Wintergarten-Wiki

Aktuelles vom Bundesverband Wintergarten e.V.

1

Ein immerwährendes Thema:

DIN EN 1090

Seit dem 1. Juli 2014 gilt sie:

Die DIN EN 1090, die relevant ist, wenn tragende Bauteile aus Aluminium und Stahl eingesetzt werden, die serienmäßig oder nicht serienmäßig hergestellt sind.

Hier hat der Bundesverband Wintergarten e.V. viel Aufklärungsarbeit leisten und Hilfestellung geben müssen.

Die Crux bei der DIN EN 1090 ist, dass auch der Verarbeiter, der aus Systemprofilen einen Wintergarten herstellt, als Hersteller gilt, da er an statisch relevanten Teilen Änderungen durchführt oder statisch relevante Teile hinzufügt. Also braucht auch der Verarbeiter eine werkseigene Produktionskontrolle (WPK).

Welche Risiken bestehen, wenn ein Betrieb im Sinne der DIN EN 1090 relevante Teile fertigt, aber über keine Zertifizierung verfügt?

Sehr viele, von der Mängelrüge über Zahlungsverweigerung bis hin zum geforderten Rückbau.

Wir können uns nicht vorstellen, dass es noch Betriebe – besonders im Bundesverband Wintergarten e.V. – gibt, die noch nicht zertifiziert sind.

Daher brauchen wir Sie an dieser Stelle auch nicht dazu aufzurufen, diese Zertifizierung schnellstens in Angriff zu nehmen.

In jedem Fall ist die Geschäftsstelle des Bundesverbandes Wintergarten Ansprechpartner für alle Belange rund um die DIN EN 1090.

2

Ein Anfang ist gemacht:

Erste Systemprüfung erfolgreich abgeschlossen

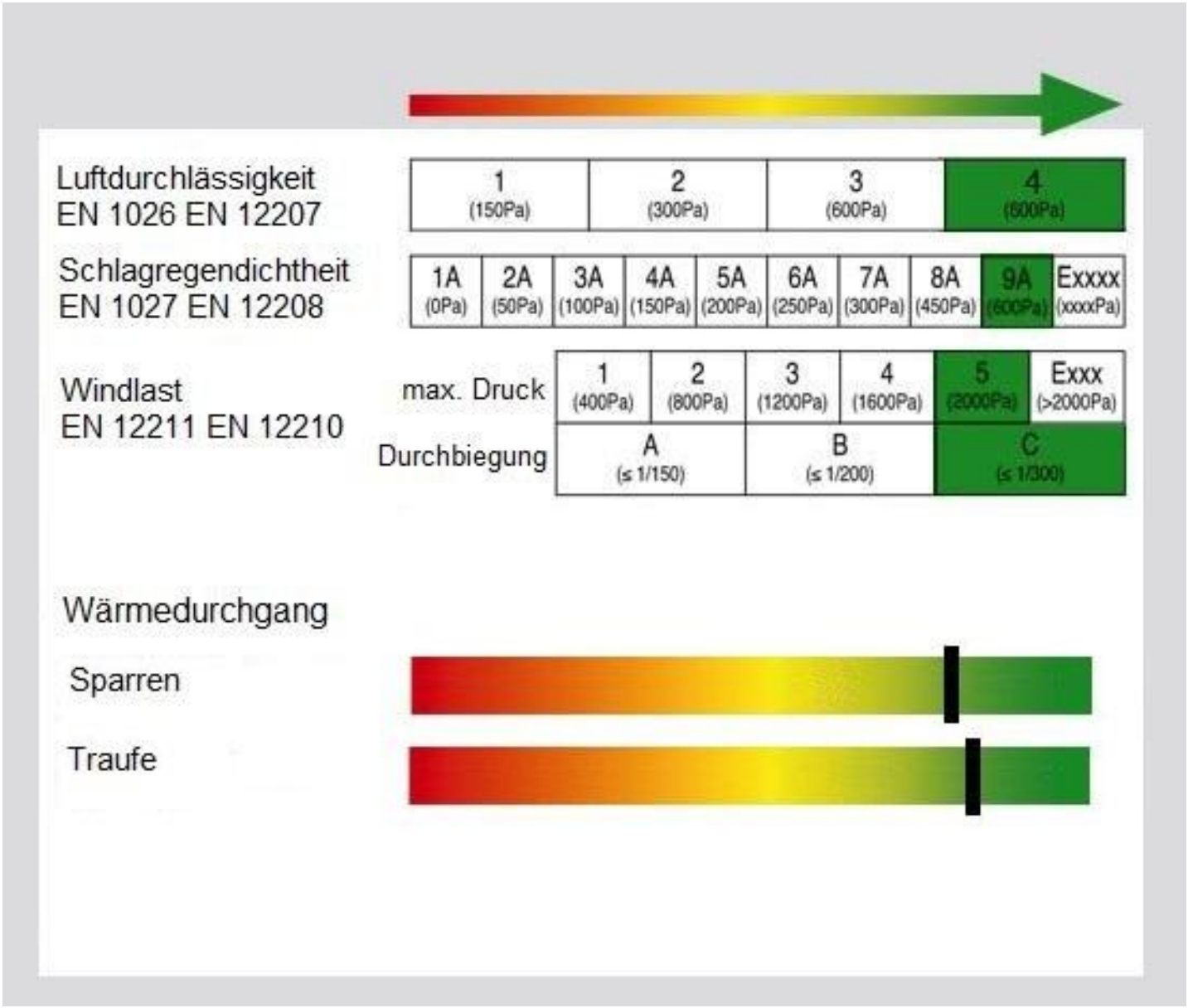
Der Bundesverband Wintergarten e.V. hat Mitte des Jahres die erste Prüfung eines Wintergarten-Dachsystems im Prüfinstitut Velbert (PIV) in einer eigens dafür gebauten Prüfbox erfolgreich abgeschlossen. Die Prüfbox wurde vom Fachausschuss Technik des Bundesverbandes Wintergarten in Zusammenarbeit mit dem PIV-Velbert entwickelt, gebaut und in Betrieb genommen.

