Kleffmann Verlag

FORUM WINTERGÄRTEN

3 2012
September 2012



- Touchscreen-Funksteuerung
- Für den Winter gewappnet
- Ganzjähriges Wohlfühlklima

In diesem Heft:

WIGA AKTUELL
Informationen des Bundesverbandes Wintergarten e.V.



Der Wintergartenbau ist in seiner Komplexität fast grenzenlos – genauso wie die Wünsche anspruchsvoller Kunden. Damit sowohl Sie als auch Ihre Kunden entspannt ein Bauprojekt beginnen können, ist ein starker Partner gefragt.
TS Aluminium verfügt nicht nur über ein ausgereiftes und ständig weiterentwickeltes Profilsystem, sondern ist als Kompetenzzentrum ständiger Ansprechpartner für alle Fragen – von der Planung bis zum Abschluss der Bauausführung.

Entspannung

für Ihre Kunden – und für Sie

TS Aluminium®
Ideen mit System

TS Aluminium liefert Systemprofile für den Bau von Wintergärten, Kalt-Wintergärten, Terrassenüberdachungen, Carports, Haustürvordächern und Elementen sowie das erforderliche Zubehör. Die Profile werden als Lagerlängen oder auf Kundenwunsch vorkonfektioniert geliefert. Prüfen Sie uns!

www.ts-alu.de

Mitglied im Bundesverband Wintergarten e.V.

Langsam warmgelaufen

Dies ist nun die dritte Ausgabe vom Forum Wintergärten, nachdem wir zu Jahresbeginn unser Konzept modifiziert haben. Erfreulicherweise scheint dieses gut bei Ihnen anzukommen, worüber wir uns natürlich sehr freuen! In den letzten Monaten habe ich einige Unternehmen aus unserer Branche besucht, wodurch ich mir ein gutes Bild von der „Materie Wintergarten“ machen konnte. Klar ist schon jetzt, dass das Ganze sehr komplex ist und ich bin gespannt, was sich mir bei weiteren Besuchen für neue Horizonte öffnen werden.



In dieser Ausgabe finden Sie einige Objekte, bei denen Wintergärten in verschiedenen Bausituationen realisiert wurden. Wir hoffen, dass Sie hierdurch die ein oder andere Anregung für Ihren Arbeitsalltag finden können.

In unserer Rubrik „Technik“ finden Sie u.a. einen Beitrag zum Thema „Automatisch gesteuerte Funktechnik“, die Sonne, Wind und Feuchtigkeit im Wintergarten in Schach hält. Wie die Steuerungen die Aspekte Energieeinsparung, Luftqualität, Kühlung, Hitze-, Frost- und Sichtschutz miteinander verbindet, können Sie ab Seite 10 erfahren. Da der Winter mit großen Schritten naht, stellen wir Ihnen ab Seite 11 ein Frostschutzsystem vor, das die Fallrohre und Regenrinnen von Schnee und Eis befreit. Auch wenn die Sonneneinstrahlung in den nächsten Monaten geringer sein wird als in den letzten Wochen: Ein solarbetriebener Kettenantrieb bewegt Wintergartenfenster trotzdem zuverlässig. Wie das funktioniert, können Sie auf Seite 15 nachlesen.

Ab Seite 18 stellen wir Ihnen neue Produkte aus der Branche vor. Hier erfahren Sie, welche vielleicht schon bewährten Produkte ein technisches Upgrade bekommen haben und was es für gänzlich neue Systeme oder Komponenten am Markt gibt.

Um das Thema Dialogmarketing geht es ab Seite 22. Hier haben wir u.a. ein Interview mit Carsten Behnfeld geführt, der als Vertriebsleiter Gewerbekunden des Direkt Marketing Centers der Deutschen Post in Hamburg agiert. Wir sind uns sicher, dass Sie daraus Nutzen für die Bindung zu Ihren Kunden ziehen können.

Zudem haben wir wieder für Sie einen Ausschnitt aus Veranstaltungen zusammengestellt, die in den letzten Wochen stattgefunden haben. Natürlich erhalten Sie auch Informationen darüber, was noch ansteht und vielleicht auch für Sie interessant sein könnte.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen und freue mich jederzeit über inhaltliche Anregung sowie über konstruktive Kritik.

Beste Grüße,
Maren Meyerling

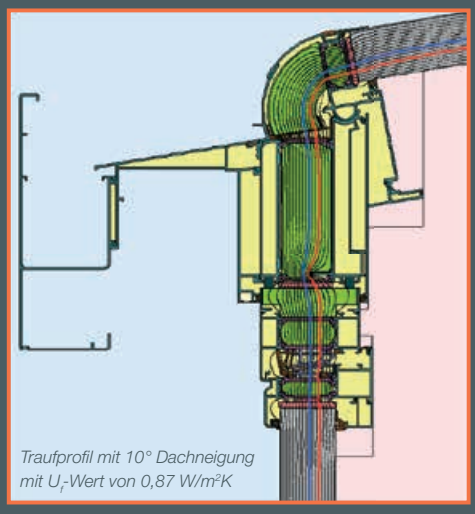
maren.meyerling@kleffmann-verlag.de

WIPRO
WINTERGARTEN PROFILSYSTEME



EINZIGARTIG EFFIZIENT
WIPRO Wintergartensystem erreicht Passivhausstandard

Allgemein gelten Wintergärten als energetische Schwachstelle eines Hauses. Bei ganzjährigem Betrieb erfordern sie nahezu den fünffachen Energieaufwand im Vergleich zum Rest des Gebäudes. Als erster und einziger Hersteller weltweit hat WIPRO dieses Problem jetzt gelöst!



Traufprofil mit 10° Dachneigung mit U_f-Wert von 0,87 W/m²K

Die neu entwickelte Wintergartenserie Eleganza erreicht mit einem zertifizierten U_f-Wert von 0,87 W/m²K nicht nur die geforderten Werte aktueller und zukünftiger Energieverordnungen (EnEV), sondern sogar Passivhausstandard.

WIPRO ist es als weltweit erster Wintergartenmanufaktur gelungen, den Wärmekoeffizienten (U_f-Wert) in der Eleganza-Traufe nachzuweisen. Außerdem wurde die Dämmung der Stützen und der Dachträgerprofile (U_f-Wert von 0,92 bis 0,95 W/m²K bei außen-, innenliegender- oder geteilter Statik) deutlich optimiert.

Wipro System GmbH & Co. KG
Münchener Str. 12 · 06796 Sandersdorf-Brehna
Tel.: +49 (0) 34954 53520 · Fax: +49 (0) 34954 53522
info@wipro-system.com · www.wipro-system.com

© ibs

JED
WINTERGARTEN





Wintergarten-Systeme
... dreifach einfach!

- schnell & einfach montiert
- auf Maß gefertigt
- drei Baureihen, ein System:
  - OPTIMA = optimale Uf-Werte
  - NIVEAU als Terrassendach
  - CLASSIC über Jahrzehnte bewährt
- immer die richtige Lösung!

SCHÜT·DUIS
Fenster & Türentechnik
Liebigstraße 4 | 26607 Aurich
T.: 04941 6006 0
F.: 04941 6006 519
info@schuet-duis.de

www.schuet-duis.de

Inhalt



Objekte

Einfamilienhaus, Lüftenberge: Charmantes Holz schützt vor starken Windböen 6
Romantik Hotel Walhalla, Osnabrück: Ganzjährige Gastronomie mit Wintergarten . 8
„Domaine du Parc", Luxemburg: Funktionalität vereint mit Ästhetik 9

Technik

Touchscreen-Funksteuerung 10
Für den Winter gewappnet 11
Filigrane Schiebeverglasungen für Balkone und Terrassen 12
Vollautomatisches, gutes Raumklima 13
Bedachtes Wohlfühlambiente 14
Den Durchblick behalten 14
Sonne statt Kabel 15

Produkte

Licht rein, Hitze raus 16
Funktionalität und Komfort „im Quadrat" 16
Natürliche Eleganz mit Langlebigkeit 17
Glashaus Komfort-Paket 17
Kleine Bürste, großer Nutzen 18
Wintergartenfeeling vom 1. bis 20. Stock 18

WiGa aktuell

Informationen des Bundesverbandes Wintergarten e.V.

Kommentar von Dr. Steffen Spenke: Ausblick auf kommende Aufgaben 35
Stand des Bundesverbandes auf der glasstec Düsseldorf 36
„RBT expo" im Februar 2013 in Kielce (Polen) 36
Ziewers Wintergarten, Kliding: Langjährige Mitarbeiter geehrt 37
Der Ratgeber Wohnen im Wintergarten 2012: Im Herbst erneut ins Grosso 37
Reklamation – Ihre Chance! 38
Raumbediensystem OptiControl gewinnt Plus X Award 41
Wings Professional Project GmbH neu in der Gruppe 42
Schreibwettbewerb von weinor: „Bücher verändern die Welt" 42

Titelbild: Solarlux

Beschattung und Belüftung sorgen ganzjährig für Wohlfühlklima 19
Gut in Form. 20
Es muss nicht immer Sonne sein 20
Freiluftspaß bei jedem Wetter 21
Ganzglas-Dreh-Falt-Tür 21

Markt

So bleibt man im Gespräch 22
Hochwertigere Produkte in kürzerer Zeit 24
Seit 10 Jahren erfolgreich 25
All-In-One-Software-Lösung für Händler 26

Veranstaltungen

Grenzenlos wohnen 27
Neuer Name – neues Konzept 28
Unternehmensgruppe expandiert weiter 29
Präsentation kreativer Innovationen. 30
Jahreskongress „Inside 2012“ 32
25 Jahre Systempartnerschaft im Wintergartenbau 34
25-jährige Dienstjubiläen. 34





Profil-Systemhaus

Ihr Partner für den Fachhandel





Seit 20 Jahren bietet Schilling Komplettlösungen im Aluminiumbau an. Eine hohe Flexibilität, die allgemeine bauaufsichtliche Zulassung der Verbundprofile und ein bundesweiter Vertrieb prägen die professionelle Zusammenarbeit.

Nutzen Sie die Möglichkeit einer Beratung durch unsere qualifizierten Fachberater im Innen- und Außendienst. **Informieren Sie sich über unser umfangreiches Produktprogramm! Fordern Sie uns!**

Profile oder montagefertige **Bausätze**

- Wintergärten
- Terrassenüberdachungen
- Haustürvordächer
- Sicht- und Windschutzelemente
- Verlegesystem für vorhandene Unterkonstruktionen
- Unterbau-Elemente aus Aluminium oder Kunststoff

Entwicklung, Produktion und Großhandel
Europaweite Lieferung!

Aktuelle **Neuentwicklung:**

Serie 1000 *plus*

Jetzt auch 3-fach-Verglasung bis 50 mm im Dachbereich möglich!



Systemschnitt und isolierte Stütze Serie 1000 plus

ISO 9001 DNV REGISTERED

MITGLIED IM BUNDESVERBAND WINTERGARTEN E.V.

SCHILLING . . . zeigt Profil

Schilling GmbH
Holderstrasse 12-18 · D-26629 Großefehn
Telefon: 04943/91 00-0 · Fax: 04943/91 00-20
info@schilling-gmbh.com · www.schilling-wintergarten.de

Einfamilienhaus, Lüftenberge:

Charmantes Holz schützt vor starken Windböen

Der Name ist Programm: Wer am Lüftenberg in Hanglage lebt, hat mit ständigen Winden zu kämpfen. Das hell türkisfarbene Schwedenhaus der Familie Fischer erinnert mit seiner Holzständer-Bauweise an die Kinderbuchreihe Bullerbü von Astrid Lindgren. Besonders dann, wenn die beiden sieben- und neunjährigen Mädchen lesend im Schneidersitz auf der windumfegten Terrasse sitzen, kichern und nebenbei Seifenblasen in die Luft pusten. So schön der Ausblick auf den Obstbaum reichen Garten ist, fehlte den Fischers beim Entspannen auf der Terrasse ein effektiver Windschutz. Die vorhandene Markise konnte das nicht leisten. So entschloss sich das Bauherrenpaar der ständigen Zugluft den Garaus zu machen und entschied sich für ein Terrassendach von Solarlux.



Das Terrassendach passt sich harmonisch an das türkisfarbene Schwedenhaus an.

Solarlux (3)

Seit zwölf Jahren lebt die Familie in dem 160 Quadratmeter großen Haus auf dem 620 Quadratmeter großen Grundstück. Jahr für Jahr konnten sie die Witterung im schwäbischen Landkreis, unweit von Augsburg, klarer einschätzen: Ständige Westwinde beeinträchtigten das Entspannen auf der Terrasse. Im Jahr 2010 waren sich der Arzt und die Medizinisch-Technische Angestellte über das Bauvorhaben einig: Die Terrasse braucht einen seitlichen Windschutz, der Terrassencharakter sollte aber beibehalten werden.

Sie schauten sich drei Angebote von ortsnahen Anbietern an und trugen allen ihre Bauidee vor. Einer von ihnen war der zertifizierte Aktiv-Partner von Solarlux, das Unternehmen Akzent-Wintergarten in Horgau. „Mit ihm führten wir die intensivsten Gespräche. Das Fachwissen und das konkrete Eingehen des Beraters auf unser Bauvorhaben beeindruckten uns von Anfang an. Wir fühlten uns einfach gut aufgehoben“, berichtet Ute Fischer.

Harmonische Lösung

Das Bauherrenpaar achtete bei der Terrassenüberdachung insbesondere auf die Harmonie mit dem Schwedenholzhaus. So stand von vornherein fest, dass die Konstruktion aus natürlichen Materialien bestehen sollte, ohne pflegeintensiv zu sein. Außerdem wünschten sie sich einen starken seitlichen Schutz gegen die Winde, nach Möglichkeit in rahmenloser Bauweise. Der Fachberater visualisierte mehrere Möglichkeiten. Die Wahl fiel schnell auf das Terrassendachsystem SDL Aura von Solarlux – eine Materialkombination aus Holz und Aluminium mit speziell längst verleimtem Schichtholz, das absolut stabil ist. „Diese Lösung passte haargenau zu unseren Vorstellungen“, so die Bauherrin.

Bei der Wahl des Holzes entschied sich die Familie für das hochwertig verarbeitete Fichtenholz, das im Dachinneren eine warme Behaglichkeit ausstrahlt. Es ist mit umweltfreundlichen Lacken auf Wasserbasis behandelt und garantiert eine lange Lebensdauer. Auf der Außenseite wird das Holz durch Aluminium-Deckschalen gegen Witterung geschützt.

Windschutz

Als effektiven Windschutz entschieden sich die Fischers für eine seitliche Vergla-



Durch den eleganten Windschutz kann man nun windgeschützt den Ausblick genießen.

sung. Sie wollten bewusst keine Frontverglasung, da es zum einen auf der Terrasse hauptsächlich seitlich zog und zum anderen der Terrassencharakter erhalten bleiben sollte. So fiel die Entscheidung auf die rahmenlose Variante des Schiebe-Dreh-Systems SL 25 von Solarlux mit je drei Glaselementen auf jeder Seite. Diese Ganzglas-Optik lässt einen ungehinderten Blick ins Freie zu. Die einzelnen Glaselemente lassen sich nach Belieben ganz oder teilweise zur Seite schieben und auffalten sowie genau dort schließen, wo Zugluft ein gemütliches Verweilen stört. Schließt man die Glaselemente komplett, entsteht im Handumdrehen ein behaglicher „Wohlfühlort", der nahezu allen Wetterkapriolen trotzt. Sobald die Sonne wieder scheint oder es windstill geworden ist, wird die Verglasung mit wenigen Handgriffen geöffnet und seitlich „geparkt".

Rundum zufrieden

Bei den Fischers ist heute ein Drittel der Terrasse überdacht. „Die Montage verlief sauber und absolut reibungslos", sagt die Bauherrin. Als Beschattungslösung wählten sie eine außenliegende Markise.
Die vierköpfige Familie nützt ihre neue Terrassenüberdachung aus Glas mit seitlichem Windschutz von März bis Oktober täglich. Im Winter wird sogar im Anbau gegrillt. Im Frühling und Sommer isst man dort zu Mittag, feiert Kinderfeste, speist mit Freunden und die beiden Töchter machen ihre Hausaufgaben oder pusten Seifenblasen in die Luft.

➲ www.solarlux.de



Durch den seitlichen Windschutz wird der Wind reduziert. Zugluft kann nicht mehr entstehen.



TEBAU®
Wintergärten · Vordächer

Mehr Raum – mehr Freiheit

Entkommen Sie dem Alltagsstress und lassen Sie den Wintergarten zu Ihrem persönlichen Ruheort werden. Verbringen Sie schöne Momente in einer entspannten Atmosphäre. Helligkeit und optimale Nutzung natürlicher Energien bringen zusätzlich mehr Lebensqualität.

- Individualität und Design
- Komfort und Lebensqualität
- Raum und Freiheit
- Licht und Wärme





TEBAU – Eine Marke der
al bohn Fenster-Systeme GmbH
In der Au 14-16 • 74889 Sinsheim
Tel.: 07261/687-01 • Fax: 07261/1050
E-Mail: info@albohn.de

MITGLIED IM BUNDESVERBAND WINTERGARTEN e.V.

www.albohn.de

Romantik Hotel Walhalla, Osnabrück:

Ganzjährige Gastronomie mit Wintergarten

Altstadtambiente in Osnabrück: Schmale verwinkelte Gassen mit Kopfsteinpflaster, die gotische St. Marienkirche, das senffarbene spätgotische Rathaus und der Marktplatz. Vis à vis des Platzes steht ein Fachwerkhaus aus dem Jahre 1616, das 4 Sterne-Romantikhotel Walhalla. Im Jahr 2008 erhielt das Hotel einen modernen Wintergarten. Mit diesem 75 Quadratmeter großen Glasanbau von Solarlux, Premiumanbieter für Verglasungslösungen, realisierte die Hoteldirektion gleich zwei Wünsche: Eine ganzjährige Gastronomie und einen zweiten Zugang zum Hotel.



Solarlux

Bei zu intensiver Sonneneinstrahlung erhält das großzügige Restaurant Schatten durch zwei außenliegende Markisen.

Andreas Bernard, Geschäftsführer des Hotels, wollte den bestehenden Biergarten durch ein Terrassendach witterungsfest gestalten und durch den Anbau eines Wintergartens einen lichtdurchfluteten neuen Raum realisieren, um Gestaltungsspielraum und Platz für die sogenannte „David Lounge“ mit Bar- und Restaurantbetrieb zu schaffen. Mit diesen Plänen und Wünschen beauftragte die Hotelleitung das Architekturbüro Planconcept in Osnabrück und das ortsansässige Unternehmen Solarlux für die Montage des Wintergartens und des vorgelagerten Terrassendachs.

Das System

Aus dem vielfältigen Angebot des Markenherstellers Solarlux entschied man sich für eine Design-Linie – das wärmegedämmte Wintergarten-Dachsystem SDL Akzent plus aus Aluminium. Seine filigranen Profile mit außenliegender Statik sorgen für eine lichtdurchflutete Eleganz, Transparenz und Leichtigkeit. In der Innenansicht charakterisiert das Dach eine ebene Fläche, wodurch die lichte Raumhöhe im Restaurant- und Barbereich voll ausgenutzt werden kann.

Aufgrund der Modulbauweise des Wintergartens ließ sich der senkrechte Bereich mit den wärmegedämmten Glas-Faltwänden vom Typ SL 80, bestehend aus fünf Glaselementen, ergänzen. Ausgestattet mit einer patentierten Beschlag-Technik und hochwertigen Edelstahl-Laufwagen ist die Verglasungslösung äußerst leichtgängig und variabel. Die Glaselemente lassen sich auf ein Minimum zusammenfalten, ganz oder nur teilweise öffnen und in jeder beliebigen Position arretieren. Durch das komplette zur Seite Falten der flexiblen Glas-Faltwand lassen sich maximale Raumöffnungen verwirklichen, die einen ungehinderten Blick in den Biergarten erlauben. Die in den Boden eingelassene Führungsschiene verwirklichen einen barrierefreien Übergang. Bei plötzlichem Wetterumschwung kann die gesamte Fensterfront sekundenschnell und kinderleicht wieder geschlossen werden. Eine zwei-flügelige Automatiktür, die direkt neben der Glas-Faltwand im Wintergarten platziert wurde, sorgt für einen direkten Zugang zum Hotel und somit für ein schnelles Einchecken der Gäste.

Die Frischluftversorgung im neuen Glasanbau wird durch vier motorisch betriebene Dachfenster gewährleistet. Zwei außenliegende Markisen spenden bei intensiven Sonnenstunden den notwendigen Schatten. Die in den Dachsparren integrierten Strahler leuchten den Raum angenehm aus und inszenieren in den Abendstunden eine romantische Stimmung.

➲ www.solarlux.de

„Domaine du Parc“, Luxemburg:

Funktionalität vereint mit Ästhetik

In der Nähe der Stadt Luxemburg in exponierter Lage entsteht derzeit die „Domaine du Parc“, eine Wohnanlage mit überwiegend Mehrfamilienhäusern. Der belgische Bauherr, die Vizzion Europe s.a., vereint in diesem Projekt höchste architektonische Ansprüche mit Funktionalität. Hautau setzt hier mit dem Abstell-Schiebe-System Hautau Atrium SP komfort neue Akzente beim Lüften und als perfekte Beschlaglösung für Balkon- und Terrassentüren.

In Bofferdange in Luxemburg liegt das Wohnprojekt in urbaner Lage und dennoch idyllisch mitten in der Natur. Die Gebäude fügen sich harmonisch in die malerische Umgebung des Alzette-Tals ein. In der ersten der beiden Bauphasen entstehen zurzeit acht von insgesamt zwanzig Gebäuden mit repräsentativen Wohnungen, Geschäften, Büroräumen und Tiefgaragen. Das Projekt verbindet moderne Architektur und ökologische Nachhaltigkeit. Das außergewöhnlich attraktive und exquisite Ambiente setzt sich im Inneren der Gebäude fort. Die Bewohner genießen ein ruhiges Wohnen und Arbeiten in behaglichen und lichtdurchfluteten Räumen. Große Fenstertüren ermöglichen einen großzügigen Durchgang auf Balkone und Terrassen.

Hautau



Die Gebäude fügen sich harmonisch in die malerische Umgebung des Alzette-Tals ein.

Einzigartiger Komforteinzug

Hautau lieferte den passenden Beschlag, der keine Wünsche offenlässt. Der Hautau Atrium SP komfort macht zukünftig im „Domaine du Parc“ das Lüften einfacher, komfortabler und sicherer. Dank des Komfort-Soft-Einzugs sorgt das System für eine kinderleichte intuitive Bedienbarkeit der großen Türelemente aus Holz. Jeder, ob groß oder klein, kann problemlos und ohne Kraftaufwand die Fenstertüren öffnen und schließen. Eine Gebrauchsanweisung ist überflüssig, Fehlbedienungen sind auch bei wechselnden Nutzern ausgeschlossen. Das erhöht die Langlebigkeit und spart dadurch unnötige Folgekosten. Das freut Bewohner wie Hersteller gleichermaßen. Mit nur einer Griffdrehung wird der Türflügel entriegelt, geöffnet und bequem in die Schiebestellung bewegt. Dabei wird die aufgewandte Energie gespeichert und sorgt beim Schließen dank des Komfort-Einzuges für eine sanften und fast geräuschlosen Einzug des Flügels in die Rahmenöffnung, ohne zu verriegeln. Ebenso einfach und leichtgängig ist das Aufschieben von außen möglich. Ein Aussperren in der Schiebestellung wird dadurch vermieden.

Spaltlüftung

Die Einbruch hemmende Spaltlüftung trägt zu noch mehr Wohnqualität und Sicherheit bei. Der gefürchtete Schimmelpilz hat keine Chance mehr. So erfolgt ein permanenter Luftaustausch ringsum über sämtliche Flügelkanten und trägt zum gesunden Wohnklima bei. Im Gegensatz zum Kippflügel ist die Spaltlüftungsstellung jedoch von außen nicht erkennbar und lädt potentielle Gelegenheitseinbrecher erst gar nicht ein.
Bei gleichzeitiger Berufstätigkeit aller Familienmitglieder, wie es in Zeiten des demografischen Wandels immer häufiger vorkommt, ein unschätzbarer Vorteil. Im besonders luxuriösem Wohnambiente des „Domaine du Parc“ ist dies ein wichtiger Sicherheitsaspekt.

Komfort wird allen Ansprüchen gerecht

Das System übertrifft sämtliche Vorteile herkömmlicher Schiebe-Beschlag-Systeme. Die Nutzerfreundlichkeit ist einmalig und bietet ein hohes Maß an Komfort und Sicherheit. Die Vorzüge überzeugten gleichermaßen die Planer und Bauherren des „Domaine du Parc“ im Großherzogtum Luxemburg.
So hat die neue wegweisende Beschlagtechnik des niedersächsischen Beschlagherstellers in diesem außergewöhnlichen und luxuriösen Wohnobjekt Einzug gehalten.

➲ www.hautau.de

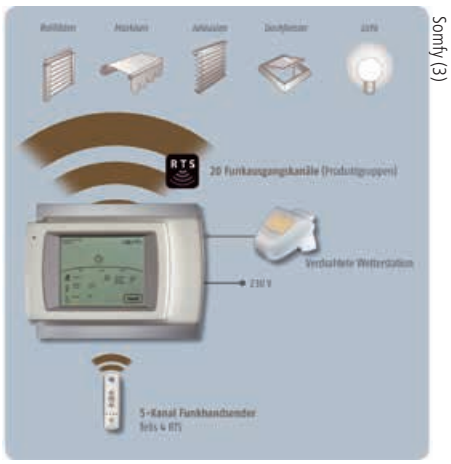
Touchscreen-Funksteuerung

Wintergärten sind durch ihren hohen Verglasungsanteil und dem unmittelbaren Kontakt zur äußeren Umgebung den Witterungen besonders stark ausgesetzt. Das belastet bisweilen Bewohner und Materialien. Automatisch gesteuerte Funktechnik trägt dazu bei, dass Behänge und Einrichtung geschützt werden und der Nutzer immer optimale Raumverhältnisse vorfindet. Außerdem kann sie problemlos ohne Kabel zu verlegen nachgerüstet werden.



Das Touchscreen-Funkssystem besteht aus Steuerzentrale mit Display, Wetterstation und Fünfkanal-Funkhandsender.

Sonne, Wind und Feuchtigkeit sind entscheidende Faktoren, die Wohl und Wehe im Wintergarten bestimmen. Dabei sind viele unterschiedliche Aspekte wie Energieeinsparung, Luftqualität, Kühlung, Hitzeschutz, Frostschutz oder Sichtschutz zu beachten. Das kann nur eine automatische Steuerung effizient meistern.
Hier kommt die Touchscreen-Funksteuerung Meteolis RTS von Somfy ins Spiel. Das System besteht aus Steuerzentrale mit Display, Fünfkanal-Funkhandsender und Wetterstation. Letztere erfasst Daten von Außentemperatur, Helligkeit, Windstärke, Regen und Uhrzeit. Diese Werte werden an die Zentrale weitergegeben, dort verarbeitet, mit den gespeicherten Schwellenwerten verglichen und in Form von RTS-Funkbefehlen an die angebundenen Aktoren wie Rollläden, Sonnenschutz, Fenster oder Licht, weitergegeben. Eine intelligente Steuerung des Wintergartens in der kalten Jahreszeit könnte dann zum Beispiel wie folgt aussehen: Meteolis RTS fährt bei Sonnenschein Außenjalousie, Rollladen, Markise oder Innensonnenschutz erst dann in eine Beschattungsschutzposition, wenn eine vorher definierte Innentemperatur durch Nutzung der solaren Energie erreicht wird. Droht diese Temperatur abzusinken, schaltet das System selbsttätig die durch einen Relaisausgang angeschlossene Heizung ein. So lassen sich optimiertes Raumklima und Verringerung von Heizkosten perfekt verbinden. Im Sommer fährt Meteolis den Sonnenschutz automatisch zu, öffnet die Fenster oder aktiviert die Lüftung. So werden Hitzestaus vermieden und Pflanzen sowie Mobiliar vor der UV-Strahlung geschützt.



Somfy (3)

Wetterdaten werden von der Sensorstation erfasst und an die zentrale Steuereinheit übermittelt. Sie verarbeitet den Input und gibt entsprechende Funkbefehle an die angebundenen Aktoren weiter.

Superhirn mit Funktionsvielfalt

Ein anderes technisches Highlight von Meteolis RTS ist die integrierte Sonnenstandsverfolgung. Sie gewährleistet, dass immer nur jene Fassadenteile verschattet werden, durch die tatsächlich Sonnenlicht eindringt. Alle anderen Behänge bleiben oben. So fällt genug natürliches Licht ins Innere und die Nutzer sparen Energiekosten für Beleuchtungskörper. Weitere Beispiele für die vielfältigen Funktionsmöglichkeiten sind die integrierte Zeitschaltur sowie Frost- und Witterungsschutz. Dabei schließen beispielsweise alle Fenster automatisch bei starkem Wind oder Niederschlag.



Programmierung und manuelle Steuerung sind bequem über das leicht verständliche Display der Zentraleinheit des Systems möglich.

Einfach zu handhabende Zentraleinheit

Das Display der Steuerzentrale ist selbsterklärend, die Menüführung spielend zu bedienen. Dadurch hat der Nutzer keine Probleme, eine Vielzahl von Aktoren und Sensoren sinnvoll und effektiv miteinander zu verknüpfen. Hier können Sensorik-Schwellenwerte eingestellt, Funkausgangskanäle benannt und bedient sowie die Automatik mit einem Handgriff ein- und ausgeschaltet werden. Insgesamt stehen zwölf Funkeingangskanäle zur Verfügung. Diesen können maximal 20 Funkausgangskanälen zugeordnet werden, um Gruppen von unterschiedlichen Aktoren (zum Beispiel Rollläden, Außenjalousien, Licht) zu bilden.
Ergänzt wird das Wanddisplay durch einen Fünfkanal-Funkhandsender, mit dem Befehle bequem vom Sofa oder Sessel vorgenommen werden können. Da die Steuerung per Funk erfolgt und keine Kabel verlegt werden müssen, lässt sich auch der nachträgliche Einbau leicht realisieren. Bereits vorhandene RTS-gesteuerte Antriebe und Empfänger von Somfy können problemlos in das System eingebunden werden. ➲ www.somfy.de

Für den Winter gewappnet

Im Winter lassen Sonneneinstrahlung und Wärmeabstrahlung des Wintergartens aufliegenden Schnee schmelzen. An schattigen und kälteren Stellen des Baukörpers vereist das Schmelzwasser schnell und staut so Abflüsse an. Die physikalische Eigenschaft des Eises, sich bei sinkenden Temperaturen auszudehnen führt dazu, dass es an Schäden an Dachrinnen und Fallrohren kommen kann. Zudem kann rückgestautes Schmelzwasser an Bereiche gelangen, die trocken gehalten werden müssen, was Schimmelschäden mit sich bringen kann. Im schlimmsten Fall werden die gesamte Wintergartenkonstruktion und das Hauptgebäude selbst dadurch schwer geschädigt. Zusätzliche Gefahr droht durch das mögliche Herabfallen von Eiszapfen, die sich am Gebäude gebildet haben könnten.

Dynatherm bietet für diese Problematik ein Lösungssystem: Das DynaGuard-Frostschutzsystem hält sowohl Regenrinnen als auch Fallrohre zuverlässig frei von Schnee und Eis. Das elektrische, selbst regulierende Heizband EisEx..SB wird längs in der Rinne verlegt und in einem Stück sowohl in der Rinne als auch im Fallrohr platziert. Es kann an jeder beliebigen Stelle gekürzt oder verlängert werden. Eine spezielle, stromdurchlässige Kunststoff-Matrix unterbricht bei steigender Temperatur die Strompfade, da sich die Kunststoffmoleküle ausdehnen. Je höher die Temperatur steigt, umso geringer wird der Stromfluss und die Leistung sinkt entsprechend. Diese Selbstregelung ermöglicht deutliche Energieeinsparungen und verhindert zudem Überhitzungen, selbst wenn sich die Heizbänder kreuzen oder zu nahe beieinander liegen sollten.

Komponenten

Das mechanisch sehr stabile Heizkabel eignet sich vorzugsweise zum Frostschutz von Dachrinnen, Fallrohren und Wasserleitungen. Durch die selbstregelnden Eigenschaften hat das Heizband eine große Leistungsbandbreite. Die wärmeabgebende Heizleistung beträgt bei 5°C ca.17 bzw. 23 Watt/lfm, in Eiswasser jedoch 36/40 Watt/lfm. Durch die temperaturabhängige Leistungsabgabe ergibt sich eine witterungsabhängige Energieeinsparung.
Die Profile des Systems sind für die Heizband-Zuführung und für den Knickschutz vorgesehen. Sie bestehen aus rostfreien (VA) Stahl und werden zum einen für die Zuführung des Heizbandes in die Rinne benötigt und zum anderen für den Knick- und Scheuerschutz, wenn das Heizband in ein Fallrohr ein- und wieder ausgeführt wird. Die Befestigung erfolgt mittels UV-stabilen Kabelbindern.
Die Frostschutzsteuerung besteht aus der elektronischen Auswerteeinheit die am besten mit Dübeln an einer Außenwand befestigt wird. Der Nutzer kann hier die verschiedenen Temperatureinstellungen vornehmen, wann die Heizung einschalten soll. Der Regler wird mit dem vorkonfektionierten Stecker mit einer Netzsteckdose verbunden, das Heizband wird einfach mittels Stecker in die Ausgangskupplung gesteckt.
Die Personenschutzeinheit kann optional mitbestellt werden. Sie wird immer dann benötigt, wenn die vorhandene Netzsteckdose, über die die Rinnenheizung versorgt werden soll, nicht mit einem FI-Schutzschalter RCD abgesichert ist. Der Personenschutz MGPG16 wird einfach zwischen Regler und der Netzsteckdose mittels Stecker eingebunden.

➲ www.dynatherm.de

Dynatherm



KONSTRUIEREN & KALKULIEREN MIT PROFIL

Zeitsparende Wintergartenplanung
mit Zuschnitt und Statik



KKP

- 3D Zeichnungen
- Statik
- Kalkulation
- Materialermittlung
- Bestelllisten
- Zuschnitt
- BAZ - Daten

Soft-Ing. team

Theener Straße 62 - 26624 Südbrookmerland
Telefon: +49 (0) 4942-205800 - Fax: +49 (0) 4942-2058010
www.kkp-team.de - info@kkp-team.de

Filigrane Schiebeverglasungen für Balkone und Terrassen

Für eine verlängerte Terrassen- und Balkonsaison sowie als Witterungsschutz hat Foppe Metallbaumodule die Schiebeverglasung Vidrios entwickelt – ein hochvariables System, mit dem sich überdachte Außenbereiche auf einfache und ansprechende Weise schließen lassen. Die Stärken des Systems sind kurze Lieferzeiten, eine einfache Montage und vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten.

Optimal abgestimmt auf die bewährten Terrassendächer des Unternehmens bietet die neu ins Produktsortiment aufgenommene Vidrios-Schiebeverglasung zusätzliche Optionen bei der Terrassenverglasung. Die stehenden Verglasungen können über eine Länge von acht Metern und eine Höhe von bis zu drei Metern großzügig geöffnet werden. Die verschiebbaren Elemente bewegen sich auf hochwertigen, kugelgelagerten Laufrollen in den zwei- oder vierspurigen Schienen. Sie gewährleisten einen leichtgängigen Lauf.



Foppe / Vidrios Fassadentechnik GmbH (2)

Das Unternehmen hat eine filigrane Schiebeverglasungen für Terrassenüberdachungen entwickelt.

Das asymmetrische, in der Grundfläche leicht nach außen geneigte Aluminiumprofil, wird über Querbohrungen sicher nach außen entwässert. Zusätzlich kann ein Wasserblech unter die Laufschiene montiert werden. Die obere Laufschiene wird über Schrauben direkt am Gebäude befestigt. Ein optional lieferbares Profil ermöglicht es, Bautoleranzen auszugleichen. Seitliche Profile dichten die Terrassenverglasung zur Wand hin ab und ermöglichen zudem über Schließzylinder die Verriegelung der Schiebeelemente.
Die Glasscheiben sind ringsherum in Aluminiumrahmen gefasst und als kalte Konstruktion ausgeführt – standardmäßig mit 4 Millimeter Float-Glas. Auch andere Glasarten wie etwa ESG, VSG oder ESG-Sonnenschutz sind lieferbar. Die einzelnen Schiebeelemente werden in Breiten von 700 bis 1200 Millimeter und Höhen bis zu 3000 Millimeter angeboten. Die Scheiben sind mit Scheibengummi regendicht in den Rahmen eingesetzt, Bürsten dichten die Vertikalstöße zuverlässig winddicht ab. Neben RAL-Standardfarben und den Eloxaltönen E6/EV1 sind auf Wunsch auch Sonderbeschichtungen möglich.

Ecklösungen

Bei den Ecklösungen bietet die Verglasung drei Alternativen. Standardmäßig wird für eine Eckausbildung eine offene oder feste Eckstütze eingesetzt. Die sogenannte offene Ecke lässt eine komplette Öffnung der Verglasung zu, indem zwei Schiebeelemente über ein Sonderprofil ineinander greifen. Die „feste Eckstütze" hingegen ermöglicht die Öffnung der Verglasung zu beiden Seiten hin – parallel und gesondert voneinander. Besondere Gestaltungsmöglichkeiten bietet die Rundecke: Durch die flexible Einstellung der Gradzahl erlaubt sie eine individuelle Ausformung der Eckkonstruktionen.



Die Systemverglasung gibt es auch für Balkone.

Für Balkone

Die Vidrios-Systemverglasung bietet Foppe Metallbaumodule auch für Balkone an. Die für diesen Einsatzbereich rahmenlos ausgeführten Schiebe-Drehelemente mit hängenden Scheiben werden aus 6 bzw. 8 Millimeter dickem ESG-H-Glas gefertigt. Die Flügelaufteilung und Schieberichtung der Verglasung ist frei wählbar. Die einzelnen Glaselemente können über die gesamte Front – auch über Eck – zu einem kompakten Paket an einer Balkonseite zusammengeschoben werden – so wird eine besonders weite Öffnung erreicht. Bautoleranzen werden über ein Höhenausgleichsprofil an der Oberseite der Verglasung aufgefangen. Plissees, die an der Innenseite der Scheiben angebracht werden können, vermindern die Sonneneinstrahlung.
Die Vidrios-Terrassen- und Balkonverglasungen werden in montagefertigen Systemkomponenten geliefert. Sie schaffen das ganze Jahr über einen größeren Wohnraum, dienen als Wärmepuffer und sorgen für einen schallgedämmten Bereich (12 – 15 dB). Gleichzeitig bietet die Verglasung einen erhöhten Einbruchschutz.

➲ www.foppe.de

Vollautomatisches, gutes Raumklima

Frische Luft fördert das Wohlbefinden. Das gilt für den Spaziergang genauso, wie für den Aufenthalt in Wohnung oder Büro. Für den schnellen Luftaustausch im Haus, der auch überschüssige Luftfeuchtigkeit verschwinden lässt, sorgen moderne Fenster: Sie machen mit einem kurzen Griff zum Griff dem alten „Mief" den Garaus und verwandeln so die eigenen vier Wände in wenigen Minuten wieder zu einer Wohlfühloase. „Noch einfacher geht das Lüften mit automatisierten Elementen: Dann genügt ein Knopfdruck oder eine vorherige Programmierung und die natürliche Lüftung des Gebäudes ist sichergestellt", erklärt der Geschäftsführer des Verbandes Fenster + Fassade (VFF), Ulrich Tschorn.

Die Möglichkeiten der automatisierten Lüftung, bei der sich Fenster und Fenstertüren bedarfsgesteuert öffnen und schließen, sind vielfältig: Sie reichen vom Lüften per Tastatur über eine Zeitsteuerung, das Mobiltelefon oder eine Fernbedienung bis hin zur Bedienung von Fenstern und Türen über einen komfortablen Touch-Screen.



Die Möglichkeiten der automatisierten Lüftung sind vielfältig.

VFF/Hautau

Spezielle Systeme für jeden Anspruch

„Für jeden Anspruch und jeden Geldbeutel gibt es spezielle Systeme, die das Lüften im Haus zu einer kinderleichten Angelegenheit machen. Wer maximalen Komfort sucht, kann dabei auf High-End Lösungen wie intelligente Steuerungen zurückgreifen. Diese stellen eine natürliche Lüftung sicher, indem sie die Temperatur, die Luftfeuchtigkeit oder den aktuellen CO_2-Gehalt der Luft messen und die Fenster passend dazu öffnen und schließen", weiß Tschorn. Gut geeignet für den Hausgebrauch sind Lösungen, die über eine zentrale Steuerung laufen und sämtliche benötigten Funktionen der Gebäudetechnik intelligent miteinander vernetzen. Diese stellen zum Beispiel sicher, dass alle Fenster gemeinsam geschlossen werden können und bei längerem Verlassen des Hauses eine Anwesenheitssimulation gestartet wird. „Damit gehört ein vergessenes, gekipptes Fenster der Vergangenheit an und das Haus wird vor Einbruch gesichert."



VFF/Schüco

Mit den richtigen Systemen ist das richtige Lüften kein Problem.

Zusätzliche Ersparnis

Systeme, die beim Fensteröffnen gleichzeitig die Heizung herunterregeln, runden das Automationspaket für Privat- und Geschäftshäuser ab. „Da Heizungsanlagen in der Regel etwas langsamer reagieren – das gilt besonders für die Fußbodenheizung, die nur langsam abkühlt – macht im Falle einer kombinierten Steuerung von Fenstern und Heizung eine zeitversetzte Programmierung Sinn. Das heißt: Erst geht die Heizung aus, dann die Fenster auf. Das spart zusätzlich Energie und damit Geld", bekräftigt Tschorn. Alternativ dazu gibt es elektromechanische, ventilatorische Fensterlüfter mit Wärmerückgewinnung. Sie sind mit einer entsprechenden Steuerung ausgestattet und können über dem Fenster, darunter oder an der Seite angebracht werden. Auch eine im Fensterprofil integrierte Lösung ist machbar. Die Leistung sollte sich dabei immer an dem zu erwartenden Feuchtigkeitsaufkommen orientieren: In der Küche und im Bad fällt erfahrungsgemäß mehr feuchte Luft an, als im Wohnzimmer. Auch diese Systeme können mit der Heizung kombiniert werden, so dass diese beim Lüften heruntergeregelt wird.

➲ www.window.de

Bedachtes Wohlfühlambiente

Gemütliche Zeiten auf der Terrasse sorgen für Entspannung und Ruhe. Um bei jedem Wetter Freiluft und transparente Aussichten zu genießen, stellen Glasschiebedächer eine vorteilhafte Kombination dar. Mit dem Pergola-Glasschiebedach Vitello-Flex bietet die Joka System GmbH ein einzigartiges Schiebedach für Terrassen, Sommergärten und Balkone. Auf Basis der patentierten Schiebe-Technik hat Joka das Pergola-Glasschiebedach weiterentwickelt und für den deutsch-europäischen Markt modifiziert. Das gesamte System ist gegen jegliche Einwirkungen von Wasser abgedichtet.

„Über flexibel bewegliche Einzelelemente öffnen Nutzer das gesamte Dach oder nur Teile. So genießen Kunden Sonne und Frischluft, ohne dabei auf Regenschutz zu verzichten. Unsere patentierten Dichtungsschienen halten Vitello-Flex schlagregendicht“, erklärt Jochim Kalbfleisch, Geschäftsführer der Joka System GmbH. Stützen- und Dachprofile bestehen aus Aluminium. Aufgrund geprüfter Statik hält Vitello-Flex hohen Lasten, wie zum Beispiel Schnee, stand. In den Dachprofilen sind einzelne Laufschienen eingelassen, in denen die Glaselemente bewegt werden.

Jeweils vier Elemente liegen zwischen zwei Dachstreben. Eine Teleskopstange ermöglicht ein unkompliziertes Öffnen und Schließen. Elegantes Design und Liebe zum Detail zeichnen das Qualitätssystem aus. Diverse Dachformen und Glassorten stehen Kunden zur Auswahl. Damit stimmt der Delmenhorster Hersteller jedes System auf individuelle Kundenwünsche ab. Auch unterschiedliche Farben sind möglich. Vitello-Flex ist sowohl im privaten als auch im gewerblichen Bereich einsetzbar. Ausgewählte Materialien und hochwertige Herstellung am Unternehmensstandort Delmenhorst sorgen für eine lange Lebensdauer von Vitello-Flex.



Joka

Elegantes Design und Liebe zum Detail zeichnen das Qualitätssystem aus.

➲ www.joka-system.de

Den Durchblick behalten

Wohnräume mit großen Fensterfronten und Wintergärten kombinieren eine behagliche Atmosphäre mit freiem Blick in die Natur. Allerdings werden sehnsüchtige Blicke nach draußen oft von Schmutzspuren getrübt, die im Sonnenlicht sofort sichtbar werden. Je nach Konstruktion ist die Reinigung dann ein mühseliges Unterfangen. Außerdem können sich großzügig verglaste Räume bei starker Sonneneinstrahlung stark erhitzen.

Abhilfe schafft beispielsweise Bioclean-Glas mit Selbstreinigungsfunktion, das zudem problemlos mit einer zusätzlichen Sonnenschutzbeschichtung kombiniert werden kann. Eine spezielle Beschichtung auf der Außenseite der Scheibe zersetzt anfallenden Schmutz mithilfe der Sonneneinstrahlung. Durch Regen oder Spritzwasser werden die Schmutzreste dann einfach und ohne störende Schlieren weggespült. So ist eine Reinigung der Fenster viel seltener notwendig.

Moderne Sonnenschutzgläser können zudem die Aufheizung von Innenräumen deutlich senken, so dass die Raumtemperatur zum Beispiel nur 24 statt 27 Grad Celsius beträgt. So bleibt das Raumklima auch an heißen Tagen angenehm. Die Mehrkosten für die Sonnenschutzbeschichtung sind dabei geringer als der Kauf eines Kühlungssystems.

➲ www.saint-gobain-glass.com



Saint-Gobain Glass Deutschland/Olaf Rohl

Mit Gläsern mit Selbstreinigungsfunktion wird der Sonnenschein zum Vergnügen.

Sonne statt Kabel

Mit der Entwicklung des ersten solarbetriebenen und vom Stromnetz unabhängigen Kettenantriebs Ventic-Solar aus dem Hause D+H Mechatronic AG können Wohndach- und Wintergartenfenster jetzt energieautark betätigt werden. Die Nutzung modernster, energiesparender Solartechnik bringt auch praktischen Handlingkomfort mit sich: Aufwendige Verkabelungs- und Montagearbeiten entfallen, damit ist eine einfache Nachrüstung im privaten Wohn- und Arbeitsbereich möglich.

Da das aufklappbare Solarpanel direkt am Antrieb aufgesetzt ist, entfallen Montage- und Verkabelungskosten zwischen Solarmodulen und Antrieben. Das bewegliche Panel muss lediglich zur Sonne ausgerichtet werden, dann speichern die im Antrieb integrierten, leistungsstarken Akkumulatoren die Energie für einen leisen und zuverlässigen Lüftungsbetrieb – dank effektivem Energiemanagement auch in lichtarmen Zeiten. Gesteuert wird der aus hochwertigen Materialien gefertigte Ventic-Solar via Funkfernbedienung mit sicherer AES/128bit Funkverschlüsselung gegen Einbruch.

Wer bislang wegen der Verkabelungsarbeiten auf den Komfort elektromotorisch betriebener Antriebe verzichtet hat, wird sich über die ökologisch und ökonomisch sinnvolle Innovation freuen. Egal ob Wohndach- oder Fassadenfenster: Der Ventic-Solar macht das Montieren und Nachrüsten einfach. Das schlanke, monokristalline Solarpanel passt sich optisch allen Fensterlösungen optimal an und empfiehlt sich auch für den Einsatz in Wintergärten. Erhältlich ist der ca. 380 x 44 x 65 Millimeter große Fensterantrieb in verschiedenen Farbnuancen, u.a. in weiß, silbergrau und schwarz.



D+H Mechatronic AG

Mit dem solarbetriebenen Kettenantrieb können Fenster jetzt ohne Verkabelung per Funkfernbedienung betrieben werden.

➲ www.dh-partner.com



SUPPORT. GARANTIERT.

Wintergärten von Solarlux stehen seit jeher für anspruchsvolles Design, filigrane Profile, ausgereifte Technik mit langer Lebensdauer sowie eine hochwertige Materialauswahl. Wenn Sie dazu noch eine einfache Montage sowie einen hohen Vorfertigungsgrad erwarten, sind wir der richtige Partner für Ihren Fachbetrieb. Unser exklusiver Rundum-Service vom Entwurf bis zur Ausführungsplanung wird auch Ihre Kunden begeistern – garantiert.

SOLARLUX Aluminium Systeme GmbH | Fon +49 5402 400 0 | vertrieb@solarlux.de | www.solarlux.de

SOLARLUX®
Glas in Bewegung

Licht rein, Hitze raus

Oft ist das schlechte Raumklima schuld daran, dass sich die Menschen an heißen Sommertagen nicht wohl in ihrer Haut fühlen. Eine Raumtemperatur von 21 Grad Celsius ist ideal für eine Tätigkeit im Büro, 16 bis 18 Grad sind gute Voraussetzungen für eine entspannende Nachtruhe. Doch wenn die Klimaanlage nicht auf Hochtouren laufen und damit die Energiekosten in die Höhe treiben soll, kann die Raumtemperatur im Hochsommer nur mit einem adäquaten Sonnenschutz für die Fenster oder auch den Wintergarten auf konstant niedrigem Niveau gehalten werden.



Schanz

Zeitgemäße Beschattungslösungen passen sich jeglicher Fenster- und Wintergartenform mühelos an.

Eine clevere Lösung bieten beispielsweise die Beschattungslösungen mit Lichtschienen von Schanz. Die löchrige Struktur der Modelle Select Profile lässt auch bei geschlossenem Rollladen noch natürliches Licht wie durch ein Sieb in das Zimmer einfallen, ohne dabei die Raumtemperatur gravierend zu erhöhen. Die nach Maß angefertigten Rollläden sind vielseitig einsetzbar, denn sie machen jegliche Fensterform mit. Die Schrägrollläden passen sich problemlos allen möglichen Winkeln und Neigungen an. Dank des sehr kleinen Rollladenkastens ist auch der nachträgliche Einbau mühelos möglich.

Sehr moderate Temperaturerwärmung

Im Rosenheimer Prüfzentrum für Bauelemente wurden Tests durchgeführt, bei denen die Temperaturunterschiede in einem Wintergarten durch die Sonneneinstrahlung im Laufe eines Tages beobachtet wurden. Bei einem Rollladen mit jeder dritten Lamelle als Lichtschiene erwärmte sich der Raum lediglich um 7,5 Prozent. Ein besseres Ergebnis mit einem Temperaturanstieg von fünf Prozent brachte nur ein Rollladen mit Vollprofil – der dabei allerdings jegliches Tageslicht aussperrte.

Angenehmer Laubschatten

Bei Fensterrollläden ist es ratsam, jede dritte oder vierte Lamelle mit der intelligenten Lichtschiene Select Profile auszustatten. Beim Wintergarten genügt es, jede vierte bis sechste Lamelle damit zu versehen. Der Lichteinfall ist ähnlich angenehm wie bei einem Laubschatten unter Bäumen. Gerade auch für das Kinderzimmer ist diese Beschattungslösung sinnvoll, denn der Nachwuchs muss dadurch im Hochsommer nicht in völlig abgedunkelten Räumen spielen.

➲ www.rollladen.de

Funktionalität und Komfort „im Quadrat“

Mit der neuen Wintergarten-Markise W102 hat Warema einen echten Allrounder in Sachen Funktionalität und Komfort auf den Markt gebracht: Zwei wahlweise ausfahrbare, unterschiedliche Stoffqualitäten in einer Anlage bieten je nach Bedarf Abdunkelung oder Blendschutz – Stabilität, attraktive Optik und schneller Einbau inklusive.

Die neue W102 ist ein echtes Multitalent für die bedarfsgerechte Verschattung von Atrien und Lichtschächten. Als Variante der innen liegenden Wintergarten-Markise W10 verbindet sie einzigartige Funktion mit ansprechendem Design. Durch den Einsatz unterschiedlicher Stoffqualitäten in einer Führungsschiene kombiniert sie die Eigenschaften einer Abdunkelung mit denen eines Blendschutzes. In der Führungsschiene können zwei verschiedene Stoffe laufen, beispielsweise ein blickdichter und ein perforierter Acryl-Stoff. So kann der Nutzer den helleren Acryl-Stoff ausfahren und genießt unter der Markise maximale Helligkeit ohne störende Blendung. Wenn die Sonne im Sommer im Zenit steht und mehr Verschattung gefragt ist oder der Raum für Präsentationen abgedunkelt werden soll, kommt der blickdichte Acryl-Stoff zum Einsatz. Mit dieser variablen Nutzung ist die Markise das ideale Produkt für den Einsatz in Lichtschächten und Atrien von Bürogebäuden und öffentlichen Einrichtungen.

Wie die „normale“ Wintergarten-Markise W10 verfügt auch die W102 über die patentierte Führung per secudrive. Diese innovative Führung mittels Federstahlband sorgt für hervorragende Tuchspannung und fährt das Markisentuch bis zum Ende der Führungsschiene aus. So läuft das Tuch über die gesamte Länge in den Führungsschienen – mit überzeugenden Vorteilen: Es entsteht kein Lichtspalt, Tuchleitrohre werden nicht benötigt



Warema

Wird der helle Acryl-Stoff ausgefahren, können die Nutzer unter der Markise maximale Helligkeit ohne störende Blendung genießen.

und eine Seitensaumlängung wird durch die seitliche Führung komplett verhindert. Auch für Fachhändler ist die W102 ein reines Vergnügen, denn dank ihres hohen Vormontagegrades lässt sie sich schnell und unkompliziert einbauen.

➲ www.warema.de

Natürliche Eleganz mit Langlebigkeit

Ab sofort ist die Aluminium-Konstruktion Vitello-Flex der Joka-System GmbH auch in attraktivem Holzdekor erhältlich. Mithilfe eines speziellen, aufwändigen Beschichtungsverfahrens erhält der Rahmen eine hochwertige, täuschend echt aussehende Holzstruktur. Damit stellt die Schiebedachkonstruktion eine ideale Ergänzung für von Holz dominierte Gebäude dar. „Gleichzeitig sorgt die Verwendung von Aluminium für Belastbarkeit, Stabilität und Langlebigkeit der Konstruktion“, so Jochim Kalbfleisch, Geschäftsführer der Joka-System GmbH und Weiterentwickler des Pergola-Glasschiebedaches. ➲ www.joka-system.de

Das System ist nun auch in einem Holzdekor erhältlich.



Joka

Glashaus Komfort-Paket

Dem Fachhandel bietet Solarlux ein umfangreiches Zubehör-Paket für seine Glashäuser an, zu dem auch eine abgestimmte, hochfunktionelle Funkfernbedienung gehört, mit der bis zu acht Einzelkomponenten im Glashaus bedient werden können. Die unter dem Begriff „Komfort-Paket“ zusammengestellten und qualitativ hochwertigen Zubehör-Produkte wurden allesamt in Kooperation mit namhaften Markenunternehmen entwickelt.

Zum Komfort-Paket gehört u. a. eine abgestimmte, hochfunktionelle Funkfernbedienung, mit der bis zu acht Einzelkomponenten im Glashaus bedient werden können. Die Steuerung, die von Elsner Elektronik speziell für Solarlux-Systeme entwickelt wurde, besteht aus einem Steuergerät und einer Funkfernbedienung. Sie bietet im Standard einen Motor- und Licht-Anschluss mit vorkonfektionierten Kabelanschlüssen. Somit wird das über die Fernbedienung zu steuernde Element, z. B. eine Markise oder eine in die Sparren integrierte Beleuchtung, nur noch mit einem Stecker verbunden und die Steuerung ist funktionsfähig. Die Markise kann aus der Distanz geöffnet und geschlossen sowie die Beleuchtung gedimmt werden. Dabei können sowohl Halogen- als auch LED-Lampen bedient werden. Die Steuerung wird verdeckt liegend im Profil des Dachsystems eingebaut. Aufgrund der hohen Vorkonfektionierung ist eine einfache Handhabung und schnelle Montage für den Handel gewährleistet.



Moonich GmbH

Eine praktische Einlern-Funktion programmiert die Bedienung des Heatstrips automatisch auf die Funkfernsteuerung.

Neues Funkmodul für Wärmestrahler

Ebenfalls in Zusammenarbeit mit der Firma Elsner wurde ein spezielles Funkmodul für die Heizgeräte „Heatstrip“ des Herstellers Moonich entwickelt. Diese Wärmestrahler können jetzt einfach über die Solarlux-Funkfernbedienung bedient werden. Die Software des Funkmoduls wurde an die Solarlux-Terrassendach-Steuerung angepasst und um eine „Power On“-Einlern-Funktion erweitert. Sobald die Steuerung an die Netzspannung angelegt wird, sendet diese für 5 Sekunden ein Einlerntelegramm. Dazu muss das Funkmodul lediglich an den Heatstrip gesteckt werden und die Funktion „einlernen“ auf der Solalux-Funkfernbedienung bestätigt werden. Nach ca. 10 Sekunden ist das Gerät automatisch programmiert und sofort einsatzbereit. Somit kann das Einlernen des Funkmoduls nach kompletter Montage sehr komfortabel durchgeführt und auch bei Ersatz der Funkfernbedienung ohne Montageaufwand neu eingelernt werden. Das Funkmodul ist mit LED ausgestattet, die dem Anwender die Heizstufen 1 bis 3 sowie den Stand by Betrieb anzeigen. Erhältlich ist das neue Funkmodul für den Wärmestrahler ausschließlich über Solarlux.

Wirkungsvoller Sonnenschutz

Für die effektive Beschattung und Klimaregulierung liefert der Hersteller beim Glashaus den perfekten Sonnenschutz gleich mit. Außen liegende oder Unterglas-Markisen können sensorgesteuert motorisch betrieben werden. Senkrechte Beschattungen dienen zugleich als wirkungsvoller Sichtschutz. Neu im Programm ist eine innenliegende Markise mit Zip-Technologie. Die Reißverschlusstechnik verhindert wirkungsvoll, dass rechts und links der Markise ein Spalt entsteht, durch den Licht einfallen kann.

Ideale Handelslösung

Dem Fachhandel bietet das Komfort-Paket sowie die Funkfernsteuerung zahlreiche Vorteile: Mit einer perfekten Glashaus-Ausstattung in einem durchgehend hohen Qualitätsniveau aller Einzelkomponenten punktet er beim Verbraucher und erzielt garantierte Kundenzufriedenheit. Zudem entfallen zeitraubende Angebotsphasen. Der Endkunde profitiert von einem umfassenden Service, denn er erhält alle Glashaus-Komponenten aus einer Hand, die mit nur einer Funkfernbedienung gesteuert werden können. ➲ www.solarlux.de

Kleine Bürste, großer Nutzen

Auch im Spätsommer laden Terrassen und Sommergärten zum entspannten Verweilen, zum Grillen oder zum Feiern ein. Doch was tun, wenn das Wetter nicht mitspielt? Mit dem Glas-Schiebe-Dach Vitello-Flex von der Joka-System GmbH reagieren Freunde der frischen Luft flexibel auf Wetterumschwünge.

„Wir liefern Systeme für die Ewigkeit", erklärt Jochim Kalbfleisch, Geschäftsführer der Joka-System GmbH und Weiterentwickler des Pergola-Glasschiebedaches, und ergänzt: „Bei der Entwicklung und Herstellung unseres Systems haben wir hohe Ansprüche an Funktionalität und Qualität. Vitello-Flex zeichnet sich durch einfache Montage und leichte Handhabung im Alltag aus. Zudem benötigt es fast keine Wartung."

Dank einer patentierten Weiterentwicklung der Schiebe-Technik ist Vitello-Flex ein wasserdichtes Glas-Schiebe-Dach nach europäischen Richtlinien. Dies gilt auch für Schlagregen mit starken Windböen. „Gleitschienen und Kopfleisten sind nicht mit Gummidichtungen, sondern mit Bürstendichtungssystemen ausgestattet. Diese sorgen in Kombination mit der besonderen Trägerform für vollkommene Wasserdichte", erklärt Jochim Kalbfleisch.



Joka

Über einzelne Laufschienen lassen sich die Glaselemente bewegen.

Drei flexibel bewegliche Einzelelemente aus Glas öffnen und schließen die Nutzer über eine Teleskopstange. Das vierte Element ist über eine Sicherheits-Schraubung arretiert. Aufgrund optionaler Öffnung des gesamten Daches oder einzelner Elemente, ermöglicht Vitello-Flex je nach Temperatur und Wetter ein optimales Klima. Je nach Dachgröße wählen Kunden unterschiedliche Glasfeldbreiten von 0,75 bis 1,25 Meter. Zudem bietet der Hersteller unterschiedliche Glasarten an. Da die Elemente aus VSG-Acht-Millimeter-Verbundsicherheitsglas bestehen, bekommen sie im Fall eines beispielsweise stürzenden Dachziegels zwar Sprünge, die Scheibe an sich bleibt jedoch in ihrer Form intakt.

Bei der Glaskonstruktion handelt es sich um eine Verbindung aus zwei Vier-Millimeter-Einzelglasscheiben, die mit einer 0,76 Millimeter Spezialfolie verbunden sind. Diese dient als Zwischenlage. Eine spezielle Aluminium-Konstruktion der Hohlkammerprofile bewirkt eine hohe Statik und Belastbarkeit der Rahmenkonstruktion. Hierfür arbeitet Joka mit einem Statikbüro zusammen. Die Stützen des Rahmens verfügen über eine innenliegende Entwässerung. Bei der Weiterentwicklung des Glas-Schiebe-Daches profitierte Jochim Kalbfleisch von seiner Beobachtung des Marktes, langjähriger Erfahrung sowie einem praktischen Verständnis für Handwerk.

➲ www.joka-system.de

Wintergartenfeeling vom 1. bis 20. Stock

Besonders in städtischen Mehrfamilienhäusern, Krankenhäusern oder Altenheimen nehmen Balkone einen wichtigen Stellenwert ein. Oft ist es die einzige Möglichkeit für Bewohner, im Freien zu sitzen und stellt einen zusätzlichen Raum dar. Hier wird Wäsche aufgehängt, gegrillt und auch für ein paar ruhige Minuten ist der Balkon ein passender Platz zur Entspannung. Schade ist es jedoch, wenn ein solcher Bereich aufgrund schlechten Wetters nicht nutzbar ist.



Sunflex

Die einzelnen Elemente können besonders platzsparend untergebracht werden.

Als Experte für Fassadenverglasungen unterschiedlicher Art, hat die Sunflex Aluminiumsysteme GmbH die Schiebe-Dreh-Systeme SF25, SF30 und SF35 entwickelt. Alle drei Systeme ermöglichen Balkon- und Terrassennutzungen auch bei schlechtem Wetter. Interessant am Gedanken der Schiebe-Dreh-Systeme ist zum einen die einfache und leichte Handhabung beim Öffnen und Schließen, zum anderen die besonders platzsparende Unterbringung der Einzelelemente. Alle Glaselemente werden über kugelgelagerte Laufrollen entlang der Laufschienen bewegt. Am Ende der Laufschiene befindet sich eine Öffnung, um die Laufrollen einseitig um 90 Grad zur Seite zu drehen. Wahlweise richtet sich die Drehrichtung nach innen oder nach außen. In diesem Zustand befinden sich alle Elemente flächig hintereinander und benötigen somit sehr wenig Platz.

Bei allen drei Systemvarianten handelt sich um hängende Konstruktionen, die wahlweise mit eingelassener oder aufgesetzter Bodenschiene erhältlich sind.

Aufgrund schräg angeordneter Bodenaufbauten findet eine Entwässerung der Laufschienen ohne Druckaufbau statt. Als komplettes Ganzglassystem vermittelt das SF25 eine homogene Optik, die sogar bei geschlossenem Zustand uneingeschränkte Panoramablicke zulässt. SF30 und SF35 sind Rahmenvarianten, wobei SF35 zusätzlich isolierverglast ist. Der zusätzlich gewonnene Raum ist zu jeder Jahreszeit nutzbar und bietet somit einen Mehrwert in der Wohnqualität.

➲ www.sunflex.de

Beschattung und Belüftung sorgen ganzjährig für Wohlfühlklima

Hochwärmegedämmte Wintergärten und Terrassendächer, Vordächer, Fenster und Türen, Gläser und Spiegel – die Sinsheimer Unternehmensgruppe Alfred Bohn bietet über ihre Geschäftsbereiche Tebau, al bohn und sinsheimer glas eine breite Produktpalette mit Profilen aus Aluminium und Kunststoff.

Die System-Vielfalt ermöglicht es, die Konstruktionen an die Hausarchitektur des Kunden anzupassen. Das Wintergarten-Programm von Tebau zeichnet sich durch eine formschöne Optik mit viel Liebe zum Detail aus: Merkmale hierfür sind der Einsatz von Gussteilen und technisch raffinierte Lösungen ohne sichtbare Verschraubungen. Sehr gute Wärmedämm-Eigenschaften der Profilsysteme sorgen in Verbindung mit Wärmedämm-Isolierglas und Belüftungssystemen ganzjährig für ein angenehmes Raumklima.

Zum Beispiel das Wintergarten-System Econ ist ein Schrägdachsystem, mit dem sich Dachneigungen von 5-35 Grad realisieren lassen. Innen zeigt sich die flächige Sparrenkonstruktion, während der Sparrenaufbau außen liegt.

Medio – ebenfalls ein Wintergartensystem – erhält durch die gleichmäßig innen und außen verteilte Sparrenstatik ein elegantes und optisch leichtes Erscheinungsbild. Das Schrägdachsystem mit Dachneigungen von 5-45 Grad erlaubt besonders großzügige Planungen.

Mit dem Wintergarten-System Moda lassen sich auch kleine Grundflächen mit geringem Dachanteil zu individuellen Wintergärten mit beachtlicher Grundfläche ausbauen. Das Schrägdachsystem mit Dachneigung von 5-35 Grad ist aus extra schlanken Aluminiumprofilen aufgebaut, es eignet sich ideal für den Anschluss an einen Balkon.

Ideenreichtum, die solide Konstruktion aus farbbeschichteten Aluminium und sorgfältige Verarbeitung zeichnen die erfolgreichen Wintergarten-Systeme von Tebau und al bohn aus.

Wärmegedämmte Varianten

Die Richtlinien der Energieeinsparverordnung (EnEV) sind heute Maßstab für moderne und energetisch hochwertige Produkte. Die Unternehmensgruppe Alfred Bohn hat ihre Wintergarten-Systeme wärmetechnisch optimiert und bietet ergänzend zu den Standard-Systemen auch „thermo"-Varianten an. Neben den zusätzlichen Dämmungen ist dabei der Einbau von Dreifachglas möglich. Letztendlich können U-Werte von bis zu 1,0 W/m²K erreicht werden, was deutlich unter den Vorgaben der EnEV liegt.

Unterbau-Systeme

Mit wärmegedämmten Unterbau-Systemen aus Aluminium oder Kunststoff können die Dachkonstruktionen geschlossen werden. Die diversen Elemente können individuell zusammengestellt werden.

Die schlanken Sparrenprofile sind an den Enden mit speziellen Rinnendeckeln aus Aluminium-Guss versehen. Bei der Farbgebung können Kunden aus RAL-Farben oder Tebaus hochwetterresistenten Feinstruktur-Farben wählen, auch zweifarbige Varianten werden angeboten.

Beschattung und Belüftung

Damit sich durch die großen Glasflächen bei starker Sonneneinstrahlung kein Hitzestau im Wintergarten bildet, gibt es diverse Beschattungsvarianten, die neben der richtigen Belüftung eingesetzt werden. Beschattungsanlagen können auf dem Dach und an die Unterbauelemente montiert werden – zudem lassen sich Rollladen- und Jalousie-Systeme an den Außenkanten der Blendrahmen anbringen.

Wintergartenzubehör für die Belüftung

Die ausreichende und vor allem richtige Belüftung – entsprechend der Jahreszeit – ist für ein angenehmes Raumklima wichtig. Möglich ist sowohl die manuelle als auch die automatische Lüftung.

Auch die richtige Beheizung spielt eine wichtige Rolle. Vor allem in kalten Jahreszeiten und bei Temperaturabfall in der Nacht kann sich Kondensat bilden. Durch einen geregelten Luftaustausch lässt sich das vermeiden. Die entstandene Luftfeuchtigkeit wird über Fenster oder Lüfter nach außen abgeführt, Zuluftgeräte sorgen gleichzeitig dafür, dass Frischluft ins Rauminnere gelangt.

Tebau



Mit dem Schrägdachsystem lassen sich Dachneigungen von 5-35 Grad realisieren.

Intelligente Steuerungen sorgen für Wohlfühlklima

Je nach Lage und Ausrichtung, Klima und vor allem Nutzung des Wintergartens kommt es auf die richtige Abstimmung von Beschattung, Belüftung und Beheizung an. Große Glasflächen sind das Markenzeichen eines Wintergartens – sie beeinflussen jedoch durch Faktoren wie Sonneneinstrahlung oder Temperaturabfall in der Nacht in hohem Maße das Raumklima. Ein Innenraumsensor sowie eine außen angebrachte Wetterstation bestimmen z.B. Temperatur, Luftfeuchtigkeit, Niederschlag und Windstärke im Innen- und Außenbereich und geben die Daten an die zentrale Wintergartensteuerung weiter, die für den richtigen Einsatz aller Komponenten sorgt. Unter anderem können auch Alarmanlagen, Beleuchtungssysteme sowie Rauch- und Bewegungsmelder angeschlossen werden. Vollautomatische und programmierbare Steuerungen sorgen für höchsten Komfort. Einmal auf die Bedürfnisse des Kunden eingestellt, erledigt das intelligente System alles automatisch.

➲ www.albohn.de/www.tebau.de
➲ www.sinsheimerglas.de

Gut in Form

Die neue Duo-Ergänzungskarte von Kadeco überzeugt mit 47 Positionen in attraktiven Farben und Dessins. Dabei hat der Kunde die Wahl zwischen einfarbigen Onetone- oder den vorder- und rückseitig unterschiedlich eingefärbten Duotone-Wabenplissees.
Allein die 26 lichtdurchlässigen Daylight-Qualitäten verzaubern optisch als auch haptisch mit feinen Strukturen und ebenmäßigen Farben. Breeze hält sich als sehr transparentes Gewebe am Fenster unauffällig zurück und sorgt durch diffusen Lichteinfall für viel Atmosphäre in der Wohnumgebung. Mit feinen Geweben wie Angelhair oder Soft Silk halten nun auch hochwertige Strukturen Einzug im Bereich der Wabenplissees.
21 Blackout-Qualitäten runden in neuen Trendfarben oder klassischer Shantung-Optik in schwer entflammbarer Ausführung das Angebot ab und empfehlen sich nicht nur für den Objektbereich.

Sonderformen

Sonderformen wie zum Beispiel Slope-Anlagen im Dachgiebelbereich bietet Kadeco nun auch für Wabenplissees an. Ob Drei-, Vier- oder Fünfecke in modernen Glaskonstruktionen sowie Plafondanlagen im Wintergarten – nahezu alle gängigen Varianten sind bis ins Detail durchdacht. Dabei spielen die Wabenplissees mit den isolierenden Luftkammern insbesondere vor großen Glasflächen ihr Energieeinsparpotential voll aus. Im Sommer spenden sie im Wintergarten angenehmen Schatten und sorgen so für eine Reduktion der Temperatur und weniger Energieverbrauch von kühlenden Klimatisierungsgeräten. Im Winter hingegen halten Sie die Wärme durch eine zusätzliche Isolationsschicht besser im Raum und sorgen für weniger Wärmeverlust über die Glasscheiben.
Durch Faltenstruktur des Plissees wird gleichzeitig die Akustik im Raum positiv beeinflusst, da die im Wintergarten überwiegend aus Glas und Fliesen bestehenden, glatten und damit der Schall direkt reflektierenden Flächen aufgebrochen und dadurch in ihren akustischen Eigenschaften verbessert werden.



Kadeco

Die Wabenplissees sind in 11 verschiedenen Sonderformen erhältlich.

➲ www.kadeco.de

Es muss nicht immer Sonne sein



Sunflex

Auch Falt-Schiebe-Systeme des Familienunternehmens wurden von dem PIV Prüfinstitut als extrem regendicht ausgezeichnet.

Wenn Regen, Hagel und Sturm draußen toben, ist es gemütlicher, im Trockenen zu sitzen und das eindrucksvolle Himmelsspektakel von drinnen zu beobachten. Weite Glasfronten geben besonders guten Ausblick auf Blitze und außergewöhnliche Wolkenformationen. Doch ist es dementsprechend wichtig, dass Glasfassaden auch bei schlechtem Wetter der Feuchtigkeit standhalten. Es muss gewährleistet sein, dass kein Wasser in Innenräume eindringt. Um dies einzustufen, erhalten derartige Systeme eine harte Prüfung, bei der die Schlagregendichte ermittelt wird.
Auch Falt-Schiebe-Systeme des Familienunternehmens Sunflex Aluminiumsysteme GmbH sind von dem PIV Prüfinstitut als extrem regendicht ausgezeichnet. Dabei handelt es sich um die Falt-Schiebe-Systeme SF50, SF55 und SF75, die sowohl nach innen als auch nach außen faltbar sind.
Bei dem Prüfverfahren kommen Düsen zum Einsatz, die mit einer Leistung von zwei Litern pro Minute zu prüfende Bauteile besprühen. Dabei erhöht sich der Druck auf die Falt-Systeme proportional in Zeitintervallen von je fünf Minuten. Mit einem Druckwert von 50 Pascal beginnt die Testphase und erhöht sich nach und nach um einen Wert von 50 Pascal. Dieser Prozess endet, sobald ein System dem Druck nicht mehr standhalten kann: Dadurch ergibt sich die EN Klassifizierung.
Erreicht ein System eine Druckbelastung von 600 Pascal, entspricht das bereits umgedachet einer Belastung, die einem Unwetter der Stärke 11 auf der Beaufortskala entspricht. Systeme, die diesen Wasser- und Windlasten standhalten, erhalten Schlagregendichtheit 9A EN 12208 und können an nahezu allen Standorten eingesetzt werden, auch wenn diese völlig ungeschützt sind. Grund dafür ist die Fugenabdichtung, die selbst bei einer derart hohen Belastung keine Feuchtigkeit durchlässt, obwohl das System zusätzlich mit extrem hohem Druck belastet wird. Die nach innen gerichteten Falt-Schiebe-Systeme von Sunflex erfüllen diese Anforderungen in vollem Umfang und sind somit Klasse 9A ausgezeichnet. Als nach außen gerichtete Varianten sind die Systeme des Experten sogar bis zu einer Druckbelastung von 900 Pascal ausgezeichnet. Dies entspricht einer Wetterlage, die über einem Orkan liegt. „Mit den Falt-Schiebe-Systemen SF50, SF55 und SF75 erleben Nutzer alle Vorteile weiter Glasfronten, ohne höchste Sicherheit vor Nässe und anderen Wettereinflüssen einzubüßen“, so Ernst-Josef Schneider, Geschäftsführer von Sunflex.

➲ www.sunflex.de

Freiluftspaß bei jedem Wetter

Deutlich zu nass fielen die vergangenen Sommer in der Bilanz des Deutschen Wetterdienstes aus. So manchem Terrassen- oder Balkonbesitzer wurde durch den vielen Regen das Freiluftvergnügen kräftig verdorben. Kein Wunder, dass sich immer mehr Bundesbürger nach einem passenden Wetterschutz für ihren geliebten Freisitz im Grünen umsehen.
Eine Überdachung für das Wohnzimmer im Freien bewahrt nicht nur vor Schauern und Wind, sondern sorgt auch für Gemütlichkeit und ein heimeliges Ambiente. Zudem verlängert das Terrassen- oder Balkondach die persönliche Freiluftsaison, denn auch an kühleren Abenden im Herbst oder im Frühling verspricht es noch den ungetrübten Genuss der Nähe zur Natur. Je nach Wetterlage im Handumdrehen öffnen und schließen lässt sich beispielsweise das Glasschiebedach von Kielgast. Im offenen Zustand ermöglichen die Elemente aus Sicherheitsglas das ungestörte Bad in der Sonne und verhindern auf der Terrasse oder dem Balkon unangenehmen Hitzestau. Ziehen Gewitterwolken auf, sind die geschlossenen Glasflächen absolut regendicht. Sie sind in witterungsbeständigen, langlebigen Aluminiumprofilen gelagert und damit sehr robust. Das Glasschiebedach kann je nach den individuellen Wünschen und Anforderungen der Kunden gestaltet und mit einem maßgenauen Beschattungssystem versehen werden.

Lamellendach als Alternative

Das persönliche Wohlfühlwetter herrscht auch unter einem modernen Überdachungssystem mit Lamellen. Im geschlossenen Zustand bilden die milchfarbigen Lamellen eine flächenbündige, waagrechte und vor allem absolut regendichte Fläche.

Vario-Kielgast



Fast wie unter freiem Himmel, aber dennoch wettergeschützt, lässt sich der Freisitz mit einem Glasschiebedach genießen.

Sie sind ein effektiver UV-Filter und lassen sich bis zu 110 Grad öffnen, so dass die Luft ungehindert zirkulieren kann. Ist das Dach nur leicht geöffnet, herrscht in der Freiluftoase ein Ambiente wie unter einem schattenspendenden Laubbaum.

➲ www.vario-kielgast.de

Ganzglas-Dreh-Falt-Tür

Als erster Hersteller von Ganzglas-Türelementen hat weinor im Sommer 2012 mit der w49-c eine Ganzglas-Dreh-Falt-Tür auf den Markt gebracht.
„Die rahmenlosen Glastüren der w49-c sind paarweise nach innen auffaltbar und bieten dem Endnutzer maximale Flexibilität und leichte Bedienbarkeit“, sagt Thilo Weiermann, Geschäftsführer von weinor. „Dabei wird erstmals das Faltmit dem Dreh-Moment in der Konstruktion kombiniert.“
Flügelpaare laufen oben und unten in jeweils nur einer einzigen Lauf- bzw. Führungsschiene. Sie sind durch Scharniere miteinander verbunden, von innen verriegelbar und lassen sich praktisch an jeder gewünschten Stelle durch einfaches Auffalten nach innen öffnen. Zudem können einzelne oder mehrere Flügelpaare in eine seitliche Parkstation geschoben, dort gefaltet und arretiert werden. So entsteht eine flexibel zu öffnende Ganzglasfront, die auch über 90-Grad-Ecken geschoben werden kann. Dabei ist die Öffnungsrichtung variabel – bei Stulpanlagen lässt sich die Front sogar in beide Richtungen öffnen. Als Schutz dient eine oben am Führungsprofil und unten an den Türflügeln angebrachte Schutzbürste. Senkrecht laufende Spaltdichtungen sind optional ebenfalls möglich.
Die w49-c ist in einer Größe von zwei bis maximal 15 Glasflügeln (bis 12 Meter Breite), bei Stulpanlagen bis zu 30 Flügeln (bis 24 Meter Breite) und einer Maximalhöhe von 2,40 Metern erhältlich.
Alle Führungs- und Befestigungsprofile sind zudem aus hochwertigem Aluminium und in Wunschfarbe aufwendig pulverbeschichtet. Die Laufrollen sind aus stabilem Kunststoff gefertigt.
Ein optischer Pluspunkt: Türbeschläge wie Scharniere und Riegel liefert weinor in der gleichen Farbbeschichtung wie die Führungsprofile, Wandanschlüsse und die Profile der Glasoase. Hierfür stehen 47 Standardfarben, spezielle WiGa-Trendfarben und über 150 Sonderfarben zur Wahl.

Weinor



Die rahmenlosen Glastüren sind paarweise nach innen auffaltbar und bieten dem Endnutzer maximale Flexibilität und leichte Bedienbarkeit.

Perfekter Wetterschutz

Aufgrund ihrer Konstruktion eignet sich die w49-c besonders gut zur Nachrüstung bei bereits bestehenden weinor Terrassendächern, die so zur Glasoase ausgebaut werden können. Dank optional erhältlicher Anschlussprofile ist es darüber hinaus möglich, die w49-c auch als individuelle Front- und Balkonverglasung an nahezu jede vorhandene Bausituation anzupassen. Ein funktionaler Nebeneffekt: Bei der w49-c können innen- und außen liegende Glasflächen je nach Bausituation von innen gereinigt werden.

➲ www.weinor.de

So bleibt man im Gespräch

Die Situation hat wohl jeder schon einmal erlebt: Meldet man sich über einen längeren Zeitraum nicht bei Freunden oder Bekannten, wird der Kontakt zusehends weniger oder bricht schlimmstenfalls ganz ab. Im Geschäftsbereich kann diese Entwicklung auch auf Kunde und Unternehmen übertragen werden – wird die Beziehung nicht gepflegt, geht die Bindung verloren. Der Dialog spielt im Kundenbeziehungsmanagement daher eine wichtige Rolle. Denn eine direkte und angemessen regelmäßige Ansprache von Bestandskunden und neuen Interessenten baut eine langfristige Vertrauensbasis auf. Als kompetenter Dialogmarketingpartner unterstützt die Deutsche Post hierbei wirkungsvoll mit einem flexiblen Beratungs- und Dienstleistungsangebot.



Deutsche Post (3)

Für eine langfristige Beziehung ist es sinnvoll, Dialogmarketing als mehrstufige Kampagne zu planen.

Konsumenten können heute rund um die Uhr Produkte aus nahezu allen Regionen der Welt ordern und zwischen einer Vielzahl an Dienstleistungen wählen. Bei der zunehmenden Zahl an Mitbewerbern ist es gerade für kleinere Unternehmen von großer Bedeutung, die aktuellen Bedürfnisse ihrer Kunden zu kennen, um flexibel auf diese eingehen zu können. Die klassische Anzeigenschaltung reicht da bei weitem nicht mehr aus, um erfolgreich für sich zu werben. Sie generiert zwar eine kurzfristige Aufmerksamkeit für das Unternehmen. Gezielter und weniger kostenintensiv lassen sich Bestandskunden und potenzielle Neukunden jedoch durch Dialogmarketingmaßnahmen erreichen.

Den Dialog starten

Dialogmarketing bedeutet, dass eine beidseitige Kommunikation angeregt und ausgebaut wird: Das werbende Unternehmen spricht durch das Angebot passender Produkte oder Dienstleistungen auf direktem Weg die Interessen ausgesuchter Kundengruppen an. Durch das Anfügen einer Antwortmöglichkeit ermutigt man den Adressaten gleichzeitig zu einer aktiven Aufnahme des Dialogs. Typische Dialogmarketingmedien sind unter anderem adressierte Werbebriefe und Kataloge, teiladressierte Werbesendungen wie Postwurf-Spezial, unadressierte Postwurfsendungen, aktives oder passives Telefonmarketing aber auch ein Radiospot, der den Interessenten zu einer Rückantwort animiert. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit eines crossmedialen Dialogs. Hier wird der Kunde beispielsweise durch ein Briefmailing dazu aufgefordert, sich online mit dem Unternehmen in Verbindung zu setzen.

Genau darin liegt der Vorteil von Dialogmarketingmaßnahmen: Reagiert der Kunde – in Form einer Kataloganforderung, der Teilnahme an einem Gewinnspiel, der Terminvereinbarung zu einem Beratungsgespräch oder dem Kauf eines Produktes – ist der Erfolg unmittelbar messbar. Gleichzeitig lässt die Möglichkeit einer Rückantwort zu, dass der Kunde wichtige Informationen an das Unternehmen zurückgibt. Mit jeder Response des Kunden wird das Wissen über ihn umfangreicher und ist immer auf dem neuesten Stand, so dass eine noch persönlichere Ansprache erfolgen kann. Das schafft Bindung.

Gründliche Analysen

Für eine langfristige Beziehung ist es sinnvoll, Dialogmarketing als mehrstufige Kampagne zu planen und in angemessenen zeitlichen Abständen mit neuen Angeboten auf Kunden und potenzielle Interessenten zuzugehen. Die einzelnen Dialogmarketingkampagnen müssen professionell geplant und umgesetzt werden, um erfolgreich zu sein. Voraussetzung für eine effiziente Werbeaktion ist zunächst eine gründliche Analyse: Für wen sind meine Leistungen interessant? Welche Themen beschäftigen meine Kunden wirklich? Wie gestalte ich Werbematerial professionell? Und wie komme ich an die Adressen dieser potenziellen Neukunden? Nicht alle Unternehmen sind zeitlich und personell in der Lage, derart qualifiziertes Dialogmarketing aus eigener Kraft umzusetzen. Hier bietet beispielsweise die Deutsche Post Unterstützung, beispielsweise im persönlichen Gespräch in einem der bundesweit vertretenen Direkt Marketing Center. Hier beraten Marketingexperten kleine und mittelständische Unternehmen individuell dazu, was bei der gezielten Kundenansprache zu bedenken ist oder welche Maßnahmen zu

ergreifen sind, und helfen auf Wunsch auch bei der Umsetzung.
Weitere Vorteile des Dialog-Marketings erläuterte uns Carsten Behfeld (Vertriebsleiter Gewerbekunden) aus dem Direkt Marketing Center Hamburg.

Welchen Stellenwert hat das Dialogmarketing derzeit bei deutschen Unternehmen? Können Sie in Ihrem Direkt Marketing Center eine verstärkte Nachfrage feststellen?

Carsten Behfeld: Ja, das können wir in der Tat. Der Stellenwert der direkten Kontaktaufnahme mit den Kunden wird immer größer. Viele Unternehmen haben erkannt, dass der Dialog mit den Kunden über alle Kanäle hinweg ein zentraler und sehr relevanter Faktor für den Unternehmenserfolg ist. Die Nachfrage nach Unterstützung für Dialogmarketingmaßnahmen ist entsprechend ungebrochen hoch. Die Unternehmen, die sich für den Dialog entschieden haben, sind damit in der Regel auch erfolgreicher am Markt als ihre Wettbewerber, die nur wenige oder gar keine Instrumente hierfür einsetzen. Professionelles Dialogmarketing ist also eines der entscheidenden Alleinstellungsmerkmale gegenüber den Mitbewerbern. Es gibt Studien, die belegen, dass Kundenabwanderung häufig auch im fehlenden Dialog zwischen Unternehmen und ihren Kunden begründet ist.

Setzen die Firmen hierbei eher auf sogenannte Offline-Maßnahmen wie klassische Werbebriefe, auf Online-Maßnahmen wie E-Mail-Mailings oder auf einen Mix aus beidem?

Carsten Behfeld: Eine crossmediale Ansprache der Kunden erzielt in der Regel die besten Erfolge. Bei der Auswertung verschiedener Projekte, die wir gemeinsam mit unseren Kunden umgesetzt haben, können wir feststellen, dass sich der durchschnittliche Umsatz im Consumer-Bereich mittels crossmedialer Ansprache um bis zu 300 Prozent steigern lässt. Wichtig ist hierbei natürlich, dass der Medienmix genau am Bedarf des Kunden ausgerichtet wird.

Welchen Unternehmen empfehlen Sie den Einsatz entsprechender Maßnahmen?

Carsten Behfeld: Dialogmarketing ist für jedes Unternehmen geeignet. Der Dialog mit den Kunden ist der zentrale Erfolgsgarant und damit quasi ein „Muss" für jedes Unternehmen, unabhängig von Branche, Business-to-Consumer- oder Business-to-Business-Ausrichtung, Größe, Mitarbeiterzahl und so weiter. Ohne Dialog kein Unternehmenserfolg!

Was lässt sich mit Dialogmarketingaktivitäten erreichen? Und welche Maßnahmen zählen für Sie zum Dialogmarketing?

Carsten Behfeld: Das ist schnell beantwortet. Alle Marketingziele lassen sich mit Dialogmarketing erreichen! Je nach eigener Zielsetzung sind das die Kundenbindung, die Neukundengewinnung, eine Umsatzsteigerung,



Carsten Behfeld: „Der Stellenwert der direkten Kontaktaufnahme mit den Kunden wird immer größer."

die Steigerung des Bekanntheitsgrads einer Marke oder eines Produktes und so weiter. Dialogmarketing ist ein übergeordnetes und zentrales strategisches Instrument. Wer es – wie es leider immer noch von einigen Unternehmen gesehen wird – nur als einen Bestandteil der allgemeinen betrieblichen Kommunikationspolitik betrachtet und es entsprechend vernachlässigt, begeht einen Fehler. Zu den Maßnahmen lassen sich umfassend alle Marketingaktivitäten zählen, die zielgerichtet und messbar sind und die aktiv dafür sorgen, dass ein Dialog mit dem Kunden entsteht.

Für viele Unternehmen ist die Frage der Messbarkeit ein wichtiger Aspekt bei der Entscheidung, welche Werbemaßnahmen ergriffen werden. Wie messbar ist der Erfolg der jeweiligen Dialogmarketingaktivitäten?

Carsten Behfeld: Viele Unternehmen beklagen, dass ihre Marketingaktivitäten nicht messbar seien. Das ist nicht korrekt. Jede Aktion lässt sich aus- und somit auch bewerten. Wichtig ist nur, vorab die Ziele der Aktion klar und sauber zu definieren. Und genau das wird eben leider häufig versäumt, was im Anschluss Grund zur Klage gibt. Es ist eigentlich ganz einfach: Als erfolgreich ist eine Dialogmarketingaktion immer dann zu bezeichnen, wenn mindestens die zuvor bestimmte Zielsetzung erreicht wurde. Auch bei einer professionellen Auswertung können unsere Experten in den Direkt Marketing Centern übrigens kompetent unterstützen.

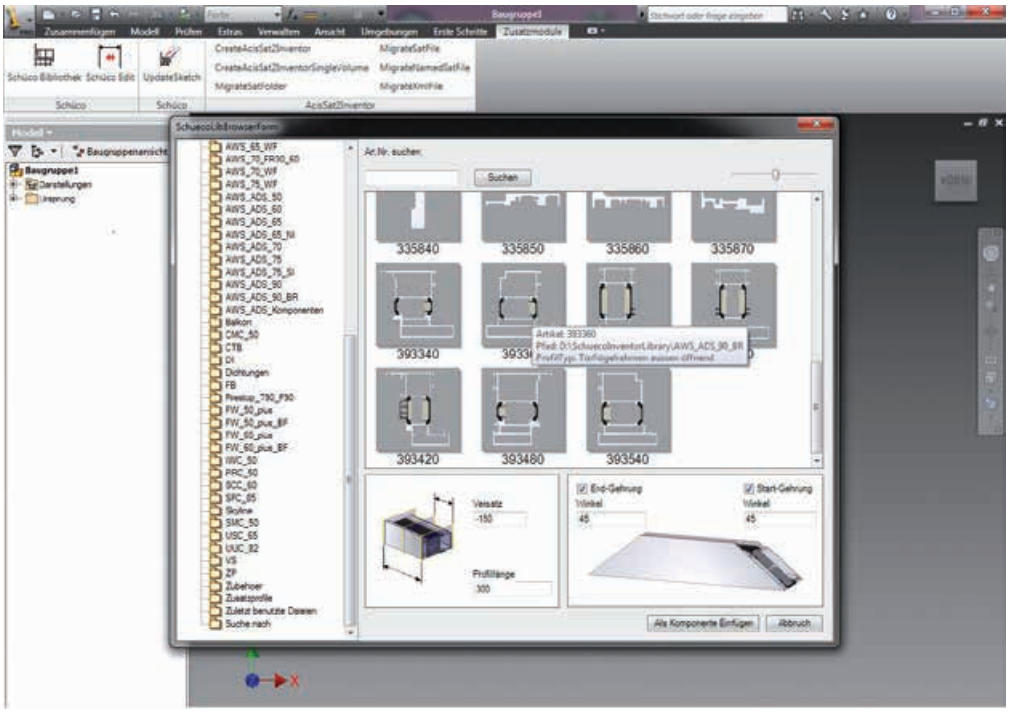
Vielen Dank für das Gespräch!

➲ www.direktmarketingcenter.de



Reagiert der Kunde – in welcher Form auch immer – ist der Erfolg unmittelbar messbar.

Hochwertigere Produkte in kürzerer Zeit



Schüco

Die Profile können komfortabel in eine Zeichnung als 3D-Stab eingefügt und editiert werden.

Basierend auf Autodesk Inventor bietet Schüco seinen Partnerbetrieben unter dem Produktnamen SchüCad Inventor eine exakte und vollständige Lösung für 3D-Konstruktionen. Damit werden präzise digitale 3D-Prototypen von Produkten entwickelt und vor der Fertigung visualisiert. Die 3D-Elementskizzen dazu lassen sich aus SchüCal heraus exportieren. Benötigte Schüco Profile werden einfach und komfortabel der Bibliothek entnommen und als 3D-Stab eingefügt. Die Baugruppe kann im Entwurfsverlauf kontinuierlich geprüft werden, so dass Konstruktionsfehler frühzeitiger erkannt werden können. Dadurch steigt die Planungs- und Montagesicherheit, während sich der Bedarf an physischen Prototypen verringert. Das wiederum spart Kosten. Auf den Punkt gebracht lässt sich sagen: „Digital Prototyping“ mit SchüCad Inventor ermöglicht die Entwicklung hochwertiger Produkte innerhalb kürzerer Zeit bei geringeren Kosten.

Mit dem benutzerfreundlichen und leicht zu erlernenden Autodesk Inventor-Produkt lassen sich vorhandene AutoCAD-Zeichnungen und 3D-Daten in ein zentrales digitales Modell integrieren und virtuelle Darstellungen des Endproduktes generieren. Für 3D-Konstruktion, CAD-Produktivität, Kommunikation und Produktsimulation steht ein umfassendes Werkzeugset zur Verfügung – ebenso für die Generierung der Konstruktions- und Fertigungsdokumentation aus dem 3D-Modell heraus. Das Inhaltscenter bietet Zugriff auf eine zentrale Bibliothek mit über 650 000 Normteilen wie Muttern, Schrauben, Stahlprofile sowie benutzerdefinierten Komponenten. Darüber hinaus bietet Autodesk Inventor Lese- und Schreibzugriff auf native DWG-Dateien, so dass die Vorteile der digitalen Produktentwicklung nicht durch Konvertierungsprobleme geschmälert werden.

Digital Prototyping

SchüCad Inventor beinhaltet mit „Product Design Suite“ die neueste Version von AutoCAD Mechanical, so dass die Vorteile der AutoCAD-Produktfamilie genutzt werden können. Die Vorteile von SchüCad Inventor für den Anwender beginnen bereits beim Export von 3D-Elementen aus SchüCal. Im nächsten Schritt können dann Boden- und Deckenkonstruktionen ausgebildet und danach die Anschlussdetails ausgearbeitet werden. Diese lassen sich im 3D-Modell exakt konstruieren. Auf diese Weise lassen sich Planungsmängel auf der Baustelle reduzieren bzw. ausschließen. Bei intelligenten 3D-Modellen, die den individuellen Fertigungsprozess berücksichtigen, erfolgt die Konstruktion von Blechteilkomponenten mit komplexen Flanschen im Handumdrehen. So lassen sich mehrere Flansche in einem Schritt erstellen. Darüber hinaus kann eine eigene Stanzteil-Bibliothek für Bleche definiert werden, um deren Verwendung zu standardisieren und die Kosten für die Einrichtung der CNC-Maschine zu reduzieren.

Aus dem mit SchüCad Inventor konstruierten 3D-Modell heraus sind 2D-Darstellungen möglich. Auch Fertigungszeichnungen können auf einfache Weise schnell erstellt und an die Produktion oder externe Zulieferer weitergegeben werden. Die Konstruktions- und Fertigungsdokumentation wird direkt aus dem digitalen Prototypen generiert. Fehler und Produktentwicklungszeiten werden so minimiert.

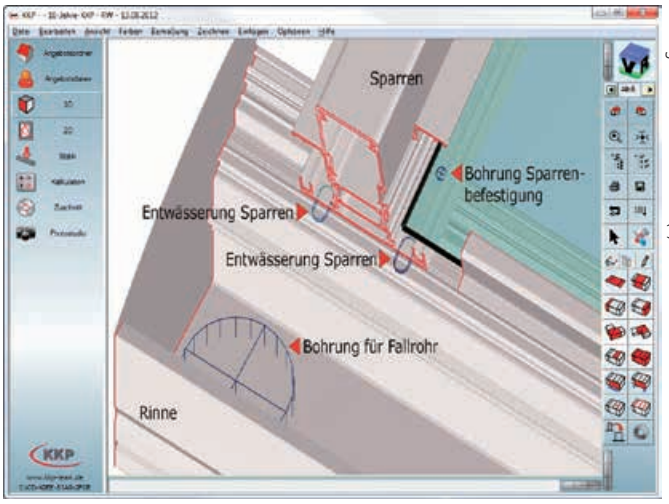
Stücklistenerstellung

Die Stückliste bildet eine zentrale Quelle zur Verwaltung der Baugruppen und Unterbaugruppenstruktur für Fertigungs- sowie Kaufteile. Sie kann auch virtuelle Komponenten enthalten. Der Zeitaufwand für die Generierung und Aktualisierung von Stücklisten in SchüCad Inventor ist im Vergleich zu herkömmlichen 2D-Verfahren wesentlich geringer, zudem lässt sich die Fehlerquote deutlich senken. Die Mengenangaben für Bauteile und Unterbaugruppen sind immer auf dem aktuellen Stand und können im Handumdrehen in Stücklisten organisiert und erfasst werden. Baugruppenzeichnungen lassen sich rasch und problemlos mit Positionsnummern versehen. SchüCad Inventor unterstützt alle gängigen Zeichnungsstandards, die automatische Aktualisierung von Zeichnungen und die Ausgabe im DWG-Format. Folgende Funktionen können besonders zeitsparend erledigt werden: die automatische Nummerierung zum Überschreiben von Positionsnummern, die Materialdefinition für virtuelle Komponenten wie Verbindungselemente oder Farbe und die direkte Editierbarkeit der Materialdefinition in der Stückliste zur Durchführung globaler Änderungen.

➲ www.schueco.de

Seit 10 Jahren erfolgreich

In der relativ überschaubaren Branche der Aluminium-Wintergartenbauer hat sich die KKP-Software mit 600 Nutzern in über 400 Fachbetrieben zum zentralen Kern in der Zusammenarbeit zwischen Profil-Systemgebern, Planern, Beratern, Verarbeitern und Montagebetrieben entwickelt.
Wie einiges zum Thema Wintergarten stammt auch das Soft-Ing. Team um Familie Warnke aus Ostfriesland, genauer gesagt aus Südbrookmerland.
Das Soft-Ing.Team startete mit der Zielsetzung, dem Wintergarten-Fachbetrieb ein Werkzeug in die Hand zu geben, mit dem er schnell ein Angebot erstellen konnte. Dafür wurden die Wintergärten in Segmente zerlegt, die man aneinandersetzen kann und zu denen ein Preis hinterlegt ist, damit schnell ein Angebot unterbreitet werden kann.
Hinzu kam die Möglichkeit, Sondermodelle frei zu zeichnen. Nachdem diese Daten hinterlegt waren, kam von den Kunden die Forderung, nach Fertigstellung der Zeichnung die Materialmengen daraus zu ermitteln. Der folgerichtige weitere Schritt lag in der Ermittlung der Zuschnittmaße der einzelnen Profile. Als Rolf Warnke als Statiker zum Team kam, wurde als die nächste Ausbaustufe eine statische Vorbemessung aller Profile integriert.
Ab dem Jahr 2007 begann dann, gemeinsam mit Firma Orgadata, die Programmierung zur Maschinenansteuerung in der CNC-Stabbearbeitung.





Seit mittlerweile zehn Jahren wird in der Branche mit der Software gearbeitet.

Soft-Ing. Team GmbH & Co KG (2)

In der aktuellen Version 2012 lassen sich alle Profilquerschnitte 3D-mäßig konstruieren und darstellen.
Auf Knopfdruck wird zu allen Profilen angezeigt, inwieweit die zulässige Spannung erreicht oder vielleicht bereits überschritten ist. Ebenso zeigt eine Grafik die Durchbiegung an. Eine Liste mit Profilalternativen ist auf dem Monitor bzw. im Ausdruck ebenfalls zu finden. Dadurch kann das Profil mit den geringsten Kosten und der schmalsten Profilansicht gewählt werden. Profil-Systemgeber und Konstrukteur sind also effektiv eingebunden.
Für den Berater im Vertrieb bietet die KKP-Software umfangreiche Visualisierungsmöglichkeiten. Von der reinen Wintergarten-Dachkonstruktion, über mit dieser Software gezeichneten Haus-Darstellungen bis zum Einfügen von Vor-Ort-Fotos stehen alle Möglichkeiten zur Verfügung, Features, wie das Freistellen von vor dem Wintergarten befindlichen Fotobestandteilen runden diesen Bereich ab.
Parallel läuft immer auch die Kalkulation einschl. Verschnitt-Analyse, Arbeitszeit-Zuordnung und Lagerlängen-Optimierung mit. Es werden nicht nur Bestelllisten für die Aluminium-Profile, sondern auch vermaßte Skizzen für Glas und Elemente generiert.
Für den Verarbeiter lassen sich alle Profildetails einschließlich Bohrungen, Ausklinkungen und Fräsungen in 3D darstellen. Mittels dieser in der EDV hinterlegten Daten lassen sich auch CNC-Stabbearbeitungszentren verschiedener Hersteller ansteuern.
Das Soft-Ing. Team pflegt alle Profilquerschnitte vom firmeneigenen Team in die KKP-Software ein. Hierdurch wird viel Verantwortung für die Profildaten übernommen, entbindet den Nutzer aber auch von der sehr zeitaufwendigen Datenpflege.
Geschäftsführerin Ellen Warnke: „Mit der KKP-Software im Zentrum aller am Wintergarten-Bau-Beteiligten bieten wir ein effektives Werkzeug für den gesamten Ablauf von Planung bis zur Fertigung. Da die KKP-Software auf Mietbasis angeboten wird, sind Investitionen lediglich im Schulungsaufwand zu finden."

➲ www.kkp-team.de

Firmen-und Inserentenverzeichnis

Redaktion/Anzeigen

	Seite		Seite		Seite		Seite
Al Bohn	19, 29	KKP	24	Somfy	10	al bohn	7
Deutsche Post	22	Messe Essen	28	Sunflex	18, 20	Elsner	31
D+H Mechatronic	15	Pollmann & Renken	27	Tebau	19	KKP	11
Dynatherm	11	Saint-Gobain	14	Vario-Kielgast	21	Schilling	5
Foppe	12	Schanz	16	VFF	13, 32	Schüt-Duis	4
Hautau	9	Sinsheimer Glas	19	Warema	16	Solarlux	15
Hunter Douglas	30	Schüco	24	Weinor	21, 34	TS Aluminium	2. US
Joka	14, 17, 18	Schüt-Duis	34			Weinor	4. US
Kadeco	20	Solarlux	6, 8, 17, 26				

All-In-One-Software-Lösung für Händler

In der professionellen Beratung hat heute jeder Kunde das Recht, dass ihm die Aufmerksamkeit und die zur Verfügung stehende Zeit ganz seinen Interessen und Wünschen gewidmet wird. Tatsächlich sieht es in Handel und Handwerk aber meistens immer noch so aus, dass auf Fragen des Kunden mit einem umständlichen Blättern in Prospekten und Suchen in Katalogen und Listen reagiert wird. Und der Wunsch nach einer Planung oder einem Angebot wird gern mit der Vertröstung auf weitere Termine beantwortet. Das erzeugt nicht nur einen semiprofessionellen Eindruck, es verhindert oft genug auch den Abschluss von Aufträgen.

Solarlux bietet für seine Handels- und Handwerkerkunden eine im Markt bislang einmalige Software-Lösung, mit der



Die visuelle Darstellung der Produkte ist problemlos möglich.

bereits im ersten Kundengespräch auf dem Laptop oder dem iPad alle wesentlichen Leistungen erbracht werden können.

„myXCON" – so heißt der neue Solarlux-Produkt-Konfigurator - ermöglicht eine vollständige Konstruktion vieler Solarlux-Produkte – von kompletten Glashäusern bis hin zu Glas-Faltwänden – bereits im Kundengespräch. Angebote inklusiv Produktbeschreibung, Preiskalkulation und Visualisierung in fotorealistischer 3D Optik lassen sich im Handumdrehen erstellen, ändern und speichern und auch bei einer späteren Weiterbearbeitung problemlos verändern oder ergänzen. So können Solarlux-Handelspartner zu jeder Zeit auf variierende Kundenwünsche schnell und flexibel reagieren. Die 3D Datei kann dem Endkunden separat zur Verfügung gestellt werden, so dass er sich in seinem Glashaus virtuell auf dem Bildschirm bewegen kann.

Die Entwicklungsphase

Was dem Endkunden im Beratungsgespräch wie selbstverständlich erscheint, hat aber einen hohen Entwicklungsaufwand hinter sich. Mehr als zwei Jahre Entwicklungszeit sowie über 10 000 Programmierstunden wurden in Zusammenarbeit mit externen Beratern und Programmierern aufgewendet, um das Tool so zu entwickeln, dass vom ersten Beratungsgespräch bis zur Angebotserstellung und Auftragsabwicklung alle Daten erfasst und an die jeweiligen, nachgelagerten Bearbeitungs-Schnittstellen reibungslos übergeben werden können.

Bei der Entwicklung wurde auf ein einfaches Handling für den täglichen Gebrauch besonderen Wert gelegt. Der logische Aufbau sichert eine intuitive Bedienerführung und die im Hintergrund mitlaufende Plausibilitätsprüfung verhindert Planungs- und Preisermittlungsfehler bereits während der Eingabe. Für die Preisfindung können Händler die eigenen Kalkulationsgrundlagen mit individuellen Preis- auf- bzw. -abschlägen als auch Fremdprodukte integrieren.

So einfach wie die Produktkonfiguration und Preisermittlung, so einfach verhält es sich auch mit der Erstellung eines Auftrages und dem Auslösen des Bestellvorganges. Alles erfolgt



Solarlux (2)

Mit der Software können bereits im ersten Kundengespräch auf dem Laptop oder dem iPad alle wesentlichen Leistungen erbracht werden.

per simplen Knopfdruck. Die Auftragsbestätigung von Solarlux wird innerhalb von zwei Tagen zugestellt.

Ebenfalls auf Knopfdruck stehen durch die Anbindung an AutoCAD alle für die bauseitige Auftragsabwicklung notwendigen Daten und Listen zur Verfügung. myXCON liefert Zeichnungen für die Montage, erstellt Glaslisten mit den vollständigen Glasmaßen, ermittelt die Maße für die senkrechten Glas-Faltwand-Elemente und für die Beschattung die Markisenmaße.

Dokumente, die an den Endkunden ausgehändigt oder verschickt (integrierte CRM-Funktionalität mit MS-Outlook-Anbindung) werden sollen, werden automatisch mit dem Logo des Handelspartners versehen. Die Angebote können inklusive Produktbeschreibung und Bebilderung bzw. 3D-Visualisierung erstellt werden.

Für Solarlux-Partner bedeutet der Konfigurator eine komfortable Arbeitserleichterung und Zeitersparnis, und im Umgang mit Interessenten und Endkunden ein höchst professionelles und serviceorientiertes Auftreten. Durch den Online-Modus ist er nicht ortsgebunden, so dass Konfigurationen, Angebote, Aufträge und Bestellungen sogar direkt vor Ort beim Kunden erstellt werden können.

➲ www.solarlux.de

FORUM
WINTERGÄRTEN

7. Jahrgang

Verlag
F. H. Kleffmann Verlag GmbH
Herner Str. 299, 44809 Bochum
Postfach 10 13 50, 44713 Bochum
Telefon (02 34) 9 53 91-0
Telefax (02 34) 9 53 91-30
Internet: http://www.kleffmann-verlag.de
E-Mail: service@kleffmann-verlag.de

Herausgeber und Verleger
F. H. Kleffmann Verlag GmbH, Bochum

Redaktion
Maren Meyerling
E-Mail: maren.meyerling@kleffmann-verlag.de

Redaktionsanschrift
Postfach 10 13 50, 44713 Bochum
Telefon (02 34) 9 53 91-36
E-Mail: redaktion@kleffmann-verlag.de

Anzeigen
Verkauf: Jenny Schenck (Verlagsanschrift)
Telefon (02 34) 9 53 91-14
E-Mail: jenny.schenck@kleffmann-verlag.de
Verwaltung: Elke Schmidt (Verlagsanschrift)
Telefon (02 34) 9 53 91-20
E-Mail: elke.schmidt@kleffmann-verlag.de
Erfüllungsort und Gerichtsstand: Bochum
Gültige Anzeigenpreisliste Nr. 1
vom 1. Januar 2012

Wir sind Mitglied in folgenden Verbänden

Leser-Service und Abonnementbetreuung
PRESSUP
Postfach 70 13 11, 22013 Hamburg
Telefon (0 40) 4 14 48 - 4 61
Telefax (0 40) 4 14 48 - 4 99
E-Mail: leserservice@kleffmann-verlag.de

Erscheinungsweise
4 Ausgaben pro Jahr

Bezugspreis
Jahresabonnement € 25,50 inkl. MwSt.
zzgl. Versandkosten (Inland € 5,90, Ausland € 11,20)
Einzelverkaufspreis € 7,30 inkl. MwSt.

Bezugsbedingungen
Mindestbezugszeit ist zwölf Monate und verlängert sich automatisch um ein Jahr. Eine Kündigung ist jederzeit zum Ende des Bezugsjahres möglich! Abonnementsrechnungen sind zahlbar durch Postgiro- oder Banküberweisung innerhalb von 30 Tagen ab Rechnungsdatum ohne Abzug.
Bei Nichterscheinen aus technischen Gründen und höherer Gewalt entsteht kein Anspruch auf Ersatz vorausgezahlter Bezugsgebühren.

Bankverbindung
Hamburgische Landesbank
Konto-Nr. 724 690 040, BLZ 200 500 00
Erfüllungsort und Gerichtsstand: Bochum

Produktion
herzog printmedia, Bochum

Druck
D+L Printpartner GmbH, Bocholt

Diese Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes bedarf der Zustimmung des Verlages.

(ISSN 2193-6412)

Grenzenlos wohnen

Als dritter Firmenstandort der Firma Pollmann & Renken wurde Ende Juni im verkehrsgünstig gelegenen Industriegebiet Schirum II nahe Aurich die erlebnisorientierte Ausstellung zu den Themen Fenster, Haustüren, Winter- und Sommergärten eröffnet.

Nach einem Jahr Bauzeit und 2,3 Mio. Euro Investitionsvolumen steht eine Gesamtfläche von 6000 Quadratmetern zur Verfügung.
Das Konzept für die neue Ausstellung von Pollmann & Renken ist in der Region einzigartig. Alle Wintergärten, Sommergärten, Terrassenüberdachungen und Pavillons sind im Außenbereich aufgebaut, so wie es auch beim Kunden zuhause ist. Die Einflüsse der geografischen Ausrichtung, des Sonnenstandes, der Jahreszeit und die Möglichkeiten von Beschattung und Klimatisierung sind direkt erfahrbar.
Alle Varianten der Dachkonstruktion, unterschiedliche Profile, Farben und Beschichtungen sowie Gläser sind ausgestellt und können mit einander verglichen werden.
Im Außenbereich gibt es neben den Wintergärten in Wohnraumqualität auch einen sogenannten Sommergarten und einen Pavillon mit leichteren Profilen und einfacheren Gläsern. Der Nutzer kann hiermit die Gartensaison erheblich verlängern.



Pollmann & Renken GmbH (2)

Zahlreiche Gäste folgten der Einladung zur Eröffnung.

Wohlfühl-Räume

Im Innenbereich der Ausstellung zeigt Pollmann & Renken die stilistische und technische Bandbreite von Fenstern, Haustüren, Beschattungen, Rollläden, Schallschutz und Sicherheitszubehör. In interaktiven Modulen kann der Kunde die Wärmedämmfähigkeit von Gläsern testen oder sich von den Vorteilen des Fingerprint-Zugangs für Haustüren überzeugen.
„Das Ambiente der Ausstellung ist weniger technisch als oftmals üblich. Wir haben viel Wert darauf gelegt, einen Wohlfühlraum zu schaffen, der dem eigenen Zuhause ähnlich ist“, so Marketingleiterin Ulrike Bredehöft.
Geschäftsführer Meenke Pollmann ergänzt: „In Schirum können die Besucher sich in einem Wohlfühlambiente informieren, Eindrücke sammeln und Ideen für ihr eigenes Zuhause entwickeln. Die neue Ausstellung setzt stark auf Visualisierung des Endproduktes und von Anwendungsbeispielen“. Zur Entwicklung des Hauses Pollmann & Renken sagt er: „Investitionen haben immer das Ziel, sich noch besser am Markt zu positionieren. Sie sind unser Weg in die Zukunft. Das gilt für unsere neue Ausstellung ebenso wie für Investitionen in Produktentwicklung, Produktionstechnik und insbesondere auch Mitarbeiter. Die Anwendung eines Energiekonzeptes mit Solewasser-Wärmepumpe zum Heizen und Kühlen in Verbindung mit zehn Erdsonden bis in 100 Meter Tiefe sowie ein zentrales Belüftungskonzept tragen zur Nachhaltigkeit bei.“
Am Stammsitz in Aurich konnte die Produktion erheblich erweitert werden. Insbesondere der Bereich Aluminiumverarbeitung wurde bereits 2011 durch ein hochmodernes Bearbeitungszentrum erweitert und die Produktgruppe Fassadenbau in die Angebotspalette mit aufgenommen.
Seit Jahresbeginn konnten im Hause Pollmann & Renken rund zwanzig neue Arbeitsplätze geschaffen werden.
Seit Mai 2007 bildet die Niederlassung in Oldenburg mit dem Schwerpunkt Ausstellung und Vertrieb den zweiten Standort.



Das Konzept der neuen Ausstellung ist in der Region einzigartig.

➲ www.pollmann-renken.de



Messe Essen (2)

Das Konzept der Messe wurde überarbeitet. Vier „Kompetenzsäulen" bilden den inhaltlichen Schwerpunkt der Veranstaltung.

Neuer Name – neues Konzept

Die traditionsreiche Deubau, wichtigste Baufachmesse für den westdeutschen Raum und die angrenzenden Benelux-Regionen, verändert ihr Gesicht. Mit einem Relaunch von Konzept und Auftritt macht die Messe Essen die Deubau zukunftsfit. Vom 15. bis 18. Januar 2014 geht sie als „neue" Deubau erstmalig unter ihrem neuen Namen Deubaukom an den Start. Mit einer an die branchenübliche Messelaufzeit angepassten viertägigen Dauer von Mittwoch bis Samstag.



Vier „Kompetenzsäulen" bilden den inhaltlichen Schwerpunkt der Deubaukom: Sie umfassen die Kernbereiche „Architektur und Ingenieurbau", „Wohnungswirtschaft", „Baugewerbe" und „Industriebau". Themen- und produktspezifische Kompetenzzentren laden hier zum Informationsaustausch der Marktpartner ein. Neben etablierten Ausstellungsthemen rücken moderne zukunftsträchtige Bautrends in den Vordergrund.

Die Fachverbände bilden ebenso kompetente Anlaufstellen wie Aussteller, die hier zielgruppenspezifisch Innovationen vorstellen und praktische Lösungsmöglichkeiten für die vielfältigen Aufgaben des Planens und Bauens präsentieren. Eine klare Aufteilung der Messehallen wird die Orientierung erleichtern.

Marktpartner kommen zusammen

Die „Kompetenzzentren" bilden die zentralen Kernpunkte des neuen Konzepts. Sie garantieren ein schnelles und effizientes Zusammenkommen der Marktpartner. „Rundum-Sorglos-Pakete" geben den Ausstellern die Möglichkeit, sich mit einem bezugsfertigen Stand in direkter Nähe zum jeweiligen Branchenverband an einem Kompetenzzentrum zu beteiligen. Zudem schafft eine im Innern gelegene Kommunikationsfläche optimale Bedingungen für Kontaktpflege, Fachgespräche und Vorträge.

Industriebau und Wohnungswirtschaft werden sich in eigenen themenspezifischen Kompetenzzentren präsentieren. Wer Baustoffe und Materialien zum Anfassen und Ausprobieren sucht und dabei vom Fachmann direkt und kompetent beraten werden möchte, wird in den produktspezifischen Kompetenzzentren fündig. Dort sind die Baustoffhersteller breitgefächert aufgestellt, zeigen Systemlösungen und liefern Antworten auf Fragen zu Anwendung und Verarbeitung. Ergänzend dazu gibt es in Fachforen erweiterte Informationen. So werden unter anderem ein Kompetenzzentrum Ausbau und Fassade und ein Kompetenzzentrum Dach eingerichtet.

Umfassendes Rahmenprogramm

Zahlreiche Kongresse, Seminare und Symposien, eingebettet in Thementage, begleiten die Deubaukom. Führende Branchenverbände nutzen die Messe, um für die Bauwirtschaft relevante Themen zu diskutieren – vom demographischen Wandel und der Energiewende bis hin zur Globalisierung und Urbanisierung. So wird es einen Tag der Wohnungswirtschaft, einen Benelux-Tag, einen Tag der Architektur sowie einen Tag des Industriebaus geben.

➲ www.deubaukom.de

Unternehmensgruppe expandiert weiter

Der regional größte Bauelemente-Hersteller Alfred Bohn expandiert weiter und präsentiert eine neue Produktions- und Lagerhalle von 2000 Quadratmetern für das Tochterunternehmen Sinsheimer Glas.

Anfang Mai 2012 fand die Einweihung der neuen Produktions- und Lagerhalle von Sinsheimer Glas statt. Die aus einer Insolvenzmasse erworbene Produktionshalle wurde von Grund auf saniert und mit neuen leistungsfähigen Maschinen ausgestattet. Mit dem Zukauf im Gewerbegebiet Dörntelsberg sichert die Unternehmensgruppe Alfred Bohn den weiteren Ausbau ihrer Produktionskapazitäten am zentralen Standort Sinsheim und erreicht somit eine bebaute Gesamtfläche von ca. 54 000 Quadratmetern. Bestens gelaunt und stolz war Alfred Bohn auf sein neues Werk. In seiner Begrüßungsansprache dankte er den zahlreichen Gästen für Ihr Kommen und in erster Linie Thomas Borrelli, dem Geschäftsführer von Sinsheimer Glas, als Hauptverantwortlicher des Umbaus.
Die Expansion der Unternehmensgruppe ist jedoch noch lange nicht abgeschlossen. In den nächsten Jahren sollen z.B. eine Zentralisierung von Sinsheimer Glas in einem Werk und das schon lange geplante Hochregallager sowie die Aluminiumbeschichtungsanlage folgen. „Es bleibt solange eine Insellösung bis die Zeit gereift ist, den bestehenden Bebauungsplan ‚Obere Gärten' zu erweitern", so Alfred Bohn. Über die Zuteilung der Grundstücke wird in Zukunft mit dem neuen Oberbürgermeister Jörg Albrecht, der auch anwesend war, verhandelt. Dieser sieht den Gesprächen positiv entgegen und freut sich bereits auf die Zusammenarbeit mit der Unternehmensgruppe. „Ich möchte an der Erfolgsgeschichte teilhaben und sichere Ihnen hiermit meine Unterstützung zu", versprach der neue Oberbürgermeister bei einer kurzen Ansprache.



Alfred Bohn (2)

Mit dem Erwerb der neuen Halle ging auch eine Umstrukturierung der alten Produktion einher.

Ausblicke

Thomas Borrelli, seit Januar 2011 Geschäftsführer von Sinsheimer Glas, stellte den Weg des Unternehmens in die Zukunft vor. „Wir möchten Sinsheimer Glas neu aufstellen und verstärkt in das externe Geschäft eingreifen. Mit neuen Produkten, in neuen Märkte und Gebiete, mit neuen Mitarbeitern und neuer Technik sind wir auf dem Weg in einen neue Zukunft.", so Borrelli optimistisch. In den nächsten 4 Jahren soll eine Umsatzsteigerung von 85 Prozent erzielt werden, 18 Prozent konnten bereits zum Vorjahr verzeichnet werden.

Umstrukturierung

Mit dem Erwerb der neuen Halle ging auch eine Umstrukturierung der alten Produktion im Werk I einher. Eine neue automatisierte Zuschnittanlage wurde angeschafft und das dazugehörige Glaslager erweitert. In das neue Werk III wurden sowohl die Schleifmaschine, der Ornamentglaszuschnitt sowie das entsprechende Glaslager umgezogen. Investiert wurde in den Neuaufbau einer ESG-Produktion inkl. ESG-Ofen und einem Glasbearbeitungszentrum (CNC und doppelseitige Schleifmaschine) sowie einem Bohr- und Fräszentrum. Mit diesen Maschinen wird es Sinsheimer Glas in Zukunft möglich sein, individuelle und auch komplexe Glasprojekte im Innenausbau zu fertigen – hierzu gehören u.a. Glasduschen, Glastüren, Trennwände, gefärbtes Glas, usw. Unter dem Slogan „Die ganze Welt der Transparenz" ist es das Ziel von Sinsheimer Glas, Vollsortimenter im Glasbereich zu werden. Insgesamt wurden rund 4,5 Millionen Euro in die neue Halle und in einen neuen Maschinenpark investiert.



V.l.n.r.: Andreas und Alfred Bohn bekommen von Thomas Borrelli ein kleines Dankeschön überreicht.

Thomas Borrelli dankte abschließend Alfred Bohn, ohne den eine Realisierung dieses Projektes nie möglich gewesen wäre. Als kleines Dankeschön für das ihm entgegengebrachte Vertrauen überreichte Thomas Borrelli dem Inhaber und Gründer Alfred Bohn sowie seinem Nachfolger und Geschäftsführer der Unternehmensgruppe Andreas Bohn eine gläserne Urkunde.
Besonders wichtig für die Region ist, dass mit der neuen Halle 22 neue Arbeitsplätze entstanden sind. 370 Arbeitnehmer beschäftigt die Unternehmensgruppe derzeit insgesamt am Standort Sinsheim. Weitere Umbaumaßnahmen und Investitionen sollen dazu führen das in den kommenden Jahren die Mitarbeiterzahl auf 600 steigt.

➲ www.albohn.de

Präsentation kreativer Innovationen

Parallel zur dOCUMENTA(13) präsentierte Hunter Douglas in der Deutschlandzentrale in Kassel eine Vielzahl an Innovationen und Visionen rund um das Thema Plissee. Im Vordergrund stehen dabei die Automatisierung der Plisseefertigung sowie Produktneuheiten und Entwicklungsideen für die Zukunft.

Innovative Maschinenbausteine, die punktuelle und individuelle Lösungen für einen optimalen Produktionsablauf bilden, standen bei der umfangreichen Präsentation im Mittelpunkt. Alle Maschinen sind einfach zu bedienen und werden durch Barcode-Auftragseingabe fehlerfrei gesteuert. Ziel dieser Automatisierung ist neben der Zeitersparnis das Erreichen und die Sicherung höchster Qualitätsniveaus.

So garantiert die automatische Fädelmaschine 751, geeignet für Duette und Plissees, eine einheitliche Vorspannung, was ein entscheidender Qualitätsfaktor gegenüber der manuellen Fertigung ist. Der Fädelprozess verläuft sicher, schnell und fehlerfrei.

Bei der manuellen oder halbautomatischen Fertigung steht dem eine deutlich längere Produktionszeit gegenüber und on top die Problematik der unterschiedlichen manuellen Fertigkeiten der Mitarbeiter.

Über Barcode wird aus einer Vielzahl an Schnurrollen unterschiedlicher Farben die richtige Schnur ausgewählt, geschnitten und eingefädelt.

Auch der vollautomatische Stanzapparat 744, geeignet für alle Modelle im EOS-Bereich, überzeugt durch Schnelligkeit und Sicherheit in der Fertigung. Die Genauigkeit der Stanzungen, Fräsungen und Schnitte ist auf höchstem Niveau und es können gleichzeitig verschiedene Schienen verarbeitet werden.



Mit den neuen Maschinen werden die Arbeitsabläufe erheblich erleichtert.



In Kassel wurden zahlreiche Neuheiten des Unternehmens präsentiert.

Bei der neuen Generation der Cutter standen neben dem äußerst geraden Schnitt die einfache Säuberung des Messers, der leise Schnitt sowie die hohe Sicherheit im Vordergrund.

Ein neuer Galgen für Sonderformen sichert über automatische Berechnungen den richtigen Stoffschnitt und reduziert darüber die Fehlschnitte und Reklamationen. Und auch zum Thema Zubehör und Verpackung wurden unterschiedliche Lösungen präsentiert. Und diese maßgeschneiderten individuellen Lösungen, optimal abgestimmt auf die Belange der Kunden, gehören zu den Stärken des Weltmarktführers.

Textile Vielfalt und Zusatznutzen

Mit einer unglaublichen textilen Vielfalt, neuen Dessins, Strukturen und Transparenzen, Ausrüstungen, die für den Endverbraucher einen klaren Mehrwert darstellen sowie Plissees aus 100 Prozent recyceltem PET setzt Hunter Douglas weiter Akzente im Markt.

Batistoptiken, unterschiedliche Transparenzen duftig und leicht, oder aber dichte, opulente Gewebe vermitteln eine sehr textile atmosphärische Optik. Chice Ausbrenner, exklusive Seidenoptiken, moderne Jacquardoptiken, spannende Lichteffekt und Dessinierungen unterstreichen diesen neuen dekorativen Look. Dem Architekturtrend hin zu großen Fensterflächen folgend bietet Hunter Douglas in Zukunft auch verspannte Plissees in einer Breite bis 2,40 Meter und darüber hinaus freihängende Anlagen an. Der gestalterische Aspekt steht auch bei den Neuentwicklungen speziell für Kinder im Vordergrund. Über die neuen Digitaldrucktechniken lassen sich individuelle Dessins, ob kindlich, mädchenhaft verspielt oder hip und poppig auf unterschiedlichen Rohwaren realisieren.

Weiter ausgebaut werden auch die wertvollen Zusatznutzen, die der Endverbraucher durch die vielfältigen Ausrüstungen

erhält. Schmutzabweisend, wasserabweisend, pflegeleicht – das sind die Vorzüge von Dustblock. Topar-Plus ist besonders energieeffizient und hält insbesondere im Sommer die Hitze draußen.
Ein weiteres Augenmerk legt Hunter Douglas auf die Entwicklung von Kollektionen aus recyceltem Material. Und das in modisch chicen Farben und wertiger Optik. Durch die Verwendung von Recyclingmaterial wird der unnötige Verbrauch von Rohöl vermieden und damit zur Reduzierung umweltschädigender Schadstoffemissionen beigetragen.
Diese ökologische Verantwortung unterstreicht Hunter Douglas auch ausdrucksvoll mit dem Ausbau und der Weiterentwicklung der Motorisierung und Steuerungstechnik bei den Sonnenschutzanlagen. Denn nur über eine gezielte Steuerung der Produkte durch den Endkunden kann der optimale Einspareffekt energieeffizienter Produkte erzielt werden.

Ausgefeilte Techniken

Kindersicherheit, Bedienungsfreundlichkeit und Montagefreundlichkeit, das sind die Themen, an denen neben der intensiven Kollektionsentwicklung sehr detaillierte Lösungen für die Zukunft erarbeitet werden. Ein Beispiel hierfür ist die Smart Cord-Entwicklung. Das Heben und Senken des Behangs erfolgt mit Smart Cord einhändig, mit nur einer einzigen, in der Länge frei wählbaren, Schnur. Ein leichter Zug zur Behangmitte löst die Arretierung der Bremse und der Behang senkt sich langsam nach unten. Ein leichter Zug in die Gegenrichtung stoppt an der gewünschten Stelle.
Um den Behang zu heben, wird die Schnur mehrfach nach unten gezogen, wie bei einer Pumpbewegung. Einfacher, leichter und chicer geht es nicht.
Mit innovativen Ideen, wie auch die Kombination von Insektenschutz und Duette bei Dachfenstern oder der Entwicklung von kombinierten Tag-Nacht Modellen und einer Vielzahl sehr detaillierter Montagehilfen wie verstellbare Spannfüße aus Metall, Fixschienen ohne Träger und vielem mehr stellt Hunter Douglas das umfassendes Know-how und die breit gefächerte Innovationskraft unter Beweis.



Thomas Vermeij (l.) und Friedrich W. Petrat nahmen sich viel Zeit, um alle Innovationen vorzustellen.


Forum Wintergärten (4)
Die neuen Maschinen überzeugen u.a. durch Präzision.

➲ www.hunterdouglas.de

fingerspitzen gefühl

Wintergartensteuerung mit berührungssensitiver Glas-Oberfläche

WS1000 Style

Beschattung, Lüftung, Raumklima, Licht | Anzeige von Fotos | Nachtlicht | Magnet-Montagesystem |



elsner elektronik

Elsner Elektronik GmbH
Gebäudeautomation
Wintergartenautomation
Herdweg 7
75391 Gechingen
Tel.: 07056/9397-0
info@elsner-elektronik.de
www.elsner-elektronik.de
made in germany



Jahreskongress „Inside 2012“

Rund 200 Gäste folgten der Einladung des Verbandes Fenster + Fassade (VFF) zum diesjährigen Jahreskongress „Inside 2012“, der im Juni im Hotel InterContinental Frankfurt stattfand. Das Motto der Veranstaltung lautete „Chancen für unsere Branche“ und bot den angereisten Gästen sowohl ein informatives Fach- als auch ein unterhaltsames Rahmenprogramm. „Die Branchenvertreter haben den Jahreskongress für die Kommunikation genutzt, aber auch um Bilanz zu ziehen und einen Ausblick auf die anstehenden Aufgaben zu bekommen“, so VFF-Präsident Bernhard Helbing, der im Rahmen der gemeinsamen Mitgliederversammlung von VFF und Gütegemeinschaft Fenster und Haustüren wiedergewählt wurde.



Forum Wintergärten (3)

Fast 200 Teilnehmer nahmen am Kongress teil.

Der erste Veranstaltungstag begann mit einer kurzen Begrüßung durch Bernhard Helbing. Neben seinen einleitenden Worten bekräftigte er, dass die Gebäudesanierung zur zentralen gesellschaftlichen Aufgabe erklärt werden müsse, um die Energiewende zu schaffen. Passend dazu referierte anschließend Ulrich Sieberath vom ift-Rosenheim zum Thema „Neue technische Entwicklungen: Energy Label, Öko-Designrichtlinie, Kleben von Glas und CE-Kennzeichnung“. Er gab im Rahmen seines Beitrages unter anderem zu Bedenken, dass bei einer Betrachtung nur des U-Wertes als Referenzwert, der zur Ermittlung des maximal zulässigen Primärenergiebedarfs herangezogen wird, das Thema „Solarer Zugewinn“ völlig untergehe. Anschließend stellte er neben einem Eco-Label als freiwilligem Umweltzeichen der EU – das allerdings nicht für Fenster und Türen vorgesehen sei – ein neu konzipiertes Energy-Label vor, das wie bei Elektrogeräten bereits üblich darüber Auskunft gibt, wie effizient das gekennzeichnete transparente Bauelement ist. Außerdem stellte Sieberath klar, dass die ab Juli 2013 als EU-Gesetz geltende Bauproduktenverordnung eine Umstellung der Dokumente nach sich ziehe und die darin geforderte bessere Leistungserklärung der Verbesserung des Verbraucherschutzes diene. Importeure und Händler träfen in Zukunft zudem dieselben Pflichten.

Im Anschluss berichtete Lutz Wiegand vom VFF über die Glasbemessung nach DIN 18008, die nach Einführung als technische Baubestimmung die Technischen Regeln für die Verwendung von Absturz sichernden Verglasungen (TRAV) und die Technischen Regeln von linienförmig gelagerten Verglasungen (TRLV) ersetzen wird. Er führte unter anderem aus, dass mit dem neuen Nachweiskonzept der DIN 18008 Teil 1 der Aufwand im Gegensatz zu früher größer geworden sei. Neu sei zudem die Regelung der Themengebiete „begehbare“, „betretbare“, „punktförmig gelagerte“ sowie „Absturz sichernde“ Verglasungen. Außerdem sei die Einführung einer rechnerischen Simulation des Pendelschlages ein großer wirtschaftlicher Fortschritt bei kleinen Bauvorhaben.

Weitere Inhalte

Die darauf folgende Plenums- und Podiumsdiskussion wurde von Ulrich Tschorn, Ulrich Sieberath und von dem Vertreter der Anwaltskanzlei SMNG aus Frankfurt, Professor Christian Niemöller, bestritten. Hierbei wurden Fragen aus dem Publikum beantwortet. Am Nachmittag stand dann die deutsche Steuerpolitik auf dem Programm. Über den aktuellen Sachstand informierte Professor Dr. Wolfgang Wiegard. Der Wirtschafts- und Finanzwissenschaftler und ehemalige Wirtschaftsweise informierte das Publikum in seinem Beitrag „Thesen zur Steuerpolitik und zur europäischen Schuldenkrise“ über mögliche Zukunftsszenarien, die sehr fein skizziert wurden. Er mahnte an, dass die EZB und die Politik eng zusammenarbeiten müssten, um der Schuldenkrise in angemessener Zeit Herr zu werden. Hinsichtlich der aktuellen Steuerpolitik sah der Referent wenig Spielraum für Steuersenkungen. Eine gerechte Lösung sei ein einheitlicher Steuersatz für alle Bereiche – an das Thema „Endscheidungsneutralität bei der Besteuerung“ traue sich aber



Präsident Bernhard Helbing eröffnete den Jahreskongress.



Podiumsdiskussion: Geschäftsführer Ulrich Tschorn (M.) moderierte die Gesprächsrunde mit Ulrich Sieberath (r.) und Prof. Christian Niemöller (l.).

niemand heran. Für Deutschland seien die wirtschaftlichen Aussichten dennoch günstig. Es sei wichtig und nachhaltig, die öffentlichen Ausgaben zu reduzieren, statt Steuern zu erhöhen.

„Welche Faktoren heben die Lebenszufriedenheit der Menschen in Unternehmen und Gesellschaft?" lautete der den ersten Kongresstag abschließende Beitