sommer – bei Berücksichtigung steigender Außentemperaturen durch den Klimawandel –

günstig beeinflussen, konnten wir, die Holzforschung Austria, in einer Simulationsstudie näher untersuchen. Dabei wurde die Temperatur in einem Wohnraum eines typischen Einfamilienhauses betrachtet. Das Außenklima wurde für 2050 mit unterschiedlichen Klimaprognosen gewählt. In den Sommermonaten werden künftig deutlich höhere Außentemperaturen herrschen, in den Wintermonaten bleiben die Temperaturen ähnlich tief wie jetzt.

Für die Fenster wurden verschiedene Materialeigenschaften der Verglasung, Einbausituationen und Verschattungen modelliert. Die variierten Glaseigenschaften stellen zum Teil utopische Werte dar. So lassen sich Einflusstendenzen und Entwicklungspotential für die künftige Fenstergeneration aufzeigen.

Der Einfluss des Wärmedurchgangskoeffizienten der Verglasung (U_g -Wert) wurde zwischen $1,1 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$ und $0,2 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$ variiert. Dies entspricht in etwa dem theoretisch möglichen Minimalwert einer Vakuumverglasung, wobei heute erhältliche Verglasungen dieser Art Werte zwischen $0,4 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$ und $0,5 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$ erreichen. Neben dem Wärmedurchgangskoeffizienten wurde der Gesamtenergiedurchlassgrad (g-Wert) mit 60%, 35% und 10% untersucht. Bei sehr tiefen g-Werten fällt allerdings auch der Lichttransmissionsgrad und somit der Tageslichteinfall in den Innenraum unangenehm gering aus.

Die Ergebnisse (siehe Abbildung 1) lassen erkennen, dass sich für die Sommermonate ein gerin-

Anzeige



Partnerschaft, auf die man sich verlassen kann!

„Die Marketingunterstützung der Firma GAYKO nimmt uns viel Arbeit ab und führt zu höherem und qualitativ besserem Umsatz. Wir schätzen die gleichbleibend gute Qualität.“

Iris Büscher und Oliver Schmitz, www.glas-janssen.de



GLAS JANSSEN
Glas • Fenster • Rolläden



GAYKO
BESSERE FENSTER UND TÜREN

GAYKO-Fachpartner seit 2007

ger U_g -Wert bei hohen g -Werten (ca. 60 %) negativ auswirkt (durch gute U -Werte erfolgt eine reduzierte Wärmeableitung in den Nachtstunden). Je tiefer aber der Gesamtenergiedurchlass (g -Wert) ausfällt, desto weniger Auswirkung zeigt der U_g -Wert für die Innenraumtemperatur im Sommer. Im Winter werden auch in 30 Jahren nach wie vor tiefe Außentemperaturen herrschen und daher auch der Bedarf eines möglichst geringen U_g -Wertes gegeben sein. Für die künftige Fenstergeneration werden daher Verglasungen mit geringen U_g -Werten und geringen g -Werten vorteilhaft sein. Eine Optimierung für ausreichend Tageslichteinfall in den Innenraum bei geringen g -Werten könnte durch Weiterentwicklungen im Bereich von Gläsern mit selektiver Transmission sichtbarer Strahlung gelingen.

Auch unterschiedliche Verschattungsszenarien waren Bestandteil der Untersuchung. Dazu wurden unter anderem die Auswirkungen durch Vordächer, Beschattungen durch die Fensterleibung, durch Sonnenschutzvorrichtungen und durch Glaseigenschaften (elektrochrome Gläser) untersucht.

Die Anzahl der Stunden, in denen die Innenraumtemperatur über 28°C liegt (siehe Abbildung 2), kann mit einem außenliegenden Sonnenschutz und mit schaltbarer, elektrochromer Verglasung mit stark reduziertem solarem Transmissionsgrad (T_{sol}) ähnlich gering ausfallen wie mit einem sehr geringen, nicht variablen g -Wert. Auch durch bauliche Maßnahmen wie Vordächer oder außenseitige Fensterleibungen erfolgt ein Beitrag zur Reduktion der Innenraumtemperatur.

Bei elektrochromer Verglasung spielt dabei vor allem der solare Transmissionsgrad (T_{sol}) und somit wieder der g -Wert eine wesentliche Rolle. In der Untersuchung wurde der solare Transmissionsgrad für „schaltbar, moderate Spreizung“ mit 40% bei aktivem Glas angesetzt. Für „schaltbar, starke Spreizung“ wurde T_{sol} bei aktivem Glas auf 10% reduziert. Je geringer T_{sol} im aktiven Zustand ausfällt, desto besser wirkt sich die schaltbare Verglasung auf die Innenraumtemperatur aus. Auch hier wird bei geringem Transmissions-



Foto: Julia Bachinger / Holzforschung Austria

Verglasungen mit unterschiedlichen g -Werten. Links eingeschränkter Tageslichtdurchgang bei geringem g -Wert.

grad der Tageslichteinfall stark reduziert, wenn keine selektive Transmission im Spektrum sichtbarer Strahlung gegeben ist. Entwicklungen im Bereich der Selektivität von Gläsern zeigen Potential für künftige Anwendungen.

Für die Verschattung durch einen außenliegenden Sonnenschutz konnten nur Tendenzen aufgezeigt werden. Für die Effektivität des Sonnenschutzes spielen neben dem Reflexionsgrad, dem Absorptionsgrad (Farbe, Oberflächenstruktur) und dem Transmissionsgrad auch die Einbausituation und die Glaseigenschaften des Fensters eine wesentliche Rolle. Für einen effizienten Sonnenschutz sollte auf jeden Fall auf eine ausreichende Belüftung des Zwischenraumes zwischen Sonnenschutz und Fenster geachtet werden. Bei unzureichender Belüftung kommt es hinter dem Sonnenschutz zu hohen Temperaturen, die über Wärmeleitung durch das Fenster in den Innenraum abgegeben werden.

Außerdem zeigte sich, dass für künftige Klimaszenarien auch die nordorientierten Fenster über einen Sonnenschutz verfügen sollten. Die tiefstehende Sonne im Norden wird künftig auch zur Überhitzung der Innenräume beitragen.

In der Studie wurde auch die Auswirkung der Fenstergrößen auf das Innenraumklima untersucht. Dabei wurde das Innenraumklima eines Wohnraumes mit Verglasungsflächen in heute üblichen Größen modelliert. Zum Vergleich wurden die Fensterflä-

chen des Wohnraumes um ein Viertel reduziert. Dabei konnte bei einem guten Sonnenschutz kein eindeutiger Unterschied im Innenraumklima festgestellt werden. Mit gutem Sonnenschutz sind auch weiterhin große Fensterflächen möglich.

Die Parameterstudie zum Einfluss des Bauteils Fenster auf das Raumklima im Klimawandel zeigt, dass Fenster über ein paar wesentliche Parameter großen Einfluss auf die Temperatur im Innenraum nehmen. Die hauptsächlichsten Einflussgrößen sind Glaseigenschaften (g -Wert / solarer Transmissionsgrad) und der außenliegende Sonnenschutz. Schon mit den heute verfügbaren Verglasungen und Sonnenschutzvorrichtungen, kann ein angenehmes Innenraumklima sichergestellt werden. Künftige Entwicklungen werden vor allem die Fragestellung des Tageslichteinfall und im Bereich Sonnenschutz die Materialität und Detailausbildung betreffen.

Ein Beispiel der Verbindung eines guten Wärmeschutzes im Winter und eines durchdachten Sonnenschutzkonzeptes bilden die im HFA-Forschungsprojekt FIVA entwickelten „Morgenfenster“ mit Vakuumverglasung.

*Dr. Julia Bachinger von der Holzforschung Austria ist Expertin für Bauphysik. Ihr Spezialgebiet: Probleme mit Feuchte und Wärme
Rupert Wolffhardt ist Sachbearbeiter im Bereich Bauphysik an der Holzforschung Austria.*

www.holzforschung.at



83026 Rosenheim
08031-609345
www.imb-vertrieb.de

...konstruktiv...innovativ...kreativ...

Wir sind Ihr Partner für Geländer, Befestigungen und Beschläge

- ✓ schnelle und einfache Montage
- ✓ innovative Komplettlösungen
- ✓ flexible Maß- und Farbgestaltung



geschweißte Naht

nahtlos bei Aluminiumgeländer BG007A

Anzeige

FENSTER PVC-FENSTER



Foto: Internorm

Das Kunststoff-Alu-Fenster KF 520: Wenig Rahmen, mehr Licht, höherer Glasanteil. Höchste Sicherheit bis RC3 ist möglich, die Verriegelung ist vollständig im Flügel integriert.



Foto: Internorm

Das KF 520 vereint Design und Ästhetik nach höchsten Ansprüchen der modernen Architektur. Die neue Fenstergeneration von Internorm.

BESONDERS SCHLANKER RAHMEN ERMÖGLICHT „Das schönste Fenster“

Der maximale Glasanteil der neuen Fenstergeneration KF 520 von Internorm wird durch die bis zu einem Drittel schmalere Ansichtshöhen von Rahmen und Flügel ermöglicht. Der Flügel ist durch seine Glasoptik von außen nicht von einer Fixverglasung zu unterscheiden.

Darüber hinaus gibt es keinen sichtbaren Beschlag. Somit bietet man mit dem KF 520 „das eleganteste Kunststoff-Fenster in der Fensterbranche“ und setzt europaweit neue Maßstäbe in der Branche.

Zusätzlich wird das puristische Fenster-Design durch eine besondere Verriegelung unterstrichen: Anstelle von vorstehenden Verriegelungszapfen nutzt Internorm integrierte Verriegelungsklappen. „Das KF 520 ist das schönste Fen-

ster in unserem Sortiment und aus unserer Sicht auch europaweit“, zeigt sich Miteigentümer und Unternehmenssprecher Christian Klinger stolz über die Produktinnovation. Optisch bietet Internorm das KF 520 in edlen Grautönen an, um die Eleganz der neuen Fenstergeneration zu unterstreichen: Vom markanten Edelstahllook über ein helles, sanftes Grau bis hin zum exquisiten Anthrazit. Das KF 520 sorgt durch den großen Glasanteil für eine größtmögliche Tageslichtzufuhr in den Innenräumen. Zusätzlich ist hier die Premium-Glasbeschichtung Eclaz bereits im Standard enthalten. Dieses kostenlose Upgrade sorgt dafür, dass die Blauanteile des Lichtspektrums verstärkt durch das Glas transportiert werden und bietet somit bis zu zehn Prozent mehr Tageslicht.

www.internorm.com



GIBT ES BALD PVC-FENSTER AUS BIOMASSE?

Vynova, ein europäischer Hersteller von Chlor-Alkali-Produkten und PVC, hat eine Reihe von PVC-Kunststoffsorten auf den Markt gebracht, deren Rohstoffe anteilmäßig auf einen biologischen Ursprung zurückzuführen sind und die es Kunden ermöglicht, ihre Nachhaltigkeitsziele zu unterstützen. Das neue PVC-Portfolio wird unter Verwendung von erneuerbarem Ethylen hergestellt, das aus zertifizierten Biomasse-Rohstoffen der zweiten Generation hergestellt wird. „Zweite Generation“ bedeutet, dass die Biomasse nicht mit der Nahrungsmittelkette konkurriert. Dieser Ansatz reduziert den Einsatz fossiler Rohstoffe, die herkömmlich im PVC-Herstellungsprozess verwendet werden, was zu einer Reduzierung der CO₂-Emissionen um mehr als 90 % führt. Das erneuerbare Ethylen bezieht Vynova von Sabic aus deren Produktionsanlagen im niederländischen Geleen. Hinsichtlich der Produktqualität und der Materialspezifikationen

erfülle der neue PVC-Kunststoff genau die gleichen strengen Leistungskriterien wie die konventionellen PVC-Sorten von Vynova. Kunden könnten die neuen PVC-Kunststoffe in ihren bestehenden Anlagen unter identischen Prozessbedingungen verarbeiten.

„Mit dieser neuen Generation von PVC-Kunststoffen reagieren wir auf die drängende Kundennachfrage, einen weiteren Schritt in Richtung einer zirkulären PVC-Wertschöpfungskette zu gehen“, erklärt Jonathan Stewart, Vynova Vice President PVC Business Management. Das anteilmäßig aus Bio-Rohstoffen hergestellte PVC-Portfolio der Vynova sei sowohl für Hart- als auch für Weich-PVC-Anwendungen erhältlich und könne für Anwendungen in allen Marktsegmenten eingesetzt werden.



Vynova-Präsident Stefan Sommer: „Als Teil dieses Engagements sind wir auch ein aktives Mitglied von Vinyl-Plus, dem freiwilligen Programm der europäischen PVC-Industrie für nachhaltige Entwicklung und werden weiterhin die sektorweiten Bemühungen um eine nachhaltigere PVC-Industrie unterstützen.“ Vynova ist ein europäischer Hersteller von Chlor-Alkali-Produkten und PVC. Mit Produktionsstandorten in fünf Ländern und 1500 Mitarbeitern erzielt das Unternehmen mehr als 1 Mrd. Euro Jahresumsatz.

www.vynova-group.com

Anzeige



Partnerschaft, auf die man sich verlassen kann!

„Wir arbeiten gern mit GAYKO zusammen. Die sehr gute Qualität ist uns wichtig. Und bei problematischen Anforderungen wird man nicht allein gelassen.“

Schreinerei Halfes, www.ic-halfes.de



GAYKO
BESSERE FENSTER UND TÜREN

GAYKO-Fachpartner seit 2014



energeto®

Das beste Holz-Alu-Fenster besteht aus Kunststoff

Mit **aludec** und **woodec** verbinden sich die überlegenen und funktionalen Eigenschaften eines Kunststoff-Fensters mit der Optik und Haptik eines Holz-Alu-Fensters:

aludec bietet eine besonders angenehme und strukturierte Oberfläche in pulverbeschichteter Aluminium-Optik. Die woodec-Oberfläche sieht nicht nur aus wie Holz, sondern fühlt sich auch so an.

+ kratzunempfindlich + chemikalienbeständig + reinigungsfreundlich

Eine perfekte Kombination für innen und außen. Nie war es einfacher und ressourcenschonender ein Kunststoff-Fenster in Holz-Alu-Optik zu fertigen!

www.aluplast.net


aluplast®
Kunststoff-Fenstersysteme

VENTANA

Auf gemeinsame Entwicklung zweier Systemhäuser gesetzt

Gemeinsam mit dem Systemgeber profine und dem Spezialisten für Aluminiumsysteme, der Firma Stemeseder, fand Anfang Juli eine Musterfertigung im Bereich Hebe-Schiebe-Türen statt. Lesen Sie, was dabei herausgekommen ist und welche Vorteile man künftig davon dem Fensteranbieter vermitteln kann.

Hans Neumeier (Vertrieb Stemeseder), Martin Willing (Leitung Verkaufssachbearbeitung Ventana), Rolf Rimbach (Key Account Manager Deutschland Profine), Daniel Lechtenberg (Leitung Vertrieb und Marketing Ventana), Gerhard Schreder (Head of Product Market Management Sales Area 2 Profine) bei der ersten fertigen PremiDoor 76 Unity.



Foto: Ventana

Nach den theoretischen Gesprächen über die Vorteile für die Ventana-Kunden, lässt sich bei einer Musterfertigung am besten herausfinden, ob das Produkt in die spezialisierte Fertigung von Ventana und somit ins Portfolio passt – diese verlief für alle Seiten erfolgreich, somit steht der Produkteinführung bei Ventana nichts mehr im Wege. Der Sonderfenster-Spezialist ist stets daran interessiert, das eigene Produktportfolio sinnvoll zu erweitern und greift dabei gerne auf das Know-how der Partner im Markt zurück. Als Teil des neuen Fenstersystems „Kömmerling Unity“ hat profine – gemeinsam mit Stemeseder – ein neues System

der PremiDoor76 mit Aluminium Deckschale entwickelt. Ventana wird nun als erster Hersteller das Produkt ins Portfolio aufnehmen und fertigen. Der Unterschied zu vielen anderen Systemen mit Aluschalen ist die gemeinsame und synergetische Entwicklung des Hybrid-Systems. So haben die beiden Kooperationspartner, profine und Stemeseder, jeweils ihr Know-how und ihre Erfahrungen der beiden Rahmen-

Anzeige



Partnerschaft, auf die man sich verlassen kann!

„Seit 14 Jahren sind wir überzeugt von der hohen GAYKO Qualität. Die Alleinstellungsmerkmale und die durchgängige Systemprüfung heben sich vom Wettbewerb ab.“

Ideencenter Schröders, www.schroeders-fenster.de



Ideencenter
Peter Schröders
Fenster & Türen



GAYKO
BESSERE FENSTER UND TÜREN



Foto: Ventana

Die neue Aluminium Deckschale für optimalen Bauanschluss



WAS STECKT HINTER KÖMMERLING UNITY?

Kömmerling Unity ist eine profine-Kooperation mit Stemeseder und die erste Lösung, bei der die Werkstoffe Kunststoff und Aluminium gemeinsam und synergetisch als ein Hybrid-System entwickelt wurden. Den Entwicklern ist es dabei gelungen, eine direkte kraftschlüssige Verbindung zu schaffen, die beiden Materialien gleichermaßen gerecht wird – auch bei starken Temperaturschwankungen treten dank der großen Toleranzfreundlichkeit keine Spannungen im System auf. Als Basis dienen bei den Dreh/Kipp-Varianten das System 76 Mitteldichtung sowie bei den Hebe-Schiebetüren die PremiDoor 76. Durch eine Glaskantenverklebung gewinnt das System zusätzlich an Stabilität. Bei der „Unity“ werden Alu-Rahmen mechanisch verbunden – es ist aber auch eine geschweißte Variante möglich. Ein besonderes Plus des Systems: Es vereinfacht den Bauwerksanschluss, sowohl bei erdberührten Elementen als auch bei Fensterbänken, auch ohne Zusatzprofile. Die Abdichtung ist mit Flüssigkunststoff, Folien oder Bitumenbahnen möglich.



Foto: profine

Kömmerling Unity wurde als ein Hybrid-System entwickelt.

www.profine-group.com

materialien verknüpft und gemeinsam eine schlüssige Systemlösung entwickelt, welche Synergien zu deren bestehenden Systemwelten mit sich bringt.

Als innovatives Produkt erfüllt „Kömmerling Unity“ bereits jetzt zukünftige Anforderungen an die Abdichtung erdberührter Bauteile – gemäß der Richtlinie für Bauwerksabdichtung „Anschluss für bodentiefe Fenster und Türen“. Das ist unter anderem möglich, da die Deckschale nicht auf die komplette Zarge aufgebracht wird und der Bauanschluss an der Kunststoff-Zarge ausgeführt werden kann.

Die Aluminium-Rahmen – bereits im Standard mit hochwetterfester Oberfläche – können dabei mit mechanischer Verbindung oder auch als geschweißte Variante angeboten werden. Durch den neu entwickelten Flügel erlaubt die PremiDoor 76 Unity eine Verglasung von bis zu 58 mm. „Durch die gemeinsame Entwicklung der beiden Systemhäuser ist ein technisch sehr ausgereiftes Produkt entstanden. Die Vorteile für die Kunden liegen auf der Hand, sodass ich mir sicher bin, dass sich das System am Markt durchsetzen wird.

Wir als Ventana sind froh, dass wir als Spezialist für Hebe-Schiebe-Türen schnell angesprochen wurden und somit bereits nun zum Markstart der PremiDoor76 Unity lieferfähig sind“ so Stefan Schwanekamp, geschäftsführender Gesellschafter von Ventana.

www.ventana-deutschland.de

Roto NX

Immer die richtige Entscheidung



Roto NX

Das erneut prägende Drehkipp-Beschlagsystem jetzt auch für Holzfenster.

- fertigungsoptimiertes System für besonders montagefreundliche Verarbeitung.
- gesichertes Lüften in Kipp-Stellung mit dem TiltSafe-Fenster.
- mehr Wohnkomfort durch integrierte Spaltlüftung.
- auf Wunsch Smart Home ready mit Roto Com-Tec Funksensoren.

www.rotto-nx.com



RENOLIT

Von Natur bis Glamour

Wer trendy sein will, wählt matt – die 2019 erstmals vorgestellte Folienvariante Exofol PFX Super-Matt vom Folienexperten Renolit liegt voll auf dieser Linie. Eine zusätzliche PVDF-Schicht verleiht der super-matten Folie eine besonders samtige, hochwertige Haptik. Ihre Oberfläche markiere das derzeitige Optimum an Natürlichkeit, Holzdekore seien optisch wie haptisch von Echtholz kaum noch zu unterscheiden.

Zu den Neuvorstellungen des Jahrgangs 2020 zählen unter anderem die beiden Eichedekore „Cinnamon Oak“ und „Amaranth Oak“, die ihre Wirkung mit Exofol PFX Super-Matt besonders intensiv entfalten. Sie dokumentieren, dass bei dem Trendholz Eiche der Braunanteil steigt und sich insgesamt ein Trend zu dunklen Hölzern ankündigt. Die rötlich-braune Cinnamon Oak mit ihrer dezenten Zeichnung und ihrem gleichmäßigen Farbverlauf gehört zu den ruhigen Vertretern ihrer Gattung, während Amaranth Oak mit lebendigem Farbspiel und Asteinschlüssen ein eher rustikales Bild abgibt. Eine dezent gekälkte Pore verleiht dem Dekor eine markante Optik und betont seinen Echtholzcharakter. Eine weitere Dekorvariante ist die schwarz-braune „Truffle Oak“. Sie ist in den Folienqualitäten Exofol PFX Super-Matt und PX erhältlich, ihre Farbstellung folgt dem bei den Farben unverändert dominierenden Grau- und Anthrazittrend. „Mit diesen Kombinationen bieten wir den Bauherren zusätzliche Individualisierungen an, ohne dass sie aktuelle Trendrichtungen verlassen müssen“, erläutert Produktmanager David Sagerer den Hintergrund für diese De-



Foto: RENOLIT SE

Der Trend zu Eichedekoren ist auch im Exterior-Bereich ungebrochen.



Foto: RENOLIT SE

Die supermatte Oberfläche von Renolit Exofol PFX markiert das derzeitige Optimum an Natürlichkeit für Holzdekore.

korneueit. Wer bei der Eiche die traditionelle rustikale Linie bevorzugt, wird in dem Dekor „Woodland Oak“ den passenden Partner finden. Das rötliche Erlendekor „Dark Alder“ geht mit seiner linearen Struktur und dezenten Asteinschlüssen eher in die elegante Richtung.

Bei den Farben entspricht die Oberfläche Ulti-Matt dem Trend zu hochwertiger Haptik. Mit ihrer betont stylischen Oberfläche macht die Hochleistungsfolie PVC-Profile zu einer Alternative zur Pulverlackbeschichtung. Auch in diesem Bereich ist eine Tendenz zu gedeckten Tönen erkennbar, die sich unter anderem in drei neuen Brauntönen widerspiegelt: vom dunklen rotbraunen „Sepiabraun“ über ein kräftiges „Schokoladenbraun“ bis zum hellen „Rehbraun“. Zwei neue Pastelltöne – das grünliche „Sage“ und der Grau/Beigetone „Claystone“ – spiegeln Verbindlichkeit und Zurückhaltung wider. Beide Farbstellungen enthalten einen hohen Grauanteil und wirken betont neutral.

www.renolit.com



DER DETECTOR KENNT DIE FOLIEN

Im Renolit Online Shop kann der Kunde unter anderem Serviceprodukte für Outdoor-Anwendungen und Dienstleistungen wie die Reparaturschulungen ordern. Auch lassen sich Reparaturfolien selbst, der Exofol Profi-Lackstift und Profireiniger bestellen. Neu hinzugekommen sind jetzt das Exofol Professional Masking Tape und der Detector. Mit seiner Hilfe lässt sich die Originalität von Exofol Folien am eingebauten Objekt innerhalb weniger Sekunden nachweisen. „Der Detektor arbeitet zerstörungsfrei und wird einfach auf das Profil gelegt“, erläutert Dr. Dirk Heukelbach, Leiter Forschung und Entwicklung im Geschäftsbereich Exterior Solutions, die Funktionsweise. Das kleine akkubetriebene Gerät regt durch Licht einen in die Folien integrierten Marker zur Strahlung an, ein LED-Licht signalisiert dann die nachgewiesene Folienqualität.

Das Masking Tape ist ein Kreppband, dessen Klebeschicht auf die Beschaffenheit der Renolit Exofol Folien abgestimmt ist: Es greift weder ihre Oberfläche an noch

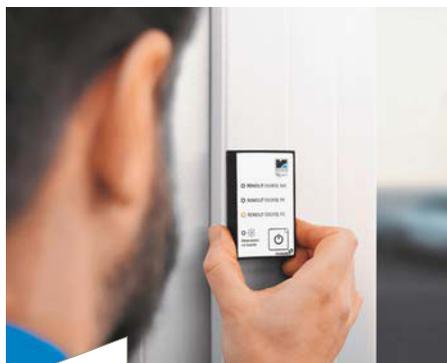


Foto: RENOLIT SE

Mit dem Detector lässt sich die Originalität von Exofol Folien innerhalb weniger Sekunden am eingebauten Objekt nachweisen.

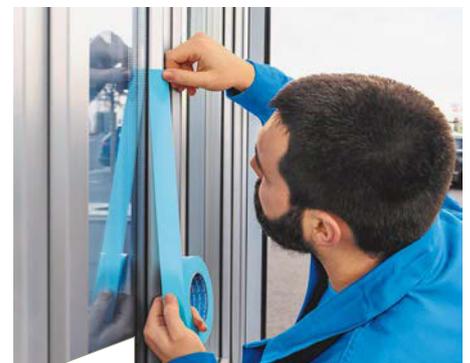


Foto: RENOLIT SE

Das Renolit Exofol Professional Masking Tape ist dicker als handelsübliche Kreppbänder und haftet verlässlich selbst auf tiefen Prägungen.

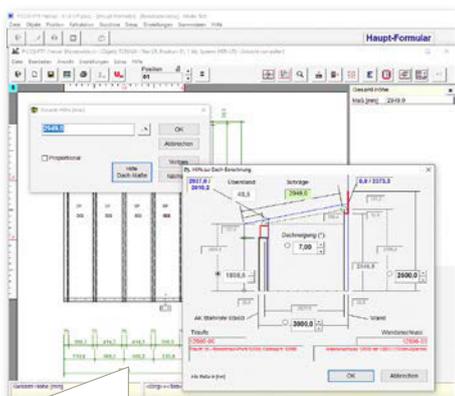
hinterlässt es Rückstände beim Abziehen. Es ist zudem dicker als handelsübliche Kreppbänder, so dass es selbst auf tiefen Prägungen verlässlich klebt und beim Abziehen auch dickeren und eingetrockneten Farb- oder Putzrückständen standhält.



PICOS

Verbindung zum Lagerbestand geschaffen

Foto: PICOS GmbH



Bei Picos-FTF wurde ein Assistent für die Maßeingabe bei Terrassendächern entwickelt.

Der Software-Experte Picos hat sein Portfolio um zwei Module erweitert, mit denen sich die Angebots- und Auftragsbearbeitung im Fenster-, Türen- und Fassadenbau noch wirtschaftlicher erledigen lässt:

Picos-Order, das Programm zur Bestell- und Lagerverwaltung. Es ist mandantenfähig und beinhaltet eine sauber strukturierte Artikel-Verwaltung, eine über Materialbedarf auszulösende Bestell-Verwaltung und, bei entsprechender Buchung von Zu- und Abgängen, eine Lagerverwaltung mit Kosten-Information. Artikel werden für die Bestellung mit

flexiblen Eigenschaften wie Oberfläche und Länge ergänzt, ohne dass hierzu Artikel angelegt werden müssen. Über eine Schnittstelle können auftragsbezogene Materialbedarfslisten aus der Softwarelösung für den Fensterbau (Picos-FTF) in Picos-Order exportiert werden. Das Material kann so reserviert und bei Bedarf in den Bestelltopf übernommen werden. Somit wird die Verbindung zum Lagerbestand ermöglicht, der Anwender sieht, welche der für einen Auftrag benötigten Artikel gerade verfügbar sind.

Picos-ProductionControl dient zur Protokollierung von auftragsbezogenen Vorgängen in der Fertigung. Es verwaltet alle aktuellen Aufträge aus der Fensterbausoftware in einer Liste. Über Filter- und Sortier-Kriterien lassen sich Auftragsdaten lieferzeit- oder produktionsorientiert anzeigen und mit Fortschrittsinformationen versehen.

Die neuen Module ergänzen die bestehenden Softwarelösungen, die ebenfalls erweitert wurden. Zum Beispiel:

- Picos-FTF wurde durch einen Assistenten für die Maßeingabe bei Terrassendächern ergänzt.
- Picos-Opti ist die Lösung für die Staboptimierung bei allen stabverarbeitenden Betrieben
- Picos-ProfileStatics dient zur Ermittlung erforderlicher Trägheitsmomente für Stahl- und Aluminium-Profile bei gegebener Windlast

www.picos-software.com

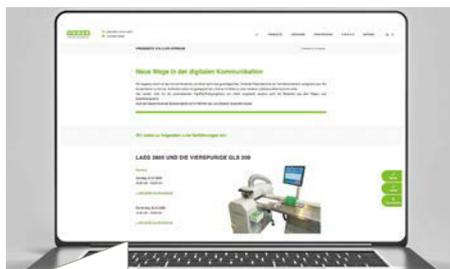
URBAN

Produktvorführungen im Live-Stream

Der Maschinenbauer Urban stärkt die digitalen Kommunikationswege und nutzt diese auch für den Vertrieb. Ein erster Schritt dazu ist der neue Internet-Auftritt. Produkt-Live-Vorführungen werden via Live-Stream angeboten.

„Wir sehen darin eine gute Möglichkeit, fehlende Präsenztermine der Vertriebsmitarbeiter wenigstens zum Teil kompensieren zu können. Außerdem wollen wir gewappnet sein, falls es im Herbst zu einer weiteren Lockdown-Welle kommen sollte“, sagt Martin Urban, der geschäftsführende Gesellschafter. „Wenn wir aber in der Reise- und Besuchstätigkeit eingeschränkt sind, müssen wir eben digital Gas geben“, so Urban.

Projektleiter Michael Walther hat das Konzept erarbeitet: Es werden nicht nur automatisierte High-End-Fertigungslinien, sondern auch die Bestseller aus dem Sägen- und Zubehörprogramm vorgestellt. „Die vierspurige Glasleistensäge GLS ist hier genauso interessant wie das Trend-Thema HFL-Schweißen für den Holz-Fenster-Look“, so Walther. Auch das Eckenprüfgerät soll vorgestellt werden.



Urban bietet Live-Vorführungen im Internet an.

www.u-r-b-a-n.com

“ Über das hilzinger Partnerkonzept bekomme ich wöchentlich qualifizierte Endkundenanfragen aus meinem Einzugsgebiet. ”

Dirk Bauelemente & Montageservice

Machen Sie es wie Dirk. Werden Sie hilzinger Fachhandelspartner.

- > **Vollsortiment: Fenster und Türen in allen Rahmenmaterialien**
- > **Marketing-/Vertriebsunterstützung**
- > **Expertenhilfe z.B. bei Lüftungsthemen und Montageplanung**

Info:
Tel.: +49 (0) 7852 / 919-260
marketing@hilzinger.de

www.hilzinger.de/fachhaendler



Deutschlands große Fenstermarke.

IDEAL WEINSTOCK SETZT AUF SERVICE PER APP

Optimaler Service mit intelligentem Fenster

Fenster warten aus der Ferne? Bei der Ideal Fensterbau Weinstock GmbH geht das – dank Funkchips im Fensterrahmen. Das zahlt sich nicht nur in der Coronakrise aus.

Moderner Maschinenpark: Auch während des Lockdowns im März konnten die Produktionsanlagen weiterlaufen.



Foto: ideal Fensterbau

Das Fenster des Neubaus macht beim Schließen störende Geräusche. Klarer Fall, hier muss ein Fachmann her. Die Kundin zückt ihr Smartphone und hält es an den mit einem Funkchip versehenen Fensterrahmen. Dank Near Field Communication (NFC) lassen sich die Daten des Produkts schnell und sicher in die App der Serviceplattform übertragen. Auch Fotos von Beschädigungen o. Ä. lassen sich auf diesem Weg übermitteln. Das erspart zum einen den Anruf beim Fachhändler, zum anderen erleichtert es dem Kundendienstmitarbeiter den bürokratischen Aufwand. Statt Ordner zu wälzen und Rechnungen zu studieren, liegen ihm alle Informationen über das defekte Fenster in kürzester Zeit vor: vom Einbaetermin über die Maße bis zur Zertifizierung.

Transparenz und optimale Abläufe

Seit 2019 stattet das Unternehmen Ideal seine maßgeschneiderten Fenster mit den nur wenige Zentimeter großen NFC-Chips aus. Sie sorgen für mehr Transparenz und optimale Abläufe bei der Wartung. Möglich macht das eine Software-as-a-Service-Lösung der Telekom mit dem Partner Syfit, der den Dienst online bereitstellt, um beispielsweise Retouren zu beschleunigen oder Reparaturen an den maßgefertigten Fenstern zu erleichtern. Dauerte es in der Vergangenheit etwa einen ganzen Arbeitstag, um einen Schaden zu begutachten, genügen heute zehn Minuten. Der Experte muss noch nicht einmal vor Ort sein. Ein Vorteil, gerade in Zeiten von Covid-19. „Wenn ein Fenster nicht richtig schließt oder sich Eintrübun-

gen im Glas zeigen, sind Reparaturarbeiten vor Ort unerlässlich. Dank unserer digitalen Serviceplattform ist jedoch weniger physischer Kontakt zwischen Kunde und Außendienstmitarbeiter nötig – das schützt beide Seiten gleichermaßen.“

Jubiläum mit Herausforderungen

Das Coronajahr hatte sich Ideal ganz anders vorgestellt, denn der Fensterhersteller feiert 2020 sein 30-jähriges Bestehen. 1990 legte Ludwig Weinstock mit dem Kauf einer Holzfensterpro-



SO KOMMT DER CHIP INS FENSTER

Der nur wenige Zentimeter große Chip erhält eine eindeutige Identifikationsnummer. Anschließend werden die intelligenten Beschlagteile im Fenster verbaut. Via Scan wird in der Ideal Produktionsstätte der Chip mit der Kommissionsnummer verbunden. Die Daten fließen in die Telekom Cloud, die über eine Schnittstelle die Auftragsdaten und Kommissionsnummer miteinander verknüpft. Mit der zugehörigen App können alle Informationen rund um das Fenster abgerufen werden – dazu gehören Maße, Ausstattung, Zertifizierung genauso wie Einbaudaten und Pflegehinweise. www.ideal-fensterbau.de

Anzeige



Partnerschaft, auf die man sich verlassen kann!

„Die Zuverlässigkeit und Betreuung machen den Unterschied zum Markt aus, daher sind wir schon sehr lange GAYKO-Partner. Mit GAYKO haben wir echte Argumente.“

Jörg Nielsen, www.glasnielsen.de



NIELSEN
GLAS- UND FENSTERBAU



GAYKO
BESSERE FENSTER UND TÜREN

GAYKO-Fachpartner seit 2003

duktion in Traben-Trarbach den Grundstein. Heute hat sich das Familienunternehmen mit einem weiteren Standort im nahe gelegenen Wittlich zu einem der innovativsten Fensterbauer entwickelt und zählt mit einem Jahresumsatz von 40 Mio. Euro mittlerweile zu den Branchenführern. Mit 320 Mitarbeitern werden Holz- und auch Kunststoff- und Kunststoff-Aluminium-Fenster produziert. Seit 2005 setzt das Unternehmen auf glasfaserverstärkten Kunststoff im Rahmen- und Flügelprofil und erreicht durch Ausschäumen der Kammer einen überdurchschnittlich geringen U-Wert. „Unser Ziel ist es, nicht nur den Anforderungen des Markts gerecht zu werden, sondern immer wieder neue Maßstäbe zu setzen,“ sagt Stefan Weinstock, Geschäftsführer von Ideal.

Vorreiter der Digitalisierung

Für Ideal zahlt sich jetzt aus, dass die Geschäftsführung schon vor der Coronakrise auf digitale Lösungen gesetzt hat. Um Kunden schnellen, intelligenten Service zu bieten, hat man bereits vor einigen Jahren die Produktionsstraße und sein ERP-System umgestellt. So konnte man sich an die coronabedingten Veränderungen noch besser anpassen und schnell wieder durchstarten. Auch während des landesweiten Lockdowns im März wurde weiter produziert.

Qualitätsbewusste Kunden im Blick

Mit seiner NFC-Lösung hat Ideal im „neuen Normal“ gute Chancen. Das intelligente Fenster ist ein Branchen-Novum und erhielt im Mai 2019 den Digital Champions Award Midwest in der Kategorie „Digitale Produkte und Dienstleistungen“. „Unternehmen aus Polen und Tschechien verkaufen hierzulande Billigfenster, die bis zu 20



30 Jahre Fensterbau: die Ideal-Geschäftsführung mit Sabine Weinstock, Ludwig Weinstock und Stefan Weinstock

Prozent günstiger sind als hochwertige Produkte deutscher Anbieter“, sagt Stefan Weinstock. Und ist sich sicher, dass die hochwertigen Produkte und der innovative Service auch weiterhin überzeugen – schließlich liegt die durchschnittliche Nutzungsdauer von Fenstern bei über 40 Jahren. „Da lohnt sich eine sorgfältige Auswahl.“ Um bei qualitätsbewussten Kunden zu punkten, setzte der Unternehmer bei der Entwicklung der NFC-Lösung auf die Zusammenarbeit mit der Telekom. Nicht nur wegen des Technologie-Knowhows, sondern auch wegen des Marketings: „Unsere Kunden kennen die Telekom als etabliertes Unternehmen“, sagt Claudia Otten, Marketing Managerin bei Ideal.

Wachstum in Sicht

Künftig will das Unternehmen den Kunden weitere digitale Lösungen bieten, wie seine jüngste Innovation HouseControl, eine Smarthome-Lösung, mit der Kunden ihre Fenster, Türen und Rollladensysteme gegen Einbruch sichern können.

Mirjam Hacker



WAS BEDEUTET NEAR FIELD COMMUNICATION (NFC)?

Die NFC-Technologie ermöglicht einen Datentransfer über eine besonders kurze Distanz. Das Smartphone oder Tablet wird an einen NFC-Tag gehalten, der bestimmte Anwendungen im Gerät aktiviert. Der Abstand zwischen den kommunizierenden Geräten darf nur wenige Zentimeter betragen. Mit NFC lassen sich Bluetooth-Verbindungen leichter herstellen, da das Erstellen von Verbindungsschlüsseln beim erstmaligen Kontakt zweier Geräte entfällt. NFC gilt als sehr sicher: Nur spezielle Lesegeräte können die Signale empfangen und entschlüsseln. Persönliche Daten werden grundsätzlich nicht ausgelesen.

[geschaeftskunden.telekom.de](https://www.geschaeftskunden.telekom.de)



Das intelligente Fenster: So funktioniert die NFC-Technologie

Foto: Ideal Fensterbau

heroyal

Serviceangebot heroyal Ready

FERTIG-ELEMENTE

www.heroal.de/verarbeiter



neues Serviceangebot für Rollläden, Sonnenschutz und Rolltore



fertig konfektioniert und geprüft



kurze Reaktions- und Lieferzeiten



100 % geprüfte heroyal Qualität

MACO

Selbsteheilende Beschlagsoberfläche

Der Beschlagexperte Maco präsentiert seine neue Oberflächentechnologie mit Selbstheilungskräften. Eine selbstschmierende Oberfläche vermindert Abrieb und Korrosion. Wie bei der menschlichen Haut, die sich bei kleinen Verletzungen selbst heilt, wirken die Nanokapseln in der Deckschicht als Speicher für Schmierstoffe und korrosionshemmende Schutzsubstanzen.

Wird die Oberfläche beschädigt, treten die in Nanokapseln enthaltenen Stoffe aus und füllen die Kratzer wieder auf. „Diese Versiegelung ist branchenweit einzigartig“, so die Entwickler bei Maco. Und weiter: „Diese Technologie senkt die Reibung an den Beschlägen und erhöht deren Funktionsdauer sowie Bedienkomfort um ein Wesentliches.“

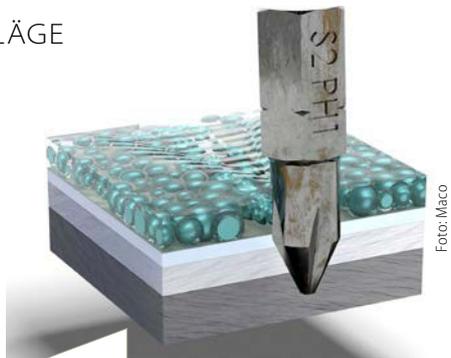


Foto: Maco

Wird die Oberfläche bei der Beschlagsmontage beschädigt (links), füllen die in den Nanokapseln enthaltenen Stoffe die Kratzer wieder auf.

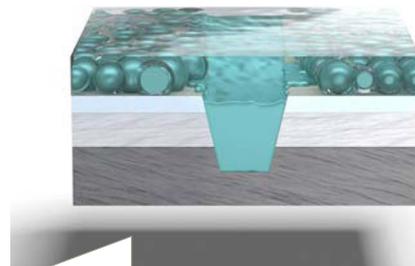


Foto: Maco

Wird die Oberfläche bei der Beschlagsmontage beschädigt (links), füllen die in den Nanokapseln enthaltenen Stoffe die Kratzer wieder auf.

„Silverlook-Evo entspringt unserer jahrzehntelangen Erfahrung in der hauseigenen galvanischen Verzinkung, nun gepaart mit tribologischer Versiegelung“, sagt Guido Felix, Vorsitzender der Geschäftsführung. Die Beschlagteile aus Stahl bzw. Zamak werden verzinkt, passiviert und mit einer Versiegelung mit integrierten Nanokapseln endbehandelt. Abrieb und Verschleiß hätten keine Chance. Der Schichtaufbau erhöhe die Lebensdauer und die Korrosionsbeständigkeit. Anwender

würden von einem höheren Bedienkomfort dank verbesserter Gleiteigenschaften profitieren. Die Optik des Silverlook-Evo ist unverändert zum bisherigen Silverlook-Verfahren, die Umstellung erfolgt für Verarbeiter daher ohne erkennliche Designänderung. Der Anbieter stellt die Oberflächenbeschichtung für das gesamte Produktsortiment zur Verfügung. Der Produktionsstart für die neue Oberfläche war Anfang Juli, sämtliche Halbeile und Baugruppen werden jetzt sukzessive veredelt.

www.maco.at

WINKHAUS

„Mobile Werkstatt“ unterstützt den Profi

Viele Bauelemente-Profis kennen das Konzept bereits aus dem Fensterbereich: Einbruchhemmende Bauteile von Winkhaus zum Nachrüsten. Jetzt bietet das Beschlagshaus ähnliches auch für Außentüren an. Ein Musterkoffer hilft bei der Bauteil-Bestimmung und hält gegebenenfalls auch gleich die passenden Teile parat.

Der Bauteile-Musterkoffer kann als „mobile Werkstatt“ eingesetzt werden. Er eignet sich für die sicherheitstechnische Nachrüstung ebenso wie für die Reparatur von Haustüren aus Holz und Kunststoff. Anhand der Muster lassen sich die passenden Schließblech-Module und die abhängbaren dreiteiligen Verriegelungen ermitteln. Bei Bedarf können die Teile auch gleich vor Ort eingebaut werden. Schließlich enthält der Koffer die Bauteile für mindestens eine Beschlag-Garnitur und auch notwendige Niete, Schrauben und andere Kleinteile.

In dem Konzept übernimmt die Verriegelung mit dem Doppelbolzen (D2) die wichtigste Aufgabe. Er passt in alle Standard-Schließbleche, ist verwendbar für Nutlagen 9 oder 13 mm (oder größer) und lässt sich auch verschiedenen Flügel-Fräsungen anpassen. Die Nachrüstung bietet einen deutlichen Sicherheitsgewinn, daher ist die Umrüstung auch KfW-förderfähig. Die Elemente sind als Nachrüstprodukte nach DIN 18104 Teil 2 zertifiziert.



Foto: Winkhaus

Werkstatt im Kofferformat: Winkhaus bietet Türprofis und Sicherheitspezialisten einen Musterkoffer, der sie bei der Nachrüstung von Außentüren unterstützt.

www.winkhaus.de

SIEGENIA AS 3600 C

Sicherheit für alle Fälle

Die neue Automatik-Mehrfachverriegelung AS 3600 C von Siegenia bietet Bewohnern von Mehrfamilienhäusern die Möglichkeit, das Gebäude jederzeit zu verlassen – selbst bei verriegelter Tür. Hintergrund: Das Verriegeln schützt zwar vor möglichen Einbruchversuchen, doch in Notsituationen – so z. B. einem Brand – ist das Verlassen des Hauses ohne Schlüssel nicht mehr möglich. Gerade dann geraten die Hausbewohner in Panik

und der benötigte Schlüssel ist oft nicht zur Hand. Mit der AS 3600 C lassen sich Einbruchsicherheit und der Schutz von Menschenleben jetzt miteinander vereinbaren, auf die Blockade des Drückers wird dabei verzichtet. Das erlaubt das jederzeitige Öffnen der Tür von innen ohne Schlüssel. Für die geschickte Verbindung von Sicherheit und Komfort beim Schließvorgang sorgt das automatische Verriegeln der Tür durch das Herausfahren von Fallenbolzen und Schwenkhaken. Auf Wunsch lässt sich die AS 3600 C mit den neuen Zutrittskontrollsystemen von Siegenia, dem Fingerscanner, dem Transponder oder dem Keypad, verbinden. Für eine einfache, effiziente Verarbeitung sorgt die Verwendung von Standard-Fräsmaßen. Auch die Verwendung von Sonderrahmenteilen entfällt gänzlich.



Foto: Siegenia

Die Automatik-Mehrfachverriegelung AS 3600 C ermöglicht das jederzeitige Verlassen des Gebäudes, die verriegelte Tür ist auch ohne Schlüssel von innen zu öffnen.

www.siegenia.de

JOMA-POLYTEC

Keine Bläschen für ein besseres Fenster

Aufgrund seiner hohen Wärmeleitfähigkeit müssen bei Aluminiumfenster spezielle Isolierstege eingesetzt werden, die den Wärmeverlust verhindern und somit die Energieeffizienz steigern können. Üblicherweise werden zur thermischen Trennung der Aluminiumhalbschalen Profile aus Kunststoff, konkret aus Polyamid 6.6 GF25 eingesetzt. Das Unternehmen Joma-Polytec bietet hier mit seinen Jet-Therm-Profilen eine Alternative: Die glasfaserverstärkten Dämmstege erreichen ein mit dem Polyamid vergleichbares Eigenschaftsprofil – und das mit der niedrigsten Wärmeleitfähigkeit, die derzeit am Markt in Serie erhältlich ist. In dem Kunststoffblend sind fein verteilte Luftbläschen eingeschlossen, das sorgt für die hervorragenden Wärmedämmwerte. Die Profile von Joma-Polytec erzielen einen Lambda-Wert von nur 0,175 W/m·K (GF10) beziehungsweise 0,180 W/(m·K) (GF20). Somit bietet es gegenüber dem derzeit am Markt üblichen PA66 GF25 (λ ca. 0,3 W/(m·K)) eine um ca. 40% geringere Wärmeleitfähigkeit. Zum Vergleich: Bei einem Fenster mit einem U_w -Wert von 1,4 W/(m²K) wurden die Polyamidstege durch JET-Therm-Profile ersetzt. Dadurch konnte der U_w -Wert auf 1,2 W/(m²K) reduziert werden.



Musterverbund von JET-Therm-Profilen

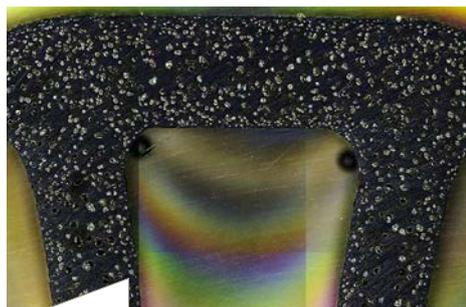
Darüber hinaus hat es Joma-Polytec geschafft, den kristallinen Anteil im Kunststoff zu senken. Der Vorteil: Die durch die hohen Beschichtungstemperaturen ausgelöste Nachschwindung der Profile fällt geringer aus als bei reinem Polyamid. Dadurch könne auf einen höheren Glasfaseranteil verzichtet werden. Ebenso wie Polyamidprofile sind auch die Stege der Jet-Therm-Profile pulverlackierbar. Zusätzlich wird durch den Einsatz des PPEs im Blend die Feuchtigkeitsaufnahme im Vergleich zu Polyamid erheblich reduziert. Dadurch neigen die Profile nicht zur Blasenbildung des Lacks, wie man es bereits von reinem Polyamid kennt.

www.joma-polytec.de

Foto: Joma-Polytec



Vergleich der Pulverbeschichtbarkeit von einfachen Stegen mit PPE/PA- und PA66-Verbunden



Schliffbild, Ausschnitt eines JET-Therm-Profiles

Foto: Joma-Polytec

**Beschichtungsanlagen für Holzelemente****Imprägnierung und Grundierung, Zwischenbeschichtung und Decklackierung.**Wir planen und realisieren seit **über 25 Jahren** Anlagen für **Handwerk, Mittelstand und Industrie.**Planung, Konzeption, Beratung, Schulung.
Ein Partner für das ganze Projekt.

Range+Heine GmbH

Range + Heine GmbH
+49 (0) 7195 977 25 40
info@range-heine.de
www.range+heine.de

DICHTUNGEN

Spezialitäten vom Spezialisten

Beschläge und Dichtungen beeinflussen die langfristige Performance von Fenstern und Türen „ebenso unmittelbar wie elementar“. Je besser beide Bauteile miteinander harmonieren, desto einwandfreier funktioniert das Gesamtsystem. 3 Deventer-Beispiele in Aluminium, Kunststoff und Holz-Metall zeigen, worauf es ankommt.



Foto: Roto/Deventer

Das Bild zeigt ein für ein europäisches Aluminiumsystemhaus entwickeltes Blendrahmendichtprofil aus TPE, das mit geschäumten Bereichen u. a. einen überdurchschnittlichen Wärmedämmwert bietet.

Die Roto Fenster- und Türtechnologie (FTT) verfüge nach eigener Aussage über ein „wichtiges Differenzierungsmerkmal“ im Wettbewerbsvergleich. Denn: Wo immer möglich, erfolge die gemeinsame Abstimmung von Beschlagkonfiguration und Dichtprofilen auf die jeweiligen kunden- und produktspezifischen Anforderungen. Für die Marktpartner stelle der Leistungsverbund einen „konkreten Sicherheitsgewinn“ dar. Im Dichtprofil-Sektor Sorge dafür das Divisions-Mitglied Deventer. Es gehöre seit 2016 zur Gruppe und biete neben einem breiten Standardsortiment ein umfassendes Know-how für individuelle Entwicklungen. Das zeige sich exemplarisch an Lösungen für drei DK-Fenster aus unterschiedlichen Materialien. Hier bestätige der eingesetzte Werkstoff TPE (Thermoplastische Elastomere) seine generellen Pluspunkte. Dazu zählen die vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten in der Coextrusion und seine farbliche Flexibilität.

Für Aluminiumfenster: Wärmeschutz und Recycling

Für ein europäisches Aluminiumsystemhaus entwickelte Deventer ein Blendrahmendichtprofil mit geschäumten Bereichen. Es zeichne sich durch einen überdurchschnittlichen Wärmedämmwert aus und sei dank verschweißter Ecken dauerhaft funktionssicher. Optional könne es als kompletter, maßgerecht verschweißter Rahmen geliefert werden. Der mit einer Gleitbelegung versehene Profilverlauf gewährleiste einen leichten Einbau ohne zusätzliches Gleitmittel. Durch die individuelle Form der exklusiven Lösung verfüge das Fenstersystem über ein hohes Dichtigkeitsniveau. Gleiches gelte für den Bedienkomfort. Außerdem hebt der Hersteller die gerade im Aluminiumsektor und generell bei Bauprojekten immer rele-

vantere Umweltverträglichkeit hervor. Ein Cradle-to-Cradle-Zertifikat attestiere den TPE-Profilen eine volle Recyclbarkeit.

Für Kunststofffenster: Hightech und Bestwerte

Besondere Ansprüche waren bei dem Ganzglas-Fenstersystem „Kubus“ von Gealan zu erfüllen, melden die Deventer-Experten. Im Interesse einer ungestörten Transparenz sollte es z. B. keine Dichtungen am Blendrahmen geben. Eine weitere Priorität: Integration der unterschiedlichen Funktionen von Glas- und Rahmenanschlagdichtung in einem Dichtungsquerschnitt. Und: Da das Systemkonzept ohne klassische Glasleisten auskommt, musste sich die Dichtung nach dem Verglasen stabil am fertigen Fensterelement anbringen lassen. Bei der für das ambitionierte Projekt gefundenen Lösung handele es sich um eine „Hightech-Dichtung“, die mit einer gemeinsam abgestimmten Verastung im Flügelrahmen zu befestigen sei. Ein werkseitig auf der Dichtung aufgebracht Klebeband fixiere das Profil als Anschlag- und Verglasungsdichtung am Glas. Zudem garantiere ein in den Dichtungsquerschnitt eingefügter TPE-Kern Anpressdruck und Spaltmaß.

Die große Profil-Hohlkammer bewirke einen hohen Toleranzausgleich; ihr geschäumter Bereich optimiere ferner die wärmetechnischen Eigenschaften. Mehrere mit Erfolg absolvierte Prüfungen dokumentieren die Leistungsfähigkeit der Entwicklung, erklärt Deventer. So habe „Kubus“ Bestwerte bei Schlaggedichtheit, Windlast



Foto: Roto/Gealan

Die von Deventer anforderungsspezifisch entwickelte „Hightech-Dichtung“ für das Gealan-Fenstersystem „Kubus“ rastet im Flügelrahmen ein. Das auf der Dichtung werkseitig aufgebracht Klebeband fixiere das Profil als Anschlag- und Verglasungsdichtung am Glas. Die große Profil-Hohlkammer bewirke einen hohen Toleranzausgleich.

Anzeige



Partnerschaft, auf die man sich verlassen kann!

„GAYKO ist für uns nicht nur ein Lieferant für erstklassige Produkte. GAYKO ist ein verlässlicher Partner und passt ideal zu unserem hohen Qualitäts- und Dienstleistungsanspruch.“

M. Müller, H. Neumann www.glasbau-schwarz.de





GAYKO-Fachpartner seit 2011

Foto: Roto/Gutmann

Ein genau aufeinander abgestimmtes System aus diversen Dichtprofilen führt im neuen Gutmann-Fenster „Mira Contour CTS“ zu Dichtigkeit, Bedienfreundlichkeit und Ästhetik gleichermaßen. Die Lippe der Mittel- und Überschlagdichtung wurde speziell der Einbaugeometrie angepasst.



und Luftdurchlässigkeit erzielt. Dem Bedienkomfort gebühre ebenfalls das Prädikat „exzellent“.

Für Holz-/Alufenster: Maßarbeit und Farbanpassung

Speziell abgestimmt – so lautete die Devise auch bei der Fensterneuheit „Mira Contour CTS“ von Gutmann. Die individuelle Kombination diverser Profile etwa führe zu Dichtigkeit, Bedienfreundlichkeit und Ästhetik gleichermaßen. Die Lippe der Mittel- und Überschlagdichtung wiederum habe man für die Einbaugeometrie „maßgeschneidert“. Während dünne Profil-Wandstärken und ein minimaler Schließdruckaufbau die bequeme Fensterbedienung förderten, vereinfachten die weiche Fußlippe und der harte Rücken des Profils die Montage. Ebenfalls im Lieferprogramm: das geeignete Werkzeug für die korrekte Eckausbildung. Als Verglasungsdichtung fungiert hier eine farblich an die TPE-Mittel- und Überschlagdichtung angepasste Silikonlösung, schließen die Deventer-Experten die Porträts aktueller Beiträge zum Roto-Kompetenzverbund ab.

www.deventer-profile.com



RIESEN-FLÜGEL OHNE SONDERFREIGABE PRODUZIEREN

Der Trend zu sehr hohen Fenstern und Fenstertüren aus Aluminium hält unvermindert an und treibt seinerseits den Bedarf an Sonderfreigaben für Beschlaglösungen. Roto hat darauf reagiert: Fensterhersteller können zukünftig Flügelhöhen bis 3 m ohne Sonderfreigabe produzieren. Auf der Grundlage der Prüfungen wird seit diesem Jahr eine neue Einbauanleitung bereitgestellt. Mit den dort gezeigten Lösungen aus dem Programm „Roto AL“ kann auch ohne Sonderfreigabe bis zu einer Flügelhöhe von 3000 mm gefertigt werden. Geprüft wurden Aluminiumfenster der Öffnungsarten Dreh, Kipp, Drehkipp und TiltFirst.

Das spezielle „Roto AL“-Bandseitenset für Elemente bis 3000 mm Flügelhöhe umfasst die Bauteile der 130 kg-Bandseite und ein verstärktes Eckband. Eckband und Ecklager werden als vormontierte Komponente für Flügel DIN rechts und DIN links angeboten, wodurch die Montagezeit in der Fensterfertigung reduziert wird. Die Höhenverstellung ist direkt über die Bandrolle sowohl in gekippter als auch aufgedrehter Stellung des Flügels zu erreichen. Angeboten wird das neue Bandseitenset in jeder gewünschten Farbe. Sollen Fenster in einer Höhe von mehr als 3000 mm angeboten werden, unterstütze man Fensterhersteller auch zukünftig mit schnellen und verbindlichen Aussagen zur Machbarkeit und der notwendigen Prüfung bzw. Sonderfreigabe.



Foto: Roto

Das verstärkte „Roto AL“-Eckband/Ecklager für Elemente bis 3.000 mm Flügelhöhe wird vormontiert für Flügel DIN rechts und DIN links geliefert.

www.roto-frank.com

Anzeige

TERRA LUX EIN FANTASTISCHER AUSBLICK

Bis zu 50 % breitere Glasflächen sorgen für eine freiere und naturnahe Wohnatmosphäre unter dem Terrassendach.

Ein spezielles Verbundsicherheitsglas ermöglicht in Verbindung mit einem besonderen Konstruktionsdesign das Bauen von Terrassendächern mit deutlich weniger Sparren.

Erhältlich in allen Tebau-Sommergärten.



* Weitere Informationen unter albohn.de/tebau/topmarke



YouTube „TERRA lux“

tebau
Mein Lieblingsraum.

Tebau eine Marke der
al bohn Fenster-Systeme GmbH
In der Au 14-16 | 74889 Sinsheim
Telefon +49 7261 68701
info@tebau.de | www.tebau.de

f @ ▶ in X

GLASWELT VIRTUELL UNTERWEGS BEI ALFRED BOHN GMBH & CO. KG

„Im Outdoor-Bereich haben wir unser Angebot weiter abgerundet“

Die Unternehmensgruppe Alfred Bohn hatte sich im letzten Jahr ein ganz neues Erscheinungsbild verpasst – mit Fokus auf den Endkunden. Der Fachhändler sollte im Verkauf dadurch stärker unterstützt werden. Knapp ein Jahr danach zieht der Geschäftsführer im Gespräch mit der GLASWELT eine überaus positive Bilanz und berichtet von Umsatzsteigerungen. Gleichzeitig verkündet Matthias König exklusiv, was die Sinsheimer Fenster- und Glashausexperten in diesem Jahr noch alles vorhaben.

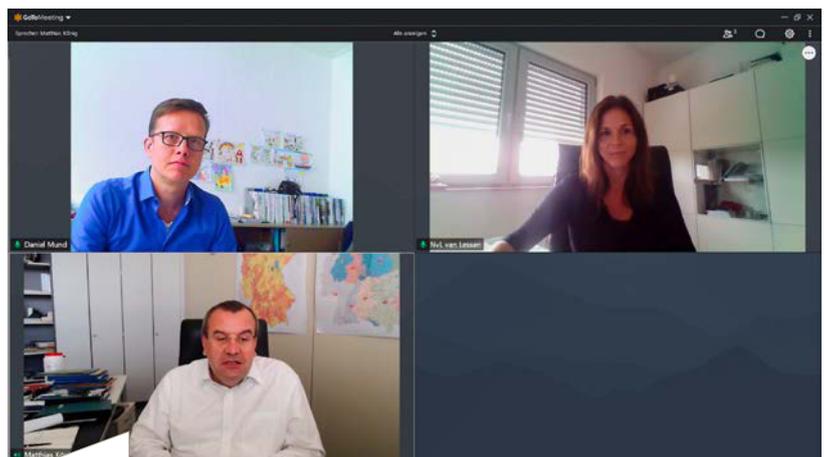
Wir erreichen Matthias König, Geschäftsführer der Unternehmensgruppe Alfred Bohn und die Marketingleiterin der Gruppe, Nadine van Lessen virtuell am Bildschirm. – König kommuniziert vom Büro aus und die Marketingexpertin hat sich aus dem Homeoffice eingeloggt. Und natürlich kommen wir auf die Pandemie-Situation zu sprechen: Der Geschäftsführer berichtet, dass man im Unternehmen das Physical Distancing sehr ernst genommen hätte – die Fahrzeuge des Außendienstes hätten noch eine lange Zeit in der Garage geparkt. Aber jetzt könne man wieder raus – mit strikten Regeln, die dabei zu beachten seien.

Strikte Regeln würden auch in der eigenen Ausstellung, dem Forum, gelten, das man in Sinsheim betreibt: Interessenten müssten sich vorher anmelden. Das Beratungsgespräch werde dann mit Maske und Handschuhen geführt, Besucher bekommen schon ein entsprechendes Corona-Paket ausgehändigt, damit diese „sich wohlfühlen, auch wenn sie nicht zu Hause sind“ – angelehnt an den eigenen Slogan „Zu Hause wohlfühlen“. König zeigt sich positiv überrascht angesichts der hohen Besucherfrequenz im Forum: Offensichtlich, so seine Vermutung, hätten die Menschen jetzt mehr Zeit, sich mit Bauelementen zu befassen.

Umsätze im Plan

In der gegenwärtigen Situation kann sich die Firmengruppe mit den unterschiedlichen Marken Albohn, Tebau und Sinsheimer Glas über mangelnde Umsätze nicht beklagen. König unternimmt einen Erklärungsversuch: „Wir haben schon im letzten Jahr in allen Bereichen besondere Marketing-Aktivitäten unternommen, die jetzt ihre Früchte tragen. Wir können in diesem Jahr noch weiter zulegen und liegen im Plan.“

Der Geschäftsführer vermutet auch, dass die hohe Auslastung mit der Positionierung zu tun habe: „Unsere Kunden sind vor allem die kleineren Bauelementeanbieter. Die sind sehr flexibel und spüren die Auswirkungen der Krise eigentlich gar nicht.“ Auch der hohe Sanierungsanteil, in dem Albohn-Kunden tätig seien, mache sich in der jetzigen Situation positiv bemerkbar. Marketingleiterin van Lessen erläutert die nächsten Marketingschritte: Der neue Markenauftritt wurde im letzten Jahr vorgestellt. Jetzt habe man diesen bei Sinsheimer Glas komplettiert und abgeschlossen. Die Markenwelt aller drei Marken werde bis hin zum Endkunden ausgerollt – unter anderem



Im Video-Talk: Chefredakteur Daniel Mund im Gespräch mit Marketingleiterin Nadine van Lessen und Geschäftsführer der Unternehmensgruppe Alfred Bohn Matthias König (unten).

mit Social-Media-Kampagnen bei Facebook, Instagram, LinkedIn und Xing. Eigens dafür habe man im Unternehmen eine Expertin an Bord geholt, die auch den Fachhändler auf den Weg in die sozialen Netze unterstützen könne.

Preisliste vermittelt Mehrwerte

Überarbeitet wurde auch die Preisliste, die in der zweiten Jahreshälfte ausgerollt werde. König freut sich, weil etwas völlig Neues dabei herausgekommen sei. „Die Preisliste ist so aufgebaut, dass diese auch komplett digitalisierungsfähig ist.“ Im Beratungsgespräch solle damit vor allem die Möglichkeit gegeben sein, den Endkunden ganz übersichtlich Mehrwerte am Fenster zu vermitteln. „In der Vergangenheit haben wir oft die Erfahrung gemacht, dass unsere Kunden nicht die Möglichkeiten ausschöpfen, die unser breites Sortiment bietet, sondern sich allein darauf fokussieren, was der Endkunde wünscht.“ Potentiale für den Verkauf von zusätzlichem Mehrwert sollen gehoben werden, so Matthias König.

Tebau ist top

Ganz besonders stolz zeigen sich Geschäftsführer und Marketingleiterin über die Auszeichnung, die man kürzlich von TESTBild erhalten habe. Mit voller Punktzahl ist Tebau als „Top Marke Haus & Wohnen 2020“ ausgezeichnet.

TESTBild und Statista haben Leser zu Sommer- und Wintergärten befragt. Tebau konnte dabei die Verbraucher überzeugen und ging als Gesamtsieger hervor.



Besucher des Forums in Sinsheim werden mit Maske und Handschuhen versorgt.



Foto: Alfred Bohn GmbH & Co. KG

net worden. Dabei haben sich rund 6000 Personen zu Qualität, Langlebigkeit, Funktionalität, Design, Nachhaltigkeit und dem Preis-/Leistungsverhältnis bei Sommer- und Wintergärten geäußert. Tebau konnte die Verbraucher des nach eigenen Angaben härtesten Test-Magazins überzeugen und ging als Gesamtsieger hervor. Matthias König: „Es bestätigt uns in unserem Tun und ist ein Erfolg, den nun unsere Fachhändler für sich nutzen sollten.“ Schließlich kommt König auf eine Neueinführung noch in diesem Jahr zu sprechen: „Wir arbeiten aktuell intensiv daran, unser Sortiment für den Outdoor-Bereich weiter abzurunden.“ Der Geschäftsführer will im Gespräch nicht zuviel verraten, er rechnet aber damit, in wenigen Wochen mehr über die Neuheit berichten zu können.

Wie entwickelt sich der Markt der Wintergärten? Darauf die eindeutige Auswertung des Geschäftsführers: Die Nachfrage nach Wintergärten geht etwas zurück, was auch damit zu tun habe, dass die Winter in unseren Breiten nicht mehr so intensiv ausfallen. „Das Sommergarten-Segment funktioniert dagegen sehr gut mit deutlich wachsenden Umsätzen. Wir sind hier schon gut aufgestellt und werden den Bereich noch ausbauen.“

Daniel Mund



NEBENEINGANGS- UND KELLERTÜREN IM SORTIMENT

Albohn hat sein bisheriges Programm an Nebeneingangstüren deutlich ausgebaut. Unter dem Namen Alteraline werden zwölf vordefinierte Türen angeboten, die durch die Kombination verschiedener Design- und Funktionsvarianten individuell gestaltet werden können. So kann der oftmals vernachlässigte Nebeneingang an



Die Albohn Gruppe führt jetzt Nebeneingangs- und Kellertüren im Sortiment – unter dem Namen Alteraline.

die Wünsche der Bauherren angepasst werden. Mit Profilen von 70 oder 85 mm Bautiefe und einer thermisch getrennten Aluminiumschwelle erreichen die Türen einen optimalen Wärmeschutz. Ausgestattet mit einem Haustürschloss, das über zwei stabile Schwenkriegel verfügt, bieten die Türen bereits in der Grundversion einen hohen Sicherheitsstandard. Für alle Kunden, die Wert auf Funktion und Qualität legen, erfüllen die Türen der Alteraline beide Kriterien. In unterschiedlichen Glas- und Farbvarianten passt sich die Tür an das Haus an. Mit zusätzlichen Ausstattungskomponenten können die Sicherheit und Nutzungsfreundlichkeit weiter erhöht werden. Damit lassen sich die Kunststoff-Nebeneingangstüren als Tür zum Hauswirtschaftsraum oder zur Garage einsetzen.

www.albohn.de

Anzeige



GAYKO
BESSERE FENSTER UND TÜREN

**Partnerschaft,
auf die man
sich verlassen
kann!**

» GAYKO Fenster und Türen überzeugen mit echten Alleinstellungsmerkmalen



GAYKO ESP
EXTREM STABILE PROFILVERSCHÜBUNG

GAYKO GVS
GEGENLÄUFIGES VERSCHLUSS SYSTEM

GAYKO EDS
EUC-DESIGN-SYSTEM

GAYKO FUSION
ALUVERSATZSCHALE

SafeGA®

NEU

**JETZT
TERMIN
vereinbaren!**

Erleben Sie das Partnerschaftskonzept von GAYKO für Ihre nachhaltige Unternehmensentwicklung.



Frau Yvonne Wicker, Tel: 02739-873 114
Email: wicker.yvonne@gayko.de

GAYKO
BESSERE FENSTER UND TÜREN

GAYKO Fenster-Türenwerk GmbH
Dortmunder Straße 6 · 57234 Wilnsdorf
☎ (02739) 873 0 · ✉ info@gayko.de
www.gayko.de

MESSEBAUER ARTLIFE WAGT MACHT AUS NOT EINE TUGEND

Homeoffice: Xtra-Raum statt Küchentisch

Messen sind abgesagt, Präsenzveranstaltungen verschoben. Eine Branche hat das sofort zu spüren bekommen: Die Messebauer. Ein Branchenunternehmen hat sich Gedanken gemacht, welche alternative Geschäftsmodelle jetzt greifen und ist dabei auf das Thema Homeoffice gestoßen. Denn viele, die jetzt gezwungen sind, Zuhause ihrer Tätigkeit nachzugehen, müssen das am Küchentisch oder im Kinderzimmer erledigen. Das geht auch anders ...



Foto: Artlife

Der „Xtra-Raum“ ist ein Homeoffice auf Rädern

Deutschland arbeitet aktuell im Home-Office. Doch nicht überall haben Angestellte die Möglichkeit, in den eigenen vier Wänden einen angemessenen Arbeitsplatz einzurichten. Für Unternehmen, die ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern einen solchen Platz zur Verfügung stellen wollen, hat Artlife in Zusammenarbeit mit den nachhaltigen Projekt-

entwicklern von treeship den Xtra-Raum kreiert: das deutschlandweit erste mobile Home-Office. Der Xtra-Raum liefert ideale Arbeitsbedingungen und die Einrichtung erfüllt alle gängigen Anforderungen an einen Arbeitsplatz. Auf einer Grundfläche von acht Quadratmetern bietet er stylische Büromöbel, die sich individuell auf den jeweiligen Nutzer anpassen lassen.

Ausreichend Stauraum in Regalen und Rollcontainer für Materialien, sowie eine Schreibtischlampe gehören zur Grundausstattung. Um ein möglichst angenehmes Arbeitsklima zu gewährleisten, verfügt er über eine Klimaanlage beziehungsweise Heizung. Auch ein WLAN-Router gehört zum Ausstattungsumfang. Für die Stromversorgung gibt es zwei Varianten des Xtra-Raums: in der Grundversion wird der Strom über einen externen Anschluss zugeführt. Dafür reicht die Standard Schuko-Steckdose, die in jedem Haushalt vorhanden ist. In der High-End Version ist der Xtra-Raum auch mit einer Photovoltaik-Anlage erhältlich und damit autonom.



Foto: Artlife

Das insgesamt über drei Meter hohe, mobile Büro bietet auf 8 m² Nutzfläche einen ergonomischen Arbeitsplatz

Große Fenster lassen ausreichend Licht hinein, Jalousien erlauben blendfreies Arbeiten. Der kompakte Wagen ist ökologisch nachhaltig gefertigt, zum Beispiel wurden nur FSC-zertifizierte Holzwerkstoffe verwendet.



WER IST ARTLIFE?

Gegründet wurde das Wallauer Messebau-Unternehmen Artlife 1993 von Theatermaler Boris Lauer. Die Geschäftsführer Stephan Haida und Andreas Bedel haben es 2012 übernommen. 60 Mitarbeiter werden beschäftigt, 30 davon in der Schreinerei. Neben dem Messebau im In- und Ausland ist Artlife auch im Event-Geschäft tätig.

www.artlife.eu

GAYKO

Fenster im modernen Holz-Aluminium Design



Gayko konstruiert mit seinen Technologien EDS und Fusion ein Fenster in Holz-Aluminium Design, welches dem echten Holzfenster zum Verwechseln ähnlich ist.

In der Architektur sind Holz- und Aluminiumgefragte Designanforderungen. Der Anbieter Gayko reagiert mit seinem neuen Hybridfenster, dem Woodline auf diese Nachfrage und will so die Vorteile seines Kunststofffensters mit der Aluminiumvorsatzschale (Gayko Fusion) zusammenbringen. Das neue Designfenster, geprüft und zertifiziert bis RC3 nach DIN EN 1627ff und Uw-Wert bis 0,75 W/(m²K), bieten nach außen eine witterungsbeständige Aluvorsatzschale, die Innenseite der Kunststofffenster ist mit einem strapazierbaren und täuschend echt wirkenden Holzfoliendekor ausgestattet und gibt den Wohnräumen eine behagliche Holzoptik. „Gayko Woodline bietet den Kunden Langlebigkeit, pflegeleichte Wartung und individuelle Architekturlösungen in Kombination. Das Zusammenbringen dieser Vorteile – und natürlich das Öffnen eines neuen Absatzmarktes für unsere Fachhandelspartner – waren Grundüberlegungen bei der Entwicklung“, erklärt Klaus Gayko die Erweiterung des Produktportfolios. Generell zeichnet sich das Fenster- und Haustürenprogramm von Gayko durch eine Typen- und Ausstattungshierarchie aus, die alle Ansprüche des Marktes an Sicherheit, Wärmedämmung, Schallschutz, Design und Komfort erfüllt. Die Fenster und Haustüresysteme gibt es in unterschiedlichen Ausstattungsvarianten – vom erhöhten Komfort bis zum zertifizierten und geprüften Sicherheits- und Passivhaus-Element. Mit Schallschutzprüfzeugnissen ist es im Fensterprogramm möglich, bis zur Schallschutzklasse 5 zertifizierte Produkte

anzubieten. Ob klassisch, gekantet oder rund, ob Anschlag- oder Mitteldichtung – alle Systeme sind in 76 Farben foliert und auf Wunsch auch ganz individuell nach RAL lackiert lieferbar. Ganz neu in der Gayko Farbvielfalt sind die Spectraltöne in ultramatt und die Stylo Holzöne, die nun in matter Optik noch näher an echtem Holz herankommen. Optimierte mit der patentierten Technik (Gayko ESP) halten die Fenster und Türelemente nicht nur in der Bruchkraft der Ecken, Verwindungssteifigkeit und Biegebelastung mehr als andere Fenster und Türen, sondern auch in der Tragfähigkeit der Beschläge, welche ein höchstes Maß an Sicherheit und Langlebigkeit garantiert. **Partnerschafts- und Dienstleistungspaket:** Nahezu den wichtigsten Bausteinen zur Erfolgssicherung auf dem Fenster- und Türenmarkt stellt das Partnerschafts- und Dienstleistungspaket für den Bauelemente-Fachbetrieb dar. Durch ein individuell auf den Fachpartner abgestimmtes und zielgerichtetes Marketing- und Ausstellungskonzept wird dieser im regionalen Wettbewerb gestärkt und kann sich in seinem Umfeld positionieren. Darüber hinaus werden den Kunden umfangreiche Dienstleistungen angeboten. Technische Updates und neue Marktanforderungen werden regelmäßig durch Schulungen in der Gayko-Akademie abgedeckt. Im Fokus stehen vor allem Themen wie Montageabwicklung, Marketing, Unternehmensorganisation und praxiserprobte Verkaufsförderungskonzepte. Das liefert den Fachbetrieben zusätzliche Argumente für den Verkauf.

www.gayko.de

Anzeige

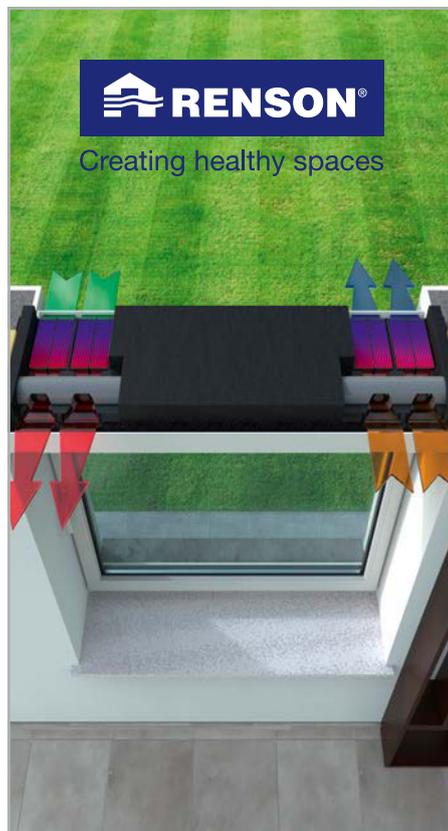


Foto: Gayko Fenster-Türenwerk GmbH

Endura® Twist
Dezentrale Fensterlüftung mit Wärmerückgewinnung

- ✓ Komfortabel: kontinuierliche Frischluftzufuhr
- ✓ Energiesparend: bis 80% Wärmerückgewinnung
- ✓ Modularbar: Bestückung bis zu 2x6 Ventilatoren
- ✓ Platzsparend: Montage über oder neben einem Fensterrahmen
- ✓ Hohe Flexibilität: Lufteintritt nach oben oder nach unten



www.renson.eu



Foto: Iwan Baan

Optischer Blickfang: Die aufgestützten Gebäudeecken geben der Fassade die äußere Form eines Diamanten.

QATAR NATIONAL LIBRARY IN DOHA

Ein Diamant in der Wüste

Die rund 5500 m² große Glasfassade der Qatar National Library in Doha ist nicht nur optisch ein außergewöhnliches Gebäude. Auch die eingesetzten gebogenen Fassaden-Isoliergläser sind etwas Besonderes, weshalb dort speziell entwickelte flexible Abstandhalter von Edgetech verbaut wurden.

Bei der Qatar National Library waren Rob Nijse, Professor für Baustatik und ABT-Tragwerksberater Ronald Wenting federführend bei der Tragwerksplanung für die wellenförmige Glasfassaden. Doch nicht nur das: In ihrem Artikel „Designing and constructing corrugated glass facades“ schreiben Nijse und Wenting: „Kann die gewünschte Wellenform aus einem Blatt Papier gefaltet werden, kann die Glasindustrie sie auch herstellen“.

Tatsächlich liegt der statische Vorteil einer als Welle ausgeführten Fassade auf der Hand. Wie ein zur Ziehharmonika gefaltetes Blatt Papier verfügt sie über wesentlich mehr Steifigkeit als das

plane Papier. Doch so einfach wie der hier zitierte Satz auf den ersten Blick klingt, ist er nicht gemeint. Denn es gibt weltweit nur eine Handvoll Glasbieger, die auch in der Lage sind, gebogene XXL-Scheiben in höchster Qualität und mit minimalen Toleranzen zu produzieren.

Durch die Anordnung der gebogenen Fassadengläser der Qatar National Library ist die Fassade selbsttragend und sehr widerstandsfähig gegenüber Windlasten.

Die Wellenform ermöglicht im Vergleich zu einer planen Glasfläche mit identischer Scheibendicke das Abtragen wesentlich höherer Lasten sowohl senkrecht zur Ebene – laut Rob Nijse und Roland

Weining steigt die Tragfähigkeit hier um 1000% – als auch in Scheibenebene. Um der Konstruktion mehr Stabilität zu verleihen, wurden in Doha die zwischen den Glaselementen liegenden Stahlsockel mit Säulen im Inneren verbunden.

Energetisch optimiert Fassade mit gewellten Gläsern

Beim Neubau der 138 m langen Bibliothek bilden die Glasfassaden die Form eines Diamanten, wobei die gewellten Gläser in Omega-Form ausgeführt sind. Sie filtern das gleißende Sonnenlicht und leuchten die Bibliothek mit möglichst viel diffus, blendfreiem Tageslicht aus.



Foto: Iwan Baan

In dem 138 m langen Bibliotheksgebäude finden sich mehr als eine Million Bücher und 500 000 digitale Datenträger. Großzügige Glassfassaden versorgen die Innenräume mit diffusem, blendfreiem Tageslicht. Dabei sorgen die gewellten Isoliergläser mit ihren flexiblen Super Spacer Abstandhaltern für einen minimierten Wärmeeintrag.



Foto: Iwan Baan

Insgesamt 5500 m² umfasst die wellenförmige Glasfassade der Qatar National Library.



Foto: Iwan Baan

Die gebogenen Glaselemente sind bis zu 5,5 m hoch.

In der National Library hat das Fehlen metallischer Elemente in der gläsernen Fassade noch einen entscheidenden klimatischen Vorteil: es entfallen Wärmebrücken, die die isolierende Wirkung der gebogenen Doppelverglasung schwächen könnten.

Biegen mit Schwerkraft

Joan Tarrus vom spanischen Glasbiegespezialisten Cricursa, der die gebogenen (www.cricursa.com) Gläser für das Projekt lieferte, erläutert dazu: „Als wir die Anfrage nach der wellenförmigen Doppelglasfassade analysiert hatten, schien uns Schwerkraftbiegen der einzige Weg. Obwohl die

extremen, klimatischen Bedingungen in Doha eine echte technische Herausforderung darstellten, bot gebogenes Floatglas die einzige Möglichkeit, eine ganzheitliche Lösung in puncto Geometrie, Beschichtung, Rasterung und Abmessungen zu erzielen. Das Glas auf einen Radius von 550 mm zu biegen, ließ uns beim Designprozess größere Freiheiten.“

Warme Kante ist im Wüstenklima unerlässlich

Die bis zu 5,50 m hohen, laminierten und gebogenen Isoliergläser sind als 2-fach-Einheiten ausgeführt. Eine Low-E-Beschichtung sowie eine

Sonnenschutzbeschichtung filtern und reflektieren das einstrahlende Sonnenlicht.

Um die Strahlungstransmission noch weiter zu verringern, wurde zudem ein graues Raster aus 3 mm großen metallischen Punkten mit exakt 6 mm Abstand zueinander eingebrannt; bei diesen engen Radien und großen Formaten eine Meisterleistung.

Als Warme Kante Abstandhalter kam Super Spacer TriSeal Flex zum Einsatz. Das eigens für gebogene Gläser entwickelte Spezialprodukt von Edgetech/Quanex ist für die extremen Klimalasten in der Wüste geeignet.

www.superspacer.com

FLACHGLAS MARKENREIS

Fassadenglas mit geringer Reflexion

Mit Infrastop Q 60/25 hat der Flachglas Markenkreis ein High Performance Sonnenschutzglas für den Fassadeneinsatz im Programm. Das hochselektive Sonnenschutzglas erfüllt die aktuelle Marktanforderung nach einer extrem niedrigen Reflexion und überzeugt auch mit seinen weiteren technischen Werten.

Das Glas Infrastop Q 60/25 basiert auf der Pilkington Suncool Q 60/25 Beschichtung und weist mit einer Lichtdurchlässigkeit von 60 % im 2-fach-Aufbau und einem g-Wert von 27 % eine Selektivität größer 2 auf. Die Werte im 3-fach-Aufbau sind 54 % bei der Lichtdurchlässigkeit T_L und beim g-Wert 25 %.

Das Glas ist in An- und Durchsicht sehr neutral und ermöglichte den häufig gestellten Planerwunsch nach farbneutralen, gering reflektierenden Fassaden. Speziell sind die sehr geringe Außenreflexion des Q 60/25 von 9 % und die Innenreflexion von 12 %. Mit diesen Werten sei es ein ideales Glas für eine Vielzahl von Anwendungen: so z.B. bei der Planung großflächiger Fenster und Fassaden, in Wintergärten oder ebenso bei Renovierungen.

Gerade in großen oder hohen Gebäuden punkte die Produktinnovation mit einem weiteren Vorteil: dank seiner hohen Farbstabilität zeigt das Glas eine sehr geringe Winkelabhängigkeit und garantiert eine gleichbleibende Optik der Glasfassade.

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

In Kürze wird dieser Glastype um den Typ Infrastop Q50/20 ergänzt. Dem Architekturtrend entsprechend bietet der Flachglas Markenkreis mit beiden Glastypeen dann zwei Gläser an, die in der Ansicht sehr neutral sind.

Ein weiterer Vorteil sei laut Herstellerankunft, dass beide Glastypeen optisch perfekt aufeinander abgestimmt sind. Somit lassen sich harmonische abgestimmte Fassaden umsetzen, auch wenn zwei unterschiedliche Gläser in verschiedenen Fassadenabschnitten gefordert sind.



Foto: FlachglasMarkenkreis

Das Sonnenschutz-Isolierglas Infrastop Q 60 25 ist in An- und Durchsicht sehr neutral und erfüllt die Anforderungen eines farbneutralen, gering reflektierenden Fassadenglases.

www.flachglas-markenkreis.de

SAINT-GOBAIN GLASS

Höchste Transparenz beim Sonnenschutz

Mit SGG Cool-Lite SKN 183 und der vorspannbare Variante SGG Cool-Lite SKN 183 II hat Saint-Gobain ein neues Sonnenschutzglas entwickelt, um die wachsende Nachfrage nach einem hochtransparenten Glas mit sehr guten energetischen Leistungen und optimalen Tageslichtwerten zu erfüllen. Im Fassadenbau überzeugten die neuen Gläser zudem durch ihre hohe Farbneutralität und geringe die Reflexion.

SGG Cool-Lite SKN 183 (II) weist eine sehr hohe Lichtdurchlässigkeit auf ($T_L = 75$ Prozent) und kombiniert dies mit einem niedrigen Energiedurchlassgrad (g-Wert = 40 Prozent), wodurch ein hoher Selektivitätswert von $S = 1,88$ sowie eine äußerst neutrale Ästhetik entsteht.

Das neu entwickelte Sonnenschutzglas eigne sich insbesondere, wenn höchste Tageslichtanforderungen ohne Kompromisse beim thermischen Komfort erreicht werden müssen, beispielsweise in Krankenhäusern, Schulen oder Wohn- und Gewerbe-

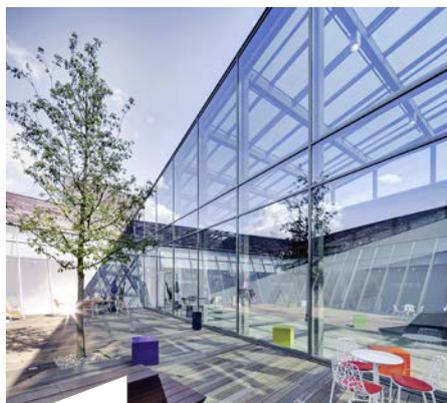


Foto: Saint-Gobain Glass

Effektiven Sonnenschutz bei klarer Durchsicht bieten das neue SGG Cool-Lite SKN 183 und seine vorspannbare Variante SGG Cool-Lite SKN 183 II.

bauten. Gleichzeitig habe das hochtransparente Sonnenschutzglas eine extrem neutrale Wirkung mit geringer Reflexion.

Das neue SGG Cool-Lite SKN 183 steht in 6, 8 und 10 mm Dicke und in Abmessungen bis $18 \times 3,21 \text{ m}$ zur Verfügung. Durch die neutrale Durchsicht von innen und außen ist das Glas auch für denkmalgeschützte Gebäude geeignet. Zudem besteht die Möglichkeit, die Sonnenschutzbeschichtungen auf dem extraweissen Glas SGG Diamant herzustellen.

Auf Anfrage ist die Beschichtung in geteilten Bandmaßen, verkürzten Sonderabmessungen sowie in Überlängen (vorzuspannende Variante) erhältlich.

SGG Cool-Lite SKN 183 II ist vorspannbar und in allen Securit-Sicherheitskombinationen verfügbar.

In den Simulationsprogrammen Calumen III Version 1.15 und CalumenLive von Saint-Gobain ist SGG Cool-Lite SKN 183 II bereits integriert.

www.saint-gobain.de

GLAS FÜR EINE NEUE ÄRA DER SICHERHEIT



Şişecam Ultra Clear Float Glass und Şişecam Ultra Clear Laminated Glass bieten sich an, um für Ihre Sicherheit am Arbeitsplatz zu sorgen.

- Hygienisch und leicht zu reinigen
- Kratz-, stoß- und bruchfest
- Langlebig
- Umweltfreundlich



sisecamflatglass.com
f @ / sisecamflatglass

▶ / ŞişecamDüzcüm-ŞişecamFlatglass

 **ŞİŞECAM**
FLAT GLASS

AGC INTERPANE

So werden Fassadengläser zum Kraftwerk

Foto: AGC Interpane



„Stopray Active“ kombiniert Solarzellen mit einem Magnetron-Coating und lässt sich perfekt auf Stopray Vision Gläser abstimmen. Für Fassaden bedeutet das homogene Flächen, die zudem Energie erzeugen.



Foto: AGC Interpane

Ziemlich schlau: SmartSkin von AGC Interpane kombiniert Photovoltaik in der Fassade mit lernfähigen Sensoren und intelligenten Systemen für das Gebäudemanagement.

Mit sechs neuen PV-Gläsern aus der „SunEwat“-Reihe bietet AGC Interpane nun für Fassadenbauer und Planer neue Möglichkeiten zur Stromerzeugung über die Fassade. Die PV-Gläser lassen sich zudem ästhetisch ansprechend in die Architektur integrieren, was viele Architekten wünschen. Gleichzeitig erfüllen die PV-Module die Anforderungen für Niedrigstenergiehäuser. Laut Herstellerankunft seien die neuen Systeme günstiger als herkömmliche Produkte, was wieder so amortisierere sich die Installation schneller. Mit den SunEwat-Produkten entwickelte die Active Glass Unit von AGC Glass Europe günstige und gleichzeitig energiesparende Module in neuen De-

signs. Die PV-Gläser eignen sich für den Einsatz in Fassaden und Brüstungen und sind das Ergebnis einer Kooperation mit den auf solare Lösungen spezialisierten Firmen Physee Technologies, Sonnenstromfabrik, SolTech und Solar Visuals. Für Fenster und Fassaden sind in der SunEwat-Serie die Produkte „Vision Square“, „Vision Stripe“ und „SmartSkin“ gedacht. Die Vision-Produkte verleihen transparenten Flächen eine künstlerische und elegante Note und erzeugen Energie, erhalten dabei weitgehend die Lichtdurchlässigkeit und Funktionalität der Verglasung. SmartSkin von Physee Technologies kombiniert PV mit lernfähigen Sensoren und intelligenten Gebäudemanagementsystemen.

Für Brüstungen geeignet sind die Produkte „Stopray Active“, „Artlite Active“ und „Lacobel T Active“. Bei diesen Produkten sind die Solarzellen mit einem Magnetron-Coating, einer Lackierung oder kreative Designs versehen, um neue ästhetische Lösungen zu schaffen. Das gemeinsam mit Solar Visuals entwickelte Artlite Active ist beliebig mit Bildern, Farben und Bedruckungen gestaltbar. Und bei Lacobel T Active sind die Solarzellen hinter einer hochwertigen Glanzlackierung verborgen. Stopray Active lässt sich perfekt auf Stopray Vision Verglasungsprodukte abstimmen, um besonders homogene und ästhetische Brüstungen zu schaffen, die Energie erzeugen.

www.agc-activeglass.com

AGC GLASS EUROPE | CITRINE

Intelligente Kooperation

Der Flachglasanbieter AGC Glass Europe und Citrine Informatics kooperieren ab sofort im Bereich Künstliche Intelligenz (KI), um die Entwicklung der nächsten Glasgenerationen zu beschleunigen. Hintergrund: Im weltweiten Markt besteht eine hohe Nachfrage nach der Optimierung der optischen und mechanischen Eigenschaften von besonders kratz- und abriebbeständigen Gläsern. Durch die Kooperation sollen innovative Lösungen entstehen, die diese Nachfrage bedienen. Mithilfe der Citrine-Plattform werden aus den AGC-Messdaten eigenständige KI-Modelle entwickelt. Die anschließend vorgeschlagenen Werkstoffe werden schrittweise getestet. Citrine verbessert die Modelle unter Nutzung sequenzieller Lernprozesse, die auf die Identifizierung der idealen Verfahrensbedingungen zur Fertigung hoch leistungsfähiger Gläser ausgerichtet sind.

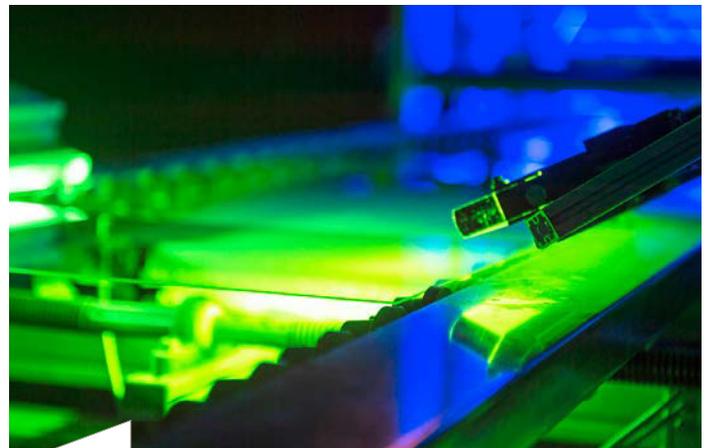


Foto: AGC Glass Europe

Der Einsatz von „Künstlicher“ Intelligenz (KI), soll die Entwicklung der nächsten Generationen von AGC Glasprodukten deutlich beschleunigen.

www.agc-glass.eu | www.citrine.io

Zero-Radius-Corner Technologie

Perfekt gebogene 90°Ecken



Spacermaterialien werden ständig weiterentwickelt und verändert. Um den aktuellsten Anforderungen gerecht zu werden, haben wir unsere Biegeanlage BSV-B45NK vollständig überarbeitet. Jetzt kann sie sowohl die altbekannten Abstandhalter als auch Neuentwicklungen in Spitzenqualität biegen. Das Highlight dieser neuen Generation der Biegeanlage ist die Zero-Radius-Corner (ZRC) Technologie, die LiSEC speziell für faserverstärkte Abstandhalter entwickelt hat. Ihr Hauptmerkmal ist die selbstaussteifende Ecke, die es ermöglicht, eine formstabile, perfekt 90° Biegung herzustellen und gleichzeitig die maximal mögliche Butylaufragsfläche erreicht.

Mehr erfahren über diese und weitere LiSEC Neuerungen:

www.lisec.com

LiSEC

best in glass processing

SMARTE GLÄSER BRINGEN PUNKTE FÜR GREEN BUILDING ZERTIFIKATE

Effizienter und mehr Komfort

Green-Building-Zertifizierungen entwickeln sich immer mehr zum Planungsinstrument. Vor diesem Hintergrund rücken schaltbare Gläser mit variablem g-Wert – wie Halió Glas – immer mehr in den Fokus, wenn eine Zertifizierung nach BREEAM, LEED, WELL, DGNB oder anderen nationalen Standards angestrebt wird.

Gebäude-Zertifizierungen schärfen den Blick für die ganzheitliche Betrachtung des Lebenszyklus eines Gebäudes sowie der Effizienz der verbauten (Fassaden) Materialien. Und hier rücken schaltbare Fassadengläser, wie beispielsweise das dimmbare, elektrochrome Halió Glas, immer mehr in den Fokus, da sie einen variablen g-Wert besitzen, der es erlaubt, dass sich die Fassade über den Tag und an die wandelnden Außenbedingungen anpasst. Dazu Robert Jagger, Halió Verkaufsleiter Europa: „Abtönbare Gläser zahlen auf mehreren Ebenen auf das Thema nachhaltiges Bauen ein. Da ist zum einen die Verbesserung der Energieeffizienz. Zum anderen erhöhen sie messbar den visuellen und thermischen Komfort und tragen damit auch zu Gesundheit und Leistungsfähigkeit bei.“

Optimierte energetischen Performance

Maximale Energieeffizienz ist bei allen gängigen Green-Building-Zertifizierungen ein Punktegarant. Das spricht für elektrochrome Gläser, denn sie beeinflussen den Energieverbrauch eines Gebäudes in zweifacher Hinsicht. Da sie den Energieeintrag abhängig von Wetter, Position der Sonne und Nutzerbedürfnissen regeln, senken sie die Kosten für die Heizung, die sommerliche Klimatisierung sowie die künstliche Beleuchtung. Abhängig vom Glasaufbau erreichen Halió Gläser U_g -Werte bis zu $0,5 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$. Der Gesamtenergiedurchlassgrad lässt sich von 45% im ungetönten Zustand auf nur noch 2% im getönten Zustand stufenlos herunterregeln. „Natürlich ist das direkte Energieeinsparpotenzial unserer Gläser je nach Klimaregion und Ausrichtung der Fassade unterschiedlich, unsere Erfahrungswerte zeigen, dass aufgrund unsere Steuerungsalgorithmen und Tönungsgeschwindigkeit das optimale Ergebnis bei mehr als 20% liegen kann“, so Jagger.

Visueller und thermischer Komfort

Alle Nachhaltigkeitszertifikate betonen die Wichtigkeit von Tageslicht. Bei der Gewichtung der damit zusammenhängenden Aspekte wie Sonnenschutz und Blendschutz, Sichtverbindung nach außen, Farbwiedergabe, Tageslichtverfügbarkeit oder Raumtemperatur machen sie aber durchaus Unterschiede. Auch, wenn für die Messung und Berechnung der Bewertungskriterien Standards vorgegeben sind, bleiben sie subjektiv wahrnehmbare Eigenschaften. „Halió Glas leistet durch die Kombination aus Automatisierung und Individualisierung einen großen Beitrag sowohl zu den energetischen Zielen



Bild: Halió

Effektiver Sonnenschutz im Büro. Diese schaltbaren Halió Gläser lassen sich auf Knopfdruck von transparent auf dunkel umschalten und sparen so Energie ein und schaffen mehr Nutzerkomfort.

der Gebäudebetreiber als auch zum persönlichen Wohlbefinden“, erklärt Jagger.

Den Vorteilen von möglichst viel Tageslicht stehen gerade im Sommer Beeinträchtigungen durch Blendung oder Überhitzung gegenüber. Nutzer haben die Möglichkeit, den Tönungsgrad jedes einzelnen Glases wahlweise über Apps, lokale Bedienpanels oder Sprachassistenten selbst zu verändern. Zentrale Steuerungs- und Regelungseinheit für die automatische Optimierung von Tageslichteinfall und thermischer Behaglichkeit ist die Halió Cloud. Hier laufen alle Parameter wie individuelle Vorlieben der Nutzer, Gebäudenutzung, Lage, Ausrichtung der Fassaden und Witterungsbedingungen zusammen. Mit einem Farbwiedergabeindex von 97 ist das Glas im ungetönten Zustand von herkömmlichen Gläsern nicht zu unterscheiden. Der Blick nach draußen bleibt unverfälscht und da bei Einsatz dimmbarer Gläser auf mechanischen Sonnenschutz verzichtet werden kann, geht die Verbindung mit der Außenwelt auch bei sanfter Tönung des Glases nicht verloren.

www.halioglass.eu/de

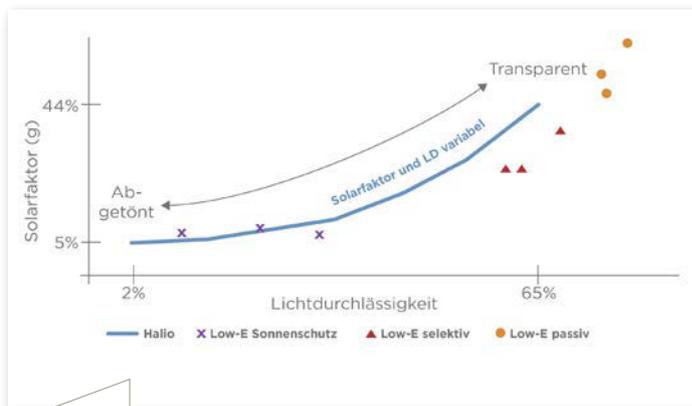


Bild: Halió

Die Tageslichtnutzung im Gebäude sowie der Energieeintrag lassen sich mit schaltbaren Gläsern dynamisch optimieren.

EXPERTEN WISSEN MASSGESCHNEIDERT



Profitieren Sie vom Know-how von 6 Redaktionen

- Print
- E-Paper
- Online-Archiv
- EDITIONEN
- Weiterbildungsdatenbank
- Wissensbibliothek

Mehr erfahren unter:

www.glaswelt.de/PREMIUM-MITGLIEDSCHAFT

PREMIUM- MITGLIEDSCHAFT

Jetzt kostenlos testen!

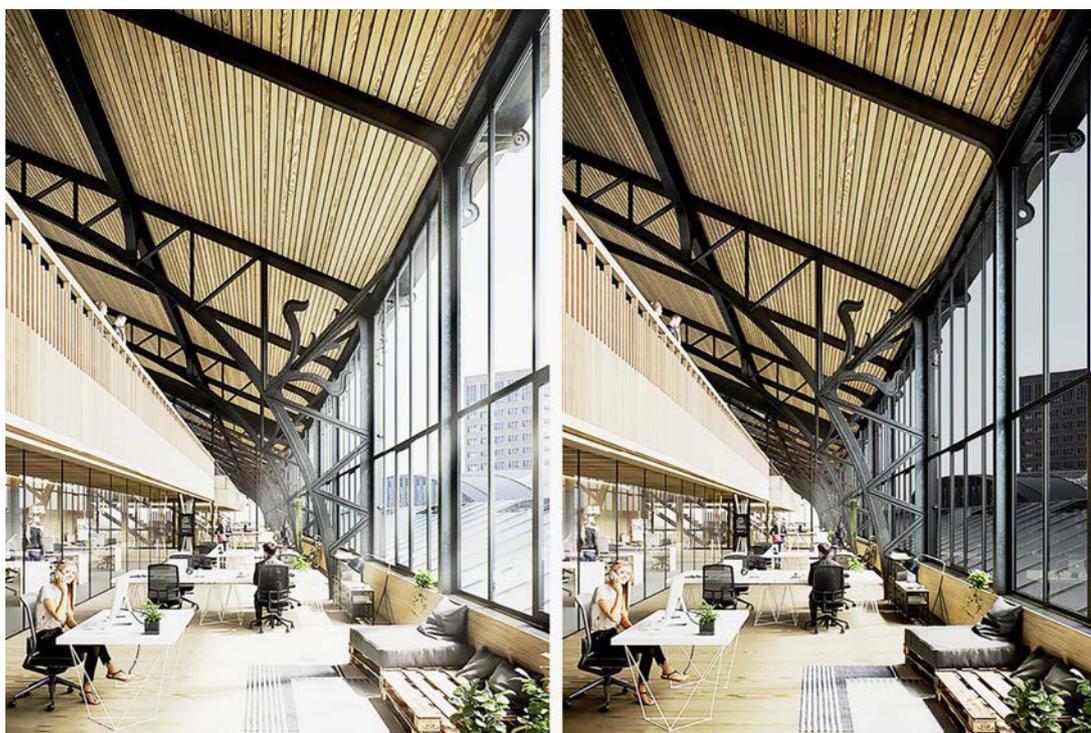
Ihr Experte in der Gebäude- und
Fasadentechnikbranche

Gentner ▶

SCHALTBARE GLÄSER FÜR SMARTE FASSADEN

Ein aufstrebender Markt

Wie könnte sich der Markt für schaltbare Gläser weiter entwickeln? Dieser Frage geht unser Autor François Dubuis, von der Beraterfirma Dr. Pascal Sieber & Partners AG, im folgenden Beitrag nach. Dabei beleuchtet er auch, welche Player gegenwärtig am Markt aktiv sind.



Die Fassade des Gare Maritime in Brüssel besteht aus 1633 m² sensor-gesteuerten, schaltbaren Halo-Scheiben (rechts im gedimmten Zustand).

Foto: Halo International, Gare Maritime, Extensa

Das moderne Zuhause wird künftig digital gesteuert. Licht, Fenster, Türen, Sicherheitssysteme, Schösser, Kameras, Heizung-Lüftung-Kühlung etc. sind miteinander vernetzt und werden smart gesteuert. Digitale Giganten wie Amazon (Alexa, echo), Apple (Siri, HomeKit), Google (GoogleHome, nest) und Microsoft (Cortana) sind in die Steuerung der Haustechnik eingestiegen und haben sich auf dem schnell wachsenden Smart-Home Markt positioniert. Je nach Studie steigen die Umsätze im Segment Smart-Home von 2017 bis 2025 um 13 bis 15 Prozent pro Jahr.

Auch die Gebäudehülle der Zukunft ist vernetzt und das interessiert die digitalen Giganten. Die smarte Fassade passt sich an sich verändernde Umweltbedingungen an. Statische und variable Daten wie der Winkel der Sonne, die Wolkendecke, die Tageszeit, nachbarschaftliche Objekte, die Ausrichtung des Gebäudes werden erfasst, vernetzt, ausgewertet und lösen automatisierte Aktionen aus, u. a. bei schaltbaren Gläsern.

Bei schaltbaren Gläsern erfolgt eine Verringerung der Durchsicht über schwache elektrische Spannungsimpulse. Licht- und Wärmedurchlässigkeit (u. a. g-Werte) können so reguliert werden und die Gebäudehülle bekommt dadurch einen aktiven Sonnenschutz und kann vielfach auf aussenliegende Verschattungssysteme verzichten.

Die Folge: Guter sommerlicher Wärmeschutz und ganzjährig angenehmes Raumklima. Dazu kommt Verschattung durch das Schalten des Glases statt eines mechanischen Sonnenschutzes sowie eine reduzierte Blendwirkung und eine freie Sicht nach außen. Die Folge sind keine oder geringe Klimatisierungskosten, ebenso entfallen Kosten für Wartung und Unterhalt von außen liegenden Sonnenschutzsystemen. Dabei ist eine individuelle und automatische Ansteuerung der Gläser durch die Gebäudeleittechnik möglich.

Wichtige Player im Markt

SageGlass ist weltweit tätig. Saint-Gobain ist im Jahr 2010 mit USD 80 Mio. eingestiegen und hat in 2012 dann 100% erworben. Referenzobjekte gibt es in den Bereichen Gesundheitswesen, Bürogebäude, Bildungs- und Forschungsbauten, Gastgewerbe und u. a. Flughäfen. Das Unternehmen bietet drei Produkte an: SageGlass, SageGlass Lightzone und SageGlass Harmony. SageGlass verwendet die Systemsteuerung Symphony, die auf einer gängig konfigurierbaren Systemarchitektur basiert. Diese kann sowohl als eigenständige Lösung genutzt werden, als auch in ein Gebäudemanagementsystem integriert werden.

Das Unternehmen hat bereits über 1000 Projekte realisiert in 27 Ländern., Der Fokus liegt auf Europa im Bereich Commercial Buildings (Objekte ab



SageGlass: Die Fassade dieses Gebäudes in der Schweiz ist mit schaltbarem SageGlass ausgestattet; so konnte auf außen liegenden Sonnenschutz verzichtet werden.

EControl: Gerade bei Scheibenformen, die keinen außenliegenden Sonnenschutz erlauben, spielen schaltbare Glas, wie hier von EControl, ihre Stärken aus.



10000 m²). So wurden per März 2020 über 80 Lidl Filialen mit schaltbarem SageGlass ausgestattet. (➔ www.sageglass.com)

View aus Milpitas (USA) im Silicon Valley wurde 2006 gegründet und wesentliche Investoren sind: Softbank, BlackRock, Bain Capital, Corning, NZSuperfund, u. a. Insgesamt hat View rund 2 Milliarden USD an Kapital erhalten. Das Unternehmen ist in Nordamerika aktiv und gewinnt Objekte in den Bereichen Bürobau, Gesundheitswesens sowie auch Flughäfen. In Europa ist das Unternehmen im Markt kaum spürbar. Die View Inc. vertreibt als Produkt View Smart Window, das mit der Zusatzfunktion „Protect“ (Alarmfunktion) ausgestattet werden kann.. (➔ www.view.com)

EControl-Glas ist ein deutsches KMU mit Sitz in Plauen, Sachsen, das 2006 gegründet wurde. Das Unternehmen bietet seine Dienste im Commercial wie Residential Building Sektor an. Auch kleinere Objekte im Privatbereich kön-

nen umgesetzt werden. EControl hat es geschafft, seine elektrochromen Gläser u. a. in Bauten des berühmten Architekten Libeskind (Leuphana Lüneburg) in Bürogebäuden, begehbaren Dachverglasungen bis hin zu privaten Wintergärten zu positionieren. Die EControl-Glas GmbH ist primär in Europa tätig. Anzahl Gesamtprojekte > 300.

Mit EC | Smart Glass | 2 wird nun eine neue Produktgeneration angeboten, mit optimierter Systemsteuerung. Die Steuerung EC-System wird mit der Gebäudeleittechnik verknüpft, die generierten Daten gehen in die Cloud. Die EControl-Glas GmbH ist aktuell am Ausbau ihres bestehenden Eco-systems. Bereits heute kollaboriert EControl mit Systempartnern, wie u. a. im Bereich Wintergärten. Die dynamischen Sonnenschutzgläser von EControl sind Update fähig und können somit mit Verbesserungen und zusätzlichen Funktionen versorgt werden, hierbei lässt sich nachträglich auch eine Alarmfunktion integrieren. (➔ www.econtrol-glas.de)



Anzeige

Neu!! Kollektion BLACK|LINE

Spannungsvolle Kontraste in schwarz | weiß

erkelenz Glas GmbH
www.erkelenz-glas.de
info@erkelenz-glas.de
 Tel: 029 44 - 97 99 50

Glas
erkelenz
 ■ ■ ■ MADE IN GERMANY



Effektvoll – für das gewisse Etwas in Ihrem Zuhause

Diese neue Kollektion besteht durch ihre eleganten gradlinigen Designs in mattem Tiefschwarz mit passenden Beschlägen.

#Wir geben Transparenz ein Gesicht.



Foto: Halio



Halio: Effektiver Sonnenschutz im Büro. Diese schaltbaren Halio Gläser lassen sich auf Knopfdruck von transparent auf dunkel umschalten.

Halio ist ein Joint Venture aus Kinestral Technologies (USA) und AGC (Japan), zudem ist mit GTOC, eine Tochter von Foxconn (China) durch eine Sacheinlage von 100 Mio. USD involviert. Ferner hat das südkoreanische Konglomerat SK Holdings in 2019 zusammen mit den bestehenden Investoren zusätzliche 100 Mio. USD investiert (Serie D Funding).

Halio ist weltweit tätig. Die Referenzobjekte sind noch überschaubar. Interessant ist bei Halio-Scheiben die kurze Schaltzeit von unter 3 Minuten sowie die geringe Lichttransmission im dunklen Zustand (Privacy-Funktion). Die Steuerung von Halio kann in die gängigen Gebäudemanagement- oder Haustechniksysteme integriert werden und durch Amazon Alexa, Google Home und anderen Sprachsteuerungen bedient werden. Neben dem Fassadenglas bietet Halio auch eine Interieur-Lösung an. (➔ www.halioglass.eu)

Merck als weltweit größter Produzent von Flüssigkristallen ist auch in den Markt für schaltbare Verglasungen eingestiegen. In ihrem Produkt „eyrise“ werden im Scheibenzwischenraum Flüssigkristalle geschaltet. Neben Liquid Cristal Displays (LCD) fand Merck eine interessante alternative Anwendung für ihre Chemie. Der Anbieter vertreibt seine Produkte weltweit.

Als Flüssigkristall bezeichnet man eine Substanz, die einerseits flüssig ist, andererseits aber auch richtungsabhängige (anisotrope) physikalische Eigenschaften aufweist wie ein Kristall. Mit ihrer Kombination aus Fluidität und Anisotropie werden Flüssigkristalle vor allem in Flüssigkristallbildschirmen und -anzeigen (englisch: liquid crystal displays, LCD) verwendet.

Mit einem Oscar Niemeyer Objekt in Leipzig hat Merck ein spannendes Referenzobjekt gewonnen. Eine weitere bekannte Fallstudie mit eyrise ist das Orkla City Gebäude in Oslo, Norwegen. (➔ www.eyrise.com)

Weitere potenzielle Player

Es gibt noch weitere Unternehmen als potenzielle Player dazu zählen:

- ChromoGenics (Schweden)
- Heliotrope Technologies (USA)
- Ravenwindows (USA)
- Gauzy (Israel)
- Intelligent Glass (UK)

Wie sehen die Potentiale für schaltbare Gläser im Smart Home aus?

Der Markt für schaltbare Gläser wird meines Erachtens weiter im zweistelligen Prozentbereich p.a. wachsen, analog zu Smart Building im Allgemeinen.



Foto: Merck AG

Halio: Die im Bruchteil einer Sekunde schaltenden eyrise Gläser basieren auf der Flüssigkristall-Technologie der Merck AG, Darmstadt.

Gleichzeitig wird die Glasindustrie mit drei Wettbewerbskräften konfrontiert sein:

- Die digitalen Giganten (Apple, Amazon, Google, Facebook, Microsoft), die ihren Wirkungskreis vergrößert haben, um Geschäftsmodelle z.B. im Smart-Home Markt stark beeinflussen zu können
- Firmen, die in der digitalen Ära geboren wurden (ohne Tradition/Altlasten, z.B. View)
- Traditionelle Mitbewerber, die ihren Prozess der digitalen Transformation beschleunigt haben (Vorsprung erarbeitet z.B. AGC durch Halio)

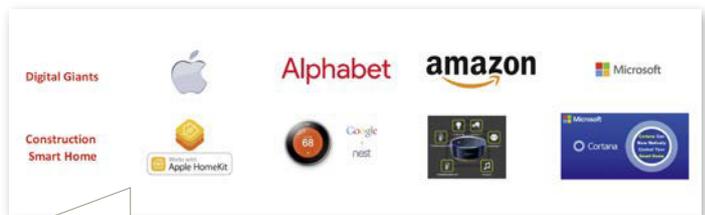
Bei den Smart Home Steuerungen der Digital Giants ist meines Erachtens Amazon am weitesten fortgeschritten, gefolgt von Apple HomeKit und nest (= Alphabet, Google) und danach Microsoft Cortana.

Bei den schaltbaren Gläsern hat sich ein anderes Bild ergeben. SageGlass ist ein klassisches Produkt, das im Alleingang durch Saint-Gobain als Fertigprodukt in den Markt gelangt.

Bei Merck mit ihrem Produkt eyrise sieht es ähnlich aus. Zukünftig könnte ich mir vorstellen, dass Merck ein Ecosystem aufbauen wird, um eyrise über eine digitale Plattform zu vertreiben. Von Halio gibt es noch wenig Referenzen, soll jedoch bereits über die Sprachsteuerungen Alexa (Amazon) und Google Home bedienbar sein. EControl-Glas und View haben bereits Produkte, die zusätzliche Daten sammeln und diese den Benutzern wertstiftend zur Verfügung stellen. View hat beispielsweise einen Glasbruchsensor integriert (View SmartProtect) und bei EControl sind Analysefunktionen möglich.

Die digitalen Giganten haben sich für den schnell wachsenden Smart-Home-Markt positioniert und werden die Geschäftsmodelle der traditionellen Unternehmen in der Branche beeinflussen.

François Dubuis, Transformation Consultant
www.sieberpartners.com



Die sogenannten Digital Giants positionieren sich zunehmend auch in der Baubranche mit neuen Geschäftsmodellen. Dies gilt in Bezug auf das Smart-Home, und vielleicht bald auch bei schaltbaren Gläsern.

Foto: Dr. Pascal Sieber & Partners AG

HOCHPRÄZISE DIGITALE OBJEKTERFASSUNG

Schablonen digitalisieren leicht gemacht

Ob beim Kunden, auf der Baustelle oder in der Fertigung: Mit Hilfe von VirtualDigitizing gehört das aufwändige manuelle Vermessen von Mustern/Objekten/Schablonen der Vergangenheit an, ganz ohne Digitalisiertisch. Einfaches Handling im Digitalisierprozess ermöglicht eine höchst professionelle Objekterfassung inklusive Dokumentation und Archivierung.

Foto: Softsolution



Um für Modellscheiben die passenden Schablonen herzustellen, braucht es nur eine Kamera bzw. ein Smartphone sowie die passende Softsolution Software - VirtualDigitizing.

VirtualDigitizing von Softsolution ist eine benutzerfreundliche Software für die Digitalisierung von Schablonen, Mustern und 2D-Objekten, die schnell und einfach implementiert werden kann. Daraus resultiert eine bisher noch nie dagewesene Arbeiterleichterung sowie Flexibilität und spart Anwendern viel Zeit und Kosten. Für die Umsetzung werden ein kalibriertes Kamera-System, ein Referenzmaß und die Software VirtualDigitizing benötigt. Damit sind Anwender in der Lage binnen kürzester Zeit (< 5 min) jegliche Schablone in eine DXF Datei zu übertragen. Schablonen/Muster/Objekte aus Glas, Papier, Metall, Holz oder Kunststoff von wenigen Millimetern bis hin zu mehreren Metern können so einfach und schnell digitalisiert werden.

Kamera und Smartphone einsetzen

Für VirtualDigitizing können beliebige Kameras verwendet werden und auch Smartphones. „Um bessere Aufnahmequalitäten und -genauigkeiten zu erzielen (+/-1 mm Toleranz bis zur Größe von 3000x2000 mm), bieten wir Kunden standardmäßig eine Spiegelreflex-Kamera (24 Mio

Pixel) mit Fixbrennweiten-Objektiv an. Zusätzlich können unterschiedliche Schablonendicken digitalisiert und die Fotos mit variablen Winkeln aufgenommen werden. Bohrungen in Schablonen können mittels 3-Punkt-Bohrlochfunktion oder über den Mittelpunkt (mit Durchmesserangabe) manuell gesetzt werden“, so International Sales Manager Markus Stefan.

Die erzeugten DXF-Dateien sind bereits tangential geglättet, sodass die DXF-Konturen direkt und ohne Nachbearbeitung am Schneidisch, der Bearbeitung/CNC verarbeitet werden können.

Die VirtualDigitizing Software hilft, konstante Qualität, mit kurzer Bearbeitungszeit, auszuliefern. Bisher war die Erstellung von Schablonen am Digitalisiertisch ein zeitaufwändiger und kostenintensiver Prozess – verbunden mit vielen Arbeitsschritten.

So wird mit der VirtualDigitizing Software eine digitale Schablone erzeugt: Dazu macht man mit dem kalibrierten Kamera-Set ein Foto vor Ort, öffnet es mit der Software, digitalisiert die Konturen, markiert optimale Bohrungen/Ausschnitte und schickt die fertige DXF-Datei an die Produktion.

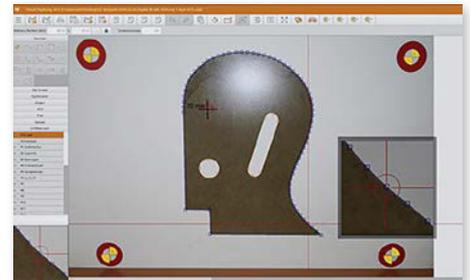


Foto: Softsolution

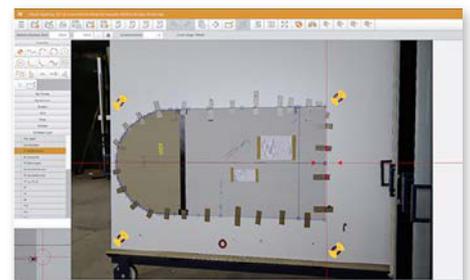


Foto: Softsolution



Foto: Softsolution

Mit der VirtualDigitizing Software lassen sich Schablonen, Muster und 2D-Objekte für Modellscheiben schnell und einfach digitalisieren.

**DIE VORTEILE DES SYSTEMS**

- Schnelle und flexible Digitalisierungslösung für Schablonen, Muster und 2D-Objekte
- Automatische Umwandlung einer digitalisierten Vorlage in eine DXF Datei
- Nahtlose Dokumentation sowie EDV unterstützte Archivierung der Schablonen/Muster/Objekte
- Spline-Optimierung sowie vollautomatisierte Tangentialglättung

www.glass-iq.com



Foto: Gettyimages/propba

5 ANTWORTEN ZUR DIGITALISIERUNG VON KAI KNUUTILA (GLASTON)

„Wir stellen jetzt mehr Software-Ingenieure mit KI- und Cloud-Kenntnissen ein“

Die Digitalisierung ist das große Thema für Glasverarbeiter. Doch hier gibt es viele Fragen, die sich die Betriebe stellen (müssen). Wir haben wichtige Player der Branche dazu interviewt und ihnen fünf Fragen gestellt, wo die Glasbranche in Sachen Digitalisierung in fünf Jahren wohl stehen wird. Hier die Antworten von Glaston's Digitalization Manager Kai Knuutila.

GLASWELT – *Wird sich die Produktion in der Glasverarbeitung in den nächsten fünf Jahren grundlegend ändern?*

Kai Knuutila – Der Automatisierungsgrad der Verarbeitungslinien in der Glasbranche hat in den

letzten Jahren bereits deutlich zugenommen. Mit neuen Digitalisierungstechnologien wie KI (= Künstliche Intelligenz), Cloud-Diensten und IoT (Internet of Things = Industrie 4.0) wird dieser Trend sogar noch beschleunigen. Wir von

Glaston forschen aktuell beispielsweise an einem vollautomatischen Temperprozess mithilfe von KI. Durch die Digitalisierung erhalten Glasverarbeiter mehr Einblick in ihre Produktion und die Arbeitsweise ihrer Linien. Sie erhalten so unter anderem eine bessere Übersicht zur Leistung der Anlagen und der Prozesse, zu Kapazitätsschwankungen während der Schichten und zum Energieverbrauch ihrer Linien. Weiter ist eine bessere Orientierung hinsichtlich des Wartungszustands der Maschinen möglich, was wiederum eine vorausschauende Wartung erlaubt und dadurch



Kai Knuutila von Glaston

Stillstandszeiten verkürzt. IoT- und Cloud-Dienste ermöglichen zudem neue Möglichkeiten bei der Sicherung wichtiger Produktions-Software und die nahtlose Implementierung von Software-Updates.

GLASWELT – Was sind die Gründe für diese Änderungen?

Knuutila – Die Beschleunigung der globalen Entwicklung von Digitalisierungstechnologien macht heute die Konnektivität (= Vernetzung) und Cloud-Dienste weltweit für alle Unternehmen in jeder Branche verfügbar. Wir als ein Technologie- und Innovationsführer der Glasindustrie gehören zu den ersten, die lernen, wie sich diese technologischen Möglichkeiten optimal nutzen lassen und wie wir damit unseren Kunden Mehrwert bieten können.

GLASWELT – Welche Rolle spielen die Software und Updates?

Knuutila – Intelligente Software war schon immer bei der Automatisierung von Glaston-Verarbeitungslinien von entscheidender Bedeutung.



Glasverarbeiter sollten damit rechnen, dass sie mit der Digitalisierung ihre Produktionslinien effizienter, mit besserer Ausbeute, mit weniger Bedienern betreiben können.

Da immer mehr Software für die Vernetzung von Anlagen und Cloud-Diensten darauf aufbaut, wird ihre Rolle noch wichtiger. Deshalb hat Glaston (www.glaston.net) mehr Software-Ingenieure mit Kenntnissen in KI- und Cloud-Diensten gewonnen und arbeitet mit Anbietern von hochmodernen Software-Technologien zusammen.

GLASWELT – Wie verändert sich der Support?

Knuutila – Durch einen besseren Einblick in die Nutzung von Produktionslinien und die Organisation von Anlagenchecks wird ein erstklassiger Support einfacher und die Reaktionszeiten können beschleunigt werden. Durch den Einsatz von IoT- und Augmented-Reality-Anwendungen müssen weniger Servicetechniker zum Kunden ins Werk fahren, gleichzeitig lassen sich Störungen schneller beheben. Insgesamt senkt das die Kosten für den Verarbeiter.

GLASWELT – Wie können Verarbeiter von der Digitalisierung profitieren, was sind die Kosten, wo lauern Gefahren und gibt es auch Bereiche, die darauf verzichten können?

Knuutila – Glasverarbeiter können damit rechnen, dass sie mit der Digitalisierung ihre Produktionslinien effizienter, mit höherer Ausbeute, mit weniger Bedienern und mit weniger unerwarteten Ausfallzeiten betreiben können. Sie erhalten einen besseren Einblick in die Funktionsweise und Wartung der einzelnen Verarbeitungslinien, um ihre zukünftige Produktion und Investitionen besser planen zu können. Die Gesamtkosten für den Betrieb der Produktion werden sinken und neue Abonnement-basierte Dienste können die Finanzierung flexibler gestalten.

Herausforderungen ergeben sich aus der Anpassung neuer Arbeitsmethoden für diese neuen Dienste und Produkte, um ihr volles Potenzial auszuschöpfen und sicherzustellen, dass die Cybersicherheit auf allen Ebenen ernst genommen wird.

Die Fragen stellte Matthias Rehberger



Durch den Einsatz von IoT- und Augmented-Reality-Anwendungen müssen weniger Servicetechniker zum Kunden ins Werk fahren und gleichzeitig lassen sich Störungen schneller beheben. Insgesamt senkt das die Kosten für den Verarbeiter.

Anzeige



Gasfüllung - sichtbar besser!

Gasfüllanlagen · Analysatoren
Prozessüberwachung · Druckausgleichssystem

- Präziser Druckausgleich
- Größte Prozesssicherheit
- Vollständige Dokumentation



Wir biegen alles
Rahmenbieger WHS2 mit Heizsystem

- Vollautomatisches Heizsystem
- Höchste Präzision und Maßhaltigkeit
- Kein Werkzeugwechsel dank universellem Biegekopf



www.helantec.de

LASERMARKIERUNG VON HEGLA BORAIIDENT

Wissen, wo jede Scheibe ist

Durch individuelles Markieren und Tracken von Einzelscheiben lässt sich in der Produktion mehr Transparenz schaffen, dabei kann der Verarbeiter den Workflow in Echtzeit nachvollziehen und digital abbilden. Er hat also immer den Überblick über den aktuellen Stand der Aufträge. Welche Rolle dabei die Lasermarkierung spielt, erläutert nachfolgend Dr. Thomas Rainer von Hegla Boraident.



Die maschinenlesbaren Glasmarkierungen wurden mit UniColor-Laserdruck von Hegla boraident auftragen.

GLASWELT – Warum werden für Glasverarbeiter die Markierung und Nachverfolgung der Gläser immer wichtiger?

Dr. Rainer – Mit jedem Fortschritt der Digitalisierung ist der Grad der Automation und Vernetzung gestiegen, doch die Datenbasis für viele Prozesse besteht fast unverändert aus Planzahlen und bestenfalls einem Abgleich des Soll-/Ist-Zustandes nach jeder Produktionsschicht. Durch das Markieren und Tracken der Gläser erhöht sich die Transparenz der Fertigung und macht diese digital und in Echtzeit abbildbar. Zugleich werden wichtige und objektive Daten gewonnen, die damit zur Produktionsplanung, zur Prozessoptimierung oder auch zur Verbesserung der Abläufe bereitstehen. Ist eine Scheibe erst einmal mit einem Data-Matrix-Code versehen, wird

Dr. Thomas Rainer, Entwicklungsleiter und Prokurist des Laserspezialisten Hegla boraident

Foto: Hegla

bei entsprechender Datenspeicherung der Zugriff auf die Auftragsdaten und auch das Erfassen des Produktionsfortschrittes möglich. Probleme im Glasfluss können so ebenfalls erkannt, dokumentiert und Schwachstellen analysiert werden.

Je nach Configuration reicht dann ein Scan aus, um nachzuvollziehen, welche Anlagen und Produktionsschritte eine Scheibe durchlaufen hat. Soll diese identisch nachproduziert werden, ist der Auftrag schnell und bedienerfreundlich etwa über einen Klick in der App PanePro möglich.

GLASWELT – Welche Vorteile bringt die Lasermarkierung direkt auf dem Glas?

Dr. Rainer – Sobald die Markierung mit einem Datamatrix-Code oder einer alphanumerischen Nummer erfolgt ist, kann das Glas über die gesamte Produktlebensdauer eindeutig identifiziert und einem Auftrag zugeordnet werden. Während ein Papierlabel abfallen, eine Kreidekennzeichnung verwischen und beides im weiteren Verlauf der Weiterverarbeitung irgendwann entfernt werden muss, bleibt die Lasermarkierung fester und maschinenlesbarer Bestandteil des Glasoberfläche. So ist bei entsprechender Datenspeicherung die Identifikation der Scheibe noch nach Jahren möglich, die Bearbeitungsschritte bleiben nachvollziehbar und z.B. per Scan stehen

die Produktinformationen oder auch das Brandschutzzertifikat sofort zur Verfügung.



Mit der Lasermarkierung lässt sich das Glas im kompletten Produktionslauf tracken.



GLASWELT – Was genau lässt sich auf- bzw. einlasern und wie wird das ausgelesen?

Dr. Rainer – Die Markierung wird bei unserem patentierten UniColor-Laserdruckverfahren materialschonend auf die Oberfläche aufgetragen, so dass

im Gegensatz zur klassischen CO₂-Lasermarkierung die Struktur und die Eigenschaften des Glases unverändert bleiben. Je nach Kundenwunsch und jeweiligem Anwendungszweck kann die Kennzeichnung aus einem Logo, einem maschinenlesbaren Datamatrix-Code oder einer alphanumerischen ID bestehen. Wahlweise erfolgt die Markierung mit hohem Farbkontrast, als dezenter Aufdruck, gezielt im Sichtfeld, versteckt im späteren Bereich der Glasleiste oder auf der Kante. Die Kennzeichnung ist kratzfest, wetter- sowie UV-beständig und scan-, bzw. maschinenlesbar. Besonders erwähnt sei hier auch die von Hegla boraident (www.boraident.de) speziell für Härteöfen entwickelte Markierungslösung, die durch Farbwechsel gezielt den erfolgten Härteprozess anzeigt.

Der Laserdruck kann automatisch auf der Linie beispielsweise noch vor dem Zuschnitt oder alternativ mit einem Stand-alone-Gerät erfolgen. Der Scan ist dann ebenfalls automatisch, z. B. an den Bearbeitungsstationen mit fest installierten Lesegeräten, mit einem Handscanner oder einem mobilen Endgerät möglich.

Die Fragen stellte Matthias Rehberger

FRATELLI PEZZA

Eindeutig mit 30 mm markiert

Für einen großen internationalen Hersteller von Sicherheitsglas, dessen Glaskennung auf den ESG-Scheiben größer als 25 mm ist, hat Fratelli Pezza ein entsprechendes Gerät namens Marker 301T entwickelt. Dieses basiert auf dem tragbaren Markierungsgerät Marker 101T des Herstellers und ermöglicht es, auf die Oberfläche von Glas eine Markierung mit einem Durchmesser von bis zu 30 mm aufzubringen. Dabei werde eine sehr gut lesbare Markierung erzielt, genauso wie beim Marker 101T, so der Hersteller.

Der neue Marker 301T entspricht den Anforderungen von Glasverarbeitern, die Maßstandards einhalten müssen, die in den Vorschriften oder Bestimmungen ihrer Industrie festgelegt sind. Das neue Gerät erlaubt es eine große Anzahl von Informationen zu übermitteln, gleichzeitig sei eine hohe Schärfe der aufgedruckten Buchstaben und Zahlen gewährleistet.

Das überarbeitete Gerät wurde mit einem neuen und empfindlicheren Timer ausgestattet, mit dem der Bediener die Dauer des Sandstrahls in einem Bereich von 0 bis 60 Sekunden einstellen kann. Zudem lässt sich die Lebensdauer der eingesetzten Edelstahlmasken verlängern.

Die Produktpalette von Fratelli Pezza umfasst darüber hinaus zwei automatische Markierungsgeräte der Easymarker-Serie, die sowohl mit vertikalen als auch horizontalen Glasbearbeitungsmaschinen kombiniert werden können.



Foto: Fratelli Pezza

Markierung bis zu 30 mm Durchmesser lassen sich jetzt mit der neuen Anlage von Fratelli Pezza applizieren.

www.fratellipezza.com

Anzeige



**MODERNSTE
ESG VOLLKONVEKTIONSÖFEN DER 5. GENERATION!**



Manufacturer: Luoyang North Glass Technology Co., Ltd.
sales@northglass.com | Telefon: +86 021 57858688 | www.northglass.com
 Agent: ATN Anlagentechnik Naethbohm GmbH: Ihr Experte für Sicherheitsglas
office@atn-naethbohm.de | Telefon: +49 4531 880 7964 | www.atn-naethbohm.de

FLEXIBEL EINSETZBARER VIPROTRON SCANNER

Diesen Scanner installieren Verarbeiter selbst

Glasverarbeiter sind mit permanent steigenden Qualitätserwartungen ihrer Kunden konfrontiert. Gleichzeitig sind die Investitionsbudgets knapp. Hier stellt sich für viele Betriebe die Frage, wie investiere ich sinnvoll in die Qualitätssicherung mittels Scanner und wird mein Team das neue Kontrollinstrument auch akzeptieren? Hier die Antworten von Sandra Kugler, der neuen Viprotron Vertriebsleiterin für Europa.



Foto: Viprotron

Dieser horizontale ECO Scanner prüft die Scheiben hinter einer GED Waschmaschine.

Wie bei jeder Investition wollen Glasverarbeiter, die erstmals in einen Scanner zur Qualitätssicherung investieren, das Investitionsrisiko klein halten“, so Sandra Kugler, Viprotron Vertriebsleiterin für Europa. „Das bedeutet für uns als Scanner Lieferanten, dass sowohl die Investitionssumme selbst als auch alle Nebenkosten für den Kunden klein gehalten werden müssen.“

Zu den Nebenkosten zählen die Vorbereitung der Linie, die Installations- und Reisekosten etc. Sandra Kugler: „Als einziges System am Markt bietet der ECO Scanner diese Vorteile. Die Investitionssumme ist vergleichsweise gering, die Linienvorbereitung bedarf nur eines minimalen Aufwands und die Installation / Inbetriebnahme kann durch den Kunden selbst erfolgen.“

Um das alles zu leisten, hat Viprotron viel in die Entwicklung investiert. Das Beleuchtungskonzept wurde so geändert, dass kein Spalt mehr zwischen zwei Bändern benötigt wird. Das macht die Vorbereitung der Montage sehr einfach. Ein mitgeliefertes Reflexionsband wird auf das horizontale oder vertikale Transportband geklebt und der Eco Scanner darüber (horizontal) oder davor (vertikal) installiert. Den Aufbau macht der Kunde gemäß Aufbauanleitungsvideo ebenfalls selbst.

Flexible Anlage, die sich leicht umsetzen lässt

Der Scanner ist so ausgelegt, dass die Gläser gemäß EN 1279 I und anderen Richtlinien für die visuelle Qualität von Flachglas geprüft werden. Die Anlage ist flexibel einsetzbar, dass nachdem sie an ihrem Ursprungsplatz nicht



Foto: Viprotron

Hier ein ECO Scanner, der im Rahmen einer Nachrüstung vertikal an eine Bystronic ISO Linie angeschlossen wurde.

mehr benötigt wird, durch Umsetzen an einen anderen Prüfort weitergenutzt werden kann.

Eine Verwendung als Horizontal- oder Vertikalsystem ist lediglich vom Scanner-Unterbau abhängig. Insofern lässt sich der Eco Scanner von einer vertikalen ISO-Linie hinter eine horizontale Waschmaschine (z. B. vor Siebdruck) umsetzen, wenn z. B. an der ursprünglichen Position eine Anlage mit höherer Detektionsleistung eingesetzt werden soll.

Das Prüfsystem ist auch als Ergänzung gedacht, z. B. bei einer Produktion mit hoher Fertigungstiefe, um nach Bearbeitungen wie Schleifen – Bohren – Waschen eine automatische Kontrolle der Gläser durchzuführen.

„Überall da, wo heute eine Waschmaschine steht, lässt sich ein Eco Scanner installieren.“ so Sandra Kugler. Dabei gilt, je eher in der Wertschöpfungskette Fehler erkannt werden, desto kostengünstiger und schneller ist die Bereitstellung der nachbearbeiteten Scheibe.

Nutzen Glasverarbeiter bereits die mehrkanaligen Viprotron Scanner auf ihren Hauptlinien, kann der Eco Scanner als preiswerte Ergänzung auf den Nebenlinien eingesetzt werden, um keine ungeprüften Scheiben zum Kunden gehen zu lassen.

www.viprotron.de



Foto: Viprotron

Sandra Kugler ist als Sales Managerin Europe bei Viprotron aktiv.

Gebrauchtmaschinen

Wir kaufen und verkaufen gebrauchte und neue Maschinen, Versiegelungs-Systeme für die Isolierglasfertigung und Maschinen für die Glasbearbeitung
B.P. METAL GLAS d.o.o.
Varazdinska 11
10363 Belovar, Kroatien
Tel.: 00385/1/2056-596
Fax.: 00385/1/2056-612
e-mail: b.p.metal.glas@zg.htnet.hr

Nur gelegentlicher Mitleser?

Sichern Sie sich Ihr persönliches **GLASWELT** - Abonnement!

Tel. (07 11) 636 72-403

Anzeigenschluss
für Heft 9/2020
ist am 18.08.2020
Anzeigenverkauf
Marion Hinze

Tel.: 0711/63672-841

E-Mail: hinze@gentner.de

Stellenangebot



WIR BRENNEN FÜR GLAS.

Weitere Infos unter:
www.caleoglas.de

Um unseren Erfolgskurs weiter auszubauen, suchen wir für unseren Standort in **Murr** ab sofort Verstärkung im Innendienst

Willkommen bei caleoglas!

Vertriebsmitarbeiter Innendienst

Ihre Aufgaben

- Auftragserfassung (manuelle Erfassung, Nachbereitung / Korrektur DFÜ)
- Lieferterminabstimmung und -Koordination
- Technische Auftragsklärung
- Abwicklung auftragsbezogener Zukäufe
- telefonische Beratung

Ihr Profil

- Kaufmännische Grundausbildung
- Sie verfügen über Berufserfahrung in der Auftragsabwicklung, idealerweise im Bereich Flachglasprodukte
- Kommunikative Persönlichkeit
- Sie haben Freude am Umgang mit Kunden und Kollegen
- Sicherer Umgang mit MS-Office-Anwendungen

Ihre Perspektive

- Eine interessante und verantwortungsvolle Tätigkeit in einem familiären Team
- Eine gründliche Einarbeitung sowie regelmäßige Fortbildungsmaßnahmen
- Ein **sicherer** und verantwortungsvoller Arbeitsplatz

Interessiert? Dann freuen wir uns über Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins sowie Ihrer Gehaltsvorstellung vorzugsweise per E-Mail an: andreas.conrad@caleoglas.de

Der Standort Murr bietet die gesamte Glasvielfalt für Fassade und Interieur an.

Von Verbundsicherheitsglas (VSG) über Einscheiben-Sicherheitsglas (ESG) und Isolierglas bis hin zu bedrucktem Glas wird die gesamte Produktpalette von caleoglas angeboten. Es wird großer Wert auf einen kompetenten Service gelegt. Hierfür bietet der Standort kompetente Vertriebsmitarbeiter und einen eigenen Fuhrpark (Einsatzhilfen). Sehr stolz ist der Standort auf die Beratung vor Ort, speziell im Bereich „Konstruktiver Glasbau“ (Duschen, Ganzglasanlagen, etc.).

Die caleoglas Gruppe produziert und vertreibt an 7 Standorten einzigartige Glaslösungen für die Bereiche Fenster, Fassade und Wintergärten, sowie für den Innenausbau und Spezialanwendungen.



caleoglas Süd GmbH

Andreas Conrad
Gottlieb Daimler Straße 46-48
71711 Murr
E-Mail:
andreas.conrad@caleoglas.de

Verkäufe

Unser Sommer-Special:

Die neue Generation von Vakuumsaugern für CNC-Bearbeitungszentren

- hervorragende Vakuumleistung
- überragende Produktvielfalt
- hohe Verfügbarkeit
- kompatibel mit allen CNC-Bearbeitungszentren*
- natürlich auch passende Stopps verfügbar

15% Sommer-Rabatt

und die Versandkosten auch noch gespart!**

Bei Bestellung bitte den Code 15WB angeben

* CNC-Bearbeitungszentren mit horizontaler, glatter und luftdichter Arbeitsfläche

** Versandkostenfreie Lieferung nur innerhalb Deutschlands, Aktion befristet bis 15.09.2020

Glastechnik Holger Kramp GmbH
Albert-Einstein-Str. 18
23617 Stockelsdorf

Tel.: 0451-499690
www.glastechnik.com
Mail: info@glastechnik.com



Alle Abb. ähnlich

GLASTECHNIK
HOLGER KRAMP

Ausgabe 09.2020

Die GLASWELT 09.2020 erscheint am 08. September 2020.

GLASWELT TOP-THEMA IM SEPTEMBER

Sichere Bauelemente für sichere Häuser

Sichere Bauelemente für sichere Häuser – wir zeigen, wie der Bauelementehändler mehr Erfolg mit dem Verkauf sicherheitsrelevanter Features hat und berichten über mechanische und elektro-mechanische einbruchhemmende Beschläge für Fenster, Tür und Glas.

Wir sprechen mit Branchenkennern über die Stimmung im Markt der Sicherheitstechnik, zeigen aktuelle Entwicklungen und geben einen Überblick über die smarten Lösungen.

Außerdem steht im Fokus, wie der Rollladen eine zusätzliche Barriere bildet: Wie lange und wie effektiv werden Diebe am Einbruch gehindert?

Was das Glas beim Sicherheitsthema betrifft: Hier zeigen wir neuartige Konstruktionen und Lamine aus Glas und Kunststoff, die leichter sind als Ganzglasprodukte. Sie erfahren auch, wo Sicherheitsgläser zwingend eingesetzt werden müssen und wo der Experte den Einsatz empfehlen sollte.



Foto: Getty Images / AndreyPopov



TERMINE

ift-Expertentag Sicherheit

09.09.2020, Taufkirchen bei München
www.ift-rosenheim.de

Rosenheimer Online-Dialog

08.10.2020, virtuell anstelle der ift Fenstertage
www.fenstertage.de

2. Wiener Fensterkongresses

19.–20.11.2020, Wien
www.wienerfensterkongress.at

BAU 2021

11.–16.01.2021, München
www.bau-muenchen.de

glasstec 2021, Düsseldorf

15.–18.06.2021
www.glasstec.de

GLASWELT IMPRESSUM

SO ERREICHEN SIE DIREKT UNSEREN LESERSERVICE

Postfach 91 61
97091 Würzburg
Telefon +49 (0) 711 / 636 72 403
Telefax +49 (0) 711 / 636 72 414
E-Mail: service@glaswelt.de

HERAUSGEBER UND VERLAG

Alfons W. Gentner Verlag
GmbH & Co. KG
Forststraße 131, 70193 Stuttgart
Postanschrift:
Postfach 10 17 42, 70015 Stuttgart
glaswelt@glaswelt.de
www.glaswelt.de

Chefredakteur

Dipl.-Ing. Daniel Mund
(verantwortlich)
Telefon +49 (0) 711 / 63 67 28 42
Telefax +49 (0) 711 / 63 67 27 77
mund@glaswelt.de

Redaktion

Dipl.-Ing. Matthias Rehberger
Ressort Glas
Telefon +49 (0) 2 21 / 35 92 43 31
rehberger@glaswelt.de

Olaf Vögele, Betriebswirt und Sachverständiger,
Ressort Sonnenschutz
voegele@glaswelt.de

Redaktionsassistent

Christine Hütt
Telefon +49 (0) 711 / 63 67 28 68
Telefax +49 (0) 711 / 63 67 27 77
huett@glaswelt.de

ANZEIGEN

Gesamtleitung Media Sales

Oliver Scheel (verantwortlich)
Telefon +49 (0) 711 / 63 67 28 37
Telefax +49 (0) 711 / 63 67 27 60
scheel@glaswelt.de

Anzeigenleitung

Marion Hinze
Telefon +49 (0) 711 / 63 67 28 41
Telefax +49 (0) 711 / 63 67 27 60
hinze@glaswelt.de

Auftrags-Management

Melanie Schweigler (Leitung)
Telefon +49 (0) 711 / 63 67 28 62
Telefax +49 (0) 711 / 63 67 27 60
schweigler@glaswelt.de

Rudolf Beck

Telefon +49 (0) 711 / 63 67 28 61
Telefax +49 (0) 711 / 63 67 27 60
beck@glaswelt.de

Gültig ist Anzeigenpreisliste Nr. 52

LAYOUT UND GESTALTUNG

GreenTomato GmbH, Stuttgart

DRUCK

NEEF + STUMME GmbH, Wittingen
Erscheinungsweise: 12 Ausgaben pro Jahr
72. Jahrgang

INTERNET

www.glaswelt.de

BEZUGSPREISE:

Inlandsabonnement: € 152,90 jährlich,
zzgl. € 21,00 Versand (inkl. MwSt.)
Auslandsabonnement: € 152,90 jährlich,
zzgl. € 36,00 Versand (in EU-Länder mit USt-IdNr.
inkl. MwSt., ohne USt-IdNr. zzgl. MwSt.)
Abonnement für Schüler, Studenten und
Auszubildende (gegen Bescheinigung):
€ 76,50 zzgl. Versand (inkl. MwSt.)
Luftpostversand auf Anfrage.

Einzelheft: € 18,90 zzgl. Versand (inkl. MwSt.)
Bei Neubestellungen gelten die zum Zeitpunkt des
Bestellungsangangs gültigen Bezugspreise.

BEZUGSBEDINGUNGEN:

Bestellungen sind jederzeit direkt beim Leser-
service oder bei Buchhandlungen im In- und
Ausland möglich. Abonnements verlängern sich
um ein Jahr, wenn sie nicht schriftlich mit einer
Frist von drei Monaten zum Ende des Bezugs-
jahres beim Leserservice gekündigt werden.
Die Abonnementpreise werden im Voraus in
Rechnung gestellt oder bei Teilnahme am
Lastschriftverfahren bei den Kreditinstituten
abgebucht. Sollte die Zeitschrift aus Gründen
nicht geliefert werden können, die nicht vom
Verlag zu vertreten sind, besteht kein Anspruch
auf Nachlieferung, Ersatz oder Erstattung von im
Voraus bezahlten Bezugsgeldern. Gerichtsstand

für Vollkaufleute ist Stuttgart, für alle Übrigen gilt
dieser Gerichtsstand, sofern Ansprüche im Wege
des Mahnverfahrens geltend gemacht werden.
Bitte teilen Sie Änderungen von Adressen oder
Empfängern sechs Wochen vor Gültigkeit dem
Leserservice mit.

ISSN 0017-1107

Mit Namen oder Signum des Verfassers gekenn-
zeichnete Artikel sind nicht unbedingt die Meinung
der Redaktion. Unverlangte Manuskripte werden
nur zurückgesandt, wenn Rückporto beigefügt ist.

URHEBERRECHT:

Die systematische Ordnung der Zeitschrift so-
wie alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge
und Abbildungen sind urheberrechtlich ge-
schützt. Mit der Annahme eines Beitrages zur
Veröffentlichung erwirbt der Verlag vom Autor
umfassende Nutzungsrechte in inhaltlich un-
beschränkter und ausschließlicher Form, ins-
besondere Rechte zur weiteren Vervielfältigung
und Verbreitung zu gewerblichen Zwecken
mithilfe mechanischer, digitaler oder anderer
Verfahren. Bis auf Widerruf (socialmedia@
gentner.de) gilt dies auch für die Verwendung
von Bildern, Graphiken sowie audiovisueller
Werke in den Social Media-Kanälen Facebook,
Twitter, Google+ und YouTube. Kein Teil dieser
Zeitschrift darf außerhalb der engen Grenzen
urheberrechtlicher Ausnahmebestimmungen
ohne schriftliche Einwilligung des Verlages in
irgendeiner Form – durch Fotokopie, Mikrofilm
oder andere Verfahren – reproduziert oder in
eine von Maschinen, insbesondere von Daten-

verarbeitungsanlagen verwendbare Sprache
übertragen werden.

Der Gentner Verlag besitzt den Titelschutz für:
„Deutsche Glaserzeitung – Zeitschrift für Glas-
und Fensterbau“ sowie für „RAHMENWELT“.
Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen,
Handelsnamen, Warenbezeichnungen und dgl.
in dieser Zeitschrift berechtigt nicht zu der An-
nahme, dass solche Namen ohne Weiteres von
jedermann benutzt werden dürfen; oft handelt
es sich um gesetzlich geschützte eingetragene
Warenzeichen, auch wenn sie nicht als solche
gekennzeichnet sind.

Der Gentner Verlag engagiert sich als Mitglied in folgenden Verbänden:



- Guter Überblick über die Branche
- Wichtige Unterstützung bei der Arbeit
- Jeden Monat am Puls der Zeit

Jetzt auch als
E-Paper-App



GLASWELT

Fassade Sicherheit Sonnenschutz



Ich lese die GLASWELT um jeden Monat am Puls der Zeit zu sein, und einen guten Überblick über die Branche zu erhalten.

Die redaktionelle Aufbereitung, die Qualität der Informationen und die Tiefe der Beiträge bedeuten für uns eine wichtige Unterstützung in der täglichen Arbeit, um neue Anforderungen am Markt schnell zu erkennen und entsprechend reagieren zu können.



Marcel Discher
Geschäftsführer Mobau Markisen GmbH, Melsungen



Foto: Mobau Markisen

Wenn Sie ebenfalls von der Qualität der GLASWELT überzeugt sind, bestellen Sie Ihr persönliches Abo unter www.glaswelt.de/abo und sichern Sie sich ein schönes Willkommensgeschenk und den uneingeschränkten Zugang zum umfangreichsten Archiv der Branche. Gerne können Sie uns auch weiterempfehlen!



www.glaswelt.de



Leserservice:
0711 / 6 36 72 403

glass technology



Zukunftssicher: Vierfachkompetenz mit HEGLA.



Vereintes Know-how für Ihre Zukunftslösungen

Mit Maschinen und Anlagen von HEGLA erreichen Sie höchste Präzision, Qualität und Automation. Effiziente Softwarelösungen der HEGLA-HANIC optimieren den Erfolg Ihrer gesamten Geschäfts- und Fertigungsprozesse. Innovationen wie die lasergestützte Glasveredelung und glasschonende Lasermarkierung der HEGLA boraident steigern Ihre Wertschöpfung zusätzlich. Die leistungsstarke Härteofen-Technologie der HEGLA-Taifin bietet Ihnen optimale Fertigungsergebnisse für höchste Kundenzufriedenheit.



Mehrwert für Glasprodukte



Starke Softwarelösungen



Innovative Härteöfen