Nach einer Vorprüfung des Systems auf der Basis von Systembeschreibung, Fertigungsanleitung und dem gerechneten Wärmeschutznachweis wird vom Systemgeber ein Probekörper in die Prüfbox eingebaut.

Danach erfolgen die Prüfung der Luftdurchlässigkeit und die Prüfung der Schlagregendichtheit. Schließlich erfolgt die Prüfung der Widerstandsfähigkeit gegen Windkräfte.

Nach Abschluss der System-Prüfung wird vom PIV ein Prüfbericht erstellt, in welchem die Ergebnisse grafisch und tabellarisch dargestellt sind. Außerdem werden sie zum besseren Verständnis der Verbraucher in einem Leistungslabel dargestellt.

Die Prüfbox stellt der Bundesverband Wintergarten e.V. seinen Mitgliedern zur Verfügung. Die Durchführung der Prüfung erfolgt unter Aufsicht des Bundesverbandes durch das Prüfinstitut Velbert.


Luftdurchlässigkeit
EN 1026 EN 12207
1 (150Pa)
2 (300Pa)
3 (600Pa)
4 (600Pa)
Schlagregendichtheit
EN 1027 EN 12208
1A (0Pa)
2A (50Pa)
3A (100Pa)
4A (150Pa)
5A (200Pa)
6A (250Pa)
7A (300Pa)
8A (450Pa)
9A (600Pa)
Exxxx (xxxxPa)
Windlast
EN 12211 EN 12210
max. Druck
1 (400Pa)
2 (800Pa)
3 (1200Pa)
4 (1600Pa)
5 (2000Pa)
Exxx (>2000Pa)
Durchbiegung
A (≤ 1/150)
B (≤ 1/200)
C (≤ 1/300)
Wärmedurchgang
Sparren
Traufe

Die Systemprüfung ist ein Teil eines insgesamt dreigliedrigen Qualitätssiegels zur Sicherung der Qualität von kompletten Glasdach-Konstruktionen. Außer der Prüfung des Systems – die jetzt als erste durchführbar ist – werden weitere Prüfungen in den Bereichen „Planung und Verarbeitung des Profilsystems“ sowie „Montage beim Kunden“ mit definierten Übergängen vorbereitet.

Damit wird eine für den Endverbraucher wichtige Aussage zu den Eigenschaften und zur Qualität des Endprodukts Wintergarten getroffen.

Nachdem nun der erste Schritt getan ist, sind nun alle Systemgeber aufgefordert, diese Prüfung in Velbert abzulegen. Kosten:

3.850 € netto

3

Erfolgreiche Zusammenarbeit der Verbände:

Gemeinsames Merkblatt

Merkblatt

Anschlüsse von Wintergärten, Terrassenüberdachungen und Vordächern an Putz und Außenwärmedämmung

Fachverband der Stuckateure
für Ausbau und Fassade
Baden-Württemberg

unter Mitwirkung des

Bundesverbandes Wintergarten e. V.

Schlussentwurf
Stand 12.10.2015

Merkblatt
Anschlüsse von Wintergärten, Terrassenüberdachungen und Vordächern an Putz und Außenwärmedämmung

Ausgabe 2015

Fachverband der Stuckateure
für Ausbau und Fassade
Baden-Württemberg

unter Mitwirkung des

Bundesverbandes Wintergarten e. V.

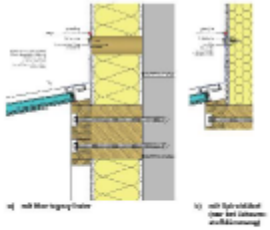
Für den Bundesverband Wintergarten e.V. waren an der Erstellung beteiligt:

Peter Ertelt, Bruchköbel
Martin Klein, Dannstadt
Norbert Kremer, Korschenbroich
Marco Leonhardt, Lauffen

Das Merkblatt wird ca. 25 € kosten und wird voraussichtlich ab Ende November 2015 erhältlich sein. Die Mitglieder des Bundesverbandes werden dann zeitnah über das Erscheinen und die Bestellmöglichkeiten informiert.

b.) Das Wandanschlussblech wird in Hartschaum-Dämmstoffen, z. B. EPS, PU, mittels Dämmstoff-Spiraldübel und Dichtschraube befestigt.

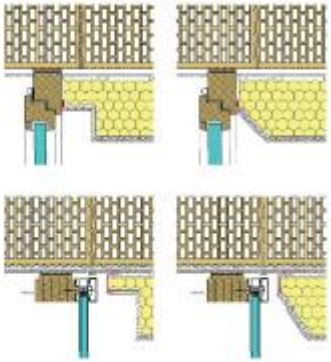
5.1.1 Sturzanschluss Wintergarten an vorhandene Außendämmung mit Mineralwolle- oder Schaumstoffdämmung



Der obere tragende Wandanschluss verläuft im Regelfall über die gesamte Wintergartenbreite. Die Befestigung (bauaufsichtlich zugelassen) des Wandanschlusses zur Lastabtragung kann punktuell (z. B. mit Montagequadern) oder durchgängig erfolgen. Bei durchgängiger Befestigung wird die Wärmedämmung in gesamter Länge ausgeschnitten und durch druckfeste, ggf. wärmedämmende Werkstoffe, z. B. Holz, Konstruktionswerkstoffe auf PU-Basis, druckfestes Spezial-Polystyrol mit mindestens 100 kg/m³ ersetzt (siehe 5.1.1.a).

Geringe Lasten, z. B. Blechabdeckungen, können im EPS-Dämmstoff mit Dämmstoff-Spiraldübel befestigt werden (siehe 5.1.1.b). Hierbei ist jedoch zu beachten, dass Spiraldübel erfahrungsgemäß in elastifizierte EPS-Dämmstoffe oder EPS-Dämmstoffe mit einer Wärmeleitfähigkeit bis 0,32 W/m * K aufgrund deren Weichheit **nicht sicher befestigt werden können**. Alternativ sollten dann ggf. Montagezylinder eingebaut werden.

Detail 5.1.2 Wandanschluss Wintergarten an vorhandene Außendämmung



Am seitlichen oberen Anschluss ist ein Dachüberstand oder Dachrinnenverlauf beim Einbau der Wärmedämmung zu berücksichtigen.

Eine vorhandene Verschattungsanlage am Wintergarten ist vor der Ausführung der Außenwärmedämmung so weit zu verändern/zu verschieben, dass die entstehende Wärmebrücke so gering wie möglich ausfällt.

Wenn im Zuge des Wintergarteneinbaus bereits bekannt ist, dass auch eine Außenwärmedämmung eingebaut werden soll (U = 0,24 W/m² K nach EnEV [7]) ist eine Rahmenverbreiterung für den Anschluss der Wärmedämmung am Wintergarten vorzusehen.

6.2 Putz an bestehenden Wohn-Wintergarten

Beim Überputzen von vorhandenen Außenputzen darf das Halteprofil der Glasscheiben des Wintergartens nicht überputzt werden. Der Austausch von Glasscheiben muss gewährleistet sein. Zur Trennung der verschiedenen Baustoffe Holz/Aluminium und Putz sind geeignete Profile einzubauen.

Für den seltenen Fall, dass der Wintergarten an den Rohbau montiert wird, sollte vor Wintergartenmontage ein Glattstrich im Bereich der Rahmenprofile angebracht werden. Der Putzanschluss erfolgt analog zu sonstigen Fensteranschlüssen.

7. Terrassenüberdachungen, Vordächer an Gebäude

4

2016 im elften Jahrgang:

Ratgeber Wohnen im Wintergarten

Ratgeber
2015
Wohnen im Wintergarten
Wohnen im Wintergarten
nur 5 Euro!
Die schönsten Wintergärten
Wohnen mit Aussicht zur Natur
Wege zum Wintergarten
Wie verläuft der Entscheidungsprozess?
Die Wintergarten-Galerie
10 Wintergärten im Vergleich
24 Seiten Serviceteil
Schritt für Schritt zum eigenen Wintergarten
EXTRA
WOHNWELT TERRASSE
Vom Terrassendach zum Glashaus

Der Ratgeber erscheint einmal jährlich und wird als Endkundenzeitschrift über den deutschsprachigen Zeitschriftenhandel vertrieben.

Für den Bundesverband hat er auch deshalb eine besondere Bedeutung, da der 24-seitige Serviceteil von ihm betreut wird, der gegenüber Endkunden die Kompetenz des Verbandes zeigt.

Der große Serviceteil

Schritt für Schritt zum eigenen Wintergarten

Informationen, Tipps und Planungshilfen, herausgegeben vom Bundesverband Wintergarten e.V.

Ein Wintergarten verbindet den Wunsch nach komfortablem Wohnen mit einem Leben nahe der Natur. Dann nur durch Glas von der Natur getrennt, ist es in einem Wintergarten möglich, sich gleichzeitig in den eigenen vier Wänden und mitten im Grünen aufzuhalten.

Für nahezu jedes Haus und jeden Geschmack gibt es den dazu passenden Wintergarten, der den individuellen Charakter des Hauses unterstreicht und neben der Wohnqualität auch den Wert der Immobilie steigert. Doch bevor man die Vorzüge eines eigenen Wintergartens voll genießen kann, bedarf es einiger Überlegungen und gründlicher Planung. Bereits im Vorfeld sollten sich künftige Wintergarten-Besitzer Gedanken machen, wie das Objekt hauptsächlich genutzt werden soll (als unbeheizter Glasanbau, als leicht temperierter Überwinterungsort für empfindliche Pflanzen oder als ganzjährig genutzter Wohnraum). Aufgrund seiner exponierten Lage zwischen innen und außen und den besonderen Eigenschaften der verwendbaren Baustoffe machen sich Planungsfehler oft schmerzlich bemerkbar und sind im Nachhinein nur schwer oder mit erheblichen Kosten zu korrigieren.

Der vorliegende Ratgeber versteht sich als Entscheidungshilfe für Wintergarten-Interessenten. Er soll Tipps und Anregungen für einen gelungenen Glasanbau geben und Bauherren einen Eindruck von der Vielzahl der technischen Fragen vermitteln, die beim Bau eines Wintergartens zu berücksichtigen sind. Dennoch sollte man sich über eines im Klaren sein: Die gründliche Beratung durch einen Fachbetrieb wird dieser Ratgeber nicht ersetzen können. Zu komplex und vielfältig sind die Bedingungen, die konkret vor Ort berücksichtigt werden müssen.

Auch die Qual der Wahl wird Ihnen dieser Ratgeber nicht nehmen können. Angefangen bei der Materialfrage für Konstruktion und Verglasung bis hin zur genauen Ausführung des Fundaments, der Beschattung und Belüftung sowie der Beheizung: Es gibt viele Lösungen, die zu einem guten Ergebnis führen.

BUNDESVERBAND WINTERGARTEN E.V.

Inhalt

Planung und Bauantrag 42
Zur Materialfrage 44
Beschattung 46
Klimatisierung 50
Adressen in Ihrer Region 52
Wintergartensteuerung 56
Verglasung 58
Energiesparen 61
Checkliste 63

Ein Mitgliedsbetrieb des Bundesverbandes Wintergarten hat 2 Möglichkeiten, sich im Ratgeber Wohnen im Wintergarten einzubringen:

1. Schaltung einer Anzeige
2. Einsendung von Objektberichten mit vor allem guten Bildern interessanter Objekte.

5

wiga aktuell

Das Verbandsblatt des Bundesverbandes Wintergarten

Die Branche trifft sich in Berlin

Bald ist es soweit: Wintergartentage 2015

Sie nähert sich unaufhaltsam: Die diesjährige Jahrestagung des Bundesverbandes Wintergarten e.V. findet im Oktober in Berlin statt. Angesprochen werden wie gewohnt wesentliche und aktuelle Punkte zu Technik, Bauphysik, Rechtsfragen, Ausstattung und Verkauf von Wintergärten, Terrassendächern und sonstigen Glasanbauten.

Die Wintergartentage 2015 finden am 15. und 16. Oktober 2015 im „Maritim pro Arte Hotel", Friedrichstraße 151, 10117 Berlin statt. Bereits am 14. Oktober treffen sich zahlreiche Teilnehmer zum zwanglosen Vorabendtreffen im Hotel.

Am Morgen des 15. Oktober 2015 findet zunächst die Mitgliederversammlung des Bundesverbandes statt. Das fachliche Programm wird mit einem Vortrag zum Thema „Glasdimensionierung für Wintergarten- und Fensterbauer" eingeleitet. Referent ist Prof. Dr. Franz Feldmeier von der Hochschule Rosenheim.

Den Brandschutzanforderungen an Wintergärten und Terrassendächern nimmt sich der Sachverständige Josef Faßbender an. Darauf folgt ein Themenblock, der in kompakter und übersichtlicher Form wichtige Tipps, Neuigkeiten und Anregungen für die Branche vorstellt. Zum Abschluss des ersten Tages stellt Dr. Matthias Rottmann (Gesimat GmbH) schattbare Verbundglässer für unterschiedliche Funktionen vor.

Am Nachmittag wird eine Führung zu interessanten Glasbauten in Berlin unter sachkundiger Anleitung durchgeführt. Der schon traditionelle Branchentreff folgt dann am Abend im Hotel.

Das fachliche Programm des zweiten Tages wird mit einem Vortrag zum Thema „Der Wintergartenbauer als Planer: Wer trägt welche Verantwortung?" eingeleitet. Referenten sind der Rechtsanwalt Dr. Edgar Joussen (Berlin) und der Richter Dr. Tobias Rodemann (Düsseldorf). Im Anschluss an den Vortrag stellen sich die Referenten den Fragen der Teilnehmer.

Das Thema „Mediation" als Weg zu einer außergerichtlichen Konfliktlösung zeigt Möglichkeiten zu einer kostengünstigen Streitbeilegung auf. Hier referieren Dr. Stefan Hagen und Ulrike Mandel von der Deutschen Wirtschaftsmediation ARGE.

Der Abschluss der Wintergartentage wird dann von einem Thema aus dem Bereich Marketing und Verkauf bestritten. „Themenorientiertes Verkaufen" sind die Stichworte, unter die Thorsten Moortz (Moortz Marketing) seinen Vortrag gestellt hat. Durch eine enge Orientierung an die Praxis des Wintergartenbauers sind hier wieder zahlreiche wertvolle Anregungen zu erwarten.

Zubehör und Accessoires hautnah

Im Rahmenprogramm der Jahrestagung wird bereits zum sechsten Mal eine begleitende Foyer-Ausstellung durchgeführt, in der Firmen aus dem Zulieferer- und Ausstatterbereich ihre Produkte und Dienstleistungen vorstellen. Die Foyer-Ausstellung hat sich bereits als bewährte Begleitveranstaltung erwiesen, die von vielen Teilnehmern genutzt wird, um neue technische Lösungen und Produkte kennen zu lernen. Interessierte Firmen, die sich an der Foyer-Ausstellung beteiligen wollen, wenden sich an die Berliner Geschäftsstelle.

„wiga aktuell“ erscheint viermal jährlich im Rahmen der Fachzeitschrift „Forum Wintergärten“.

Neben aktuellen Meldungen und Diskussionsartikeln steht es auch den Mitgliedern des Bundesverbandes Wintergarten als Sprachrohr zur Verfügung!

Kleine Argumentationshilfe für ein oft diskutiertes Thema

Was kostet eigentlich ein Wintergarten?

Die Frage nach dem Preis eines Wintergartens oder einer Terrassenüberdachung hat schon so manche hitzige Diskussion ausgelöst. Kann man eine solche Frage überhaupt ohne weiteres beantworten? Der Fachbetrieb befindet sich hier in einem klassischen Dilemma. Dabei geht es einerseits um eine seriöse Kundeninformation und Beratung und andererseits aber auch um ein Bestehen im Wettbewerb mit anderen Anbietern. Der Bundesverband Wintergarten e.V. wird auch immer wieder mit dieser Frage konfrontiert. Wir haben u.a. auf der Homepage allgemeine Aussagen dazu zusammengestellt, die an Endkunden gerichtet sind. Nachfolgend dokumentieren wir die Kernaussagen als Argumentationshilfe und Anregung für Mitgliedsbetriebe.

Um die Schwierigkeit in der Beantwortung der Frage nach einem Preis deutlich zu machen, kann man nur die Gegenfragen stellen: Was kostet ein Auto? Was kostet ein Haus? Wenn unverbindlich eine Richtung gegeben werden soll, dann kann man nur so viel sagen:

Wohnwintergarten aus Aluminium: Bei der einfachsten Ausführung wird man ein solides Produkt unter Einbeziehung aller notwendigen Aufwendungen (Fundament mit Bodenplatte, geflieset, Bauantrag, Standsicherheitsnachweis, Heizung, Lüftung, Beschattung) je nach Lage und Gegend kaum unter 1500-2000 €/m² bekommen.

Terrassenüberdachung aus Aluminium: Bei der einfachsten Ausführung wird man ein solides Produkt unter Einbeziehung aller notwendigen Aufwendungen (Fundament, Bauantrag, Standsicherheitsnachweis) je nach Lage und Gegend kaum unter 400-700 €/m² bekommen.

Wettbewerb bezüglich des Preises hat natürlich eine stimulierende Wirkung. Voraussetzung dafür, dass der Kunde etwas davon hat, ist allerdings, dass sich bei Einhaltung der Produktqualität und Gebrauchstauglichkeit die intelligentesten Konstruktionen, Technologien, optimale Materialauswahl und Beschaffenheit durchsetzen. Überzeugende Referenzobjekte, eine solide Werkstatt oder Ausstellung in der Region, so dass innerhalb angemessener Zeiträume auch einmal eine Reparatur- und Ergänzungsleistung möglich ist, können für Verbraucher wichtiger sein, als ein paar Euro beim Kauf zu sparen.

Ein weiteres Problem besteht in der Übertragung von Bedingungen aus Nachbarländern, in denen z. B. Schneelasten keine Rolle spielen. Der Einsatz eines solchen Systems in Gegenden, wo 2 m Schnee keine Seltenheit sind, kann dann schon einem Harakiri nahekommen. Ein entsprechender Nachweis ist hier unverzichtbar.

Häufig bekommen wir Fragen in der Art: „Wir haben hier vor kurzem eine Postwurfsendung erhalten. Darin wird uns in schillernden Farben beschrieben, wie wir angeblich ganz einfach an einen Wintergarten kommen könnten, der für uns im Endeffekt sogar kostenlos ist. Der Wintergarten soll angeblich über einen Kredit finanziert werden. Dabei sollen die Raten des Kredites durch Prämien gedeckt werden, die wir dafür erhalten sollen, dass wir an Interessenten (aus dem Bekanntenkreis) Informationsmaterial verteilen und gelegentlich einige Besucher empfangen, damit sich die den Wintergarten anzuschauen. Was ist von solchen Angeboten zu halten?"

Darauf kann man nur antworten: Verkaufsmethoden, die mit unseriösen, weil vorsätzlich nicht realistischen Refinanzierungsversprechen verknüpft sind, meist verbunden damit, hohe Fantasiepreise durchzusetzen, sollten von den Kunden heute – nach soviel Information in Fernsehen, Rundfunk und Presse – eigentlich schnell durchschaut werden. Dennoch fallen immer wieder einige darauf herein und bezahlen für die Gier, ein vermeintliches Schnäppchen zu erhaschen, den doppelten Preis oder verschulden sich in existenzbedrohendem Umfang, ohne vor der Unterschrift mal nach rechts und links geschaut zu haben.

- Von solchen Anbietern wird in der Regel ein Preis gefordert, der beim 2-3-fachen gegenüber seriösen Betrieben liegt. Selbst wenn ein Teil der Refinanzierung kurzzeitig funktioniert, zahlt man mehr, als bei seriösen Anbietern. Es werden Einspar-Möglichkeiten bei anderen Haushaltsausgaben und Erträgen aus möglichen Werbemaßnahmen vorgerechnet, aber Ratenzahlungsverträge für die volle Summe mit einem Kreditinstitut aufgedrängt.
- Einfachste "Kisten" werden als exklusive Traumwintergärten angepriesen.
- Die Angaben zur Refinanzierung sind nicht überzeugend. Es ist unwahrscheinlich, dass eine Privatperson, die nur über eingeschränkte Werbemöglichkeiten verfügt, langfristig die zu Grunde gelegte Zahl von Wintergartenkäufern oder auch nur ernsthafte Interessenten gewinnt. Gerade bei Verkauf gravierend überteuerter Wintergärten wird der Verkaufserfolg durch eine Privatperson eher bei Null liegen.
- Solche mündlich genannten Begriffe, wie z. B. "umsatzunabhängiges Garantie-Fixum" fehlen dann in den Verträgen oder werden wolkig formuliert.

Red.

Solarlux auf der BAU

Zwei Neuheiten im Fokus

Der Solarlux-Messestand auf der BAU stand ganz im Zeichen der Extreme: Glas-Faltwände mit nur 15 mm hohen barrierefreien Bodenschienen auf der einen Seite wie der neue Elektroantrieb für bis zu 1000 kg Flügelgewicht, der an einem 4,30 m hohen caro-Schiebefenster demonstriert wurde.

Mit Spannung hatte das Messeteam von Solarlux die Wirkung des neuen Standkonzepts auf die Besucher erwartet, das sich dann als erfolgreich erwies. Dank der Konzentration auf nur zwei markant positionierte Ausstellungsstücke sollte den Blick auf das Wesentliche lenken und schnell zu zielorientierten Fachgesprächen führen. So konnten nach Angaben der Organisatoren nicht nur die quantitativen Messeziele hinsichtlich der Kontakte erreicht werden, auch qualitativ ist das Ergebnis durch Besuche vieler führender Architekten, durch rund ein Drittel Neukundengespräche sowie eine Vielzahl konkreter Projektverhandlungen außerordentlich zufriedenstellend.

Blickfang des Messestands war eine achtflügelige, drei Meter hohe Glas-Faltwand, wie sie heute schon zu einem Synonym für den Namen Solarlux geworden ist. Das zeigt auch das diesjährige Kampagnen-Motto „Wir lieben Falten", mit dem der Hersteller auf seine Faltverglasungen aufmerksam macht. In über 30 Jahren wurde ein umfangreiches Portfolio mit 15 Faltwand-Systemen in verschiedenen Designs und Formaten entwickelt. Die diesjährige Neuheit war die weltweit erste Bodenschiene mit nur 15 mm Höhe für die wärmegedämmten und damit wohnraumtauglichen Glas-Faltwände SL 600 und SL 80/81. Die Schwellenhöhe lässt sich damit für einen erhöhten Komfort um 25 Prozent unter die maximal zulässigen Werte absenken, ohne dass Abstriche bei der Regen- und Winddichtigkeit hingenommen werden müssen.

Noch größer als die Glas-Faltwand ragte das zweite Exponat in die Höhe: Das bis zu sechs Meter Höhe ausführbare Schiebefenster caro, auf dem Messestand kombiniert mit einer schwerelos wirkenden Ganzglasecke. Hier stellte Solarlux den neuen elektromotorischen Antrieb für Glaselemente mit einem Gewicht bis zu 1.000 kg vor, der eine komfortable Bedienung auch bei immer größeren und damit schwereren Formaten sicherstellt. Das Schiebefenster caro wurde außerdem erstmals als ungedämmtes System vorgestellt, womit der Hersteller die Produktfamilie für den Einsatz in unterschiedlichen Klimazonen öffnet.

www.solarlux.de

Sunflex auf der BAU

Stehendes Schiebe-Dreh-System für Sommer 2015 angekündigt

Sunflex auf der BAU 2015 in München. Für Sommer wurde ein neues stehendes Schiebe-Dreh-System angekündigt.

Ernst-Josef Schneider, der Geschäftsführer der Sunflex Aluminiumsysteme GmbH, gibt sich geradezu euphorisch: „Wir sind begeistert von dem Besucherzuwachs, den die Messe dieses Jahr wieder erlebt hat. Dies betrifft insbesondere auch internationale Besucher, die wir an unserem Stand begrüßen durften, und wurde durch den Abschlussbericht der BAU zusätzlich bestätigt. Insgesamt spiegelt das starke Besucherinteresse den hohen Stellenwert der Messe wider und das haben wir an den Tagen im Rahmen unserer Gespräche und Anfragen auch gemerkt".

Das Unternehmen ist seit Jahren regelmäßig auf der BAU vertreten. Mit dabei hatte der Hersteller dieses Jahr sein neues stehendes Schiebe-Dreh-System, das voraussichtlich ab Juli 2015 erhältlich ist. In der Prototypversion noch als SF25s bekannt, erhielt die ausgereiftere, weiterentwickelte Version einen neuen Namen und konnte auf der BAU als SF30 begutachtet werden. Bis dato bezeichnete SF30 das gerahmte Schiebe-Dreh-System, welches in Zukunft als Variante des Schiebe-Dreh-Systems SF25 produziert wird.

www.sunflex.de

Nutzen Sie dieses Medium auch für sich und Ihre Firma!

Senden Sie uns Ihre Neuigkeiten und weitere interessante Informationen!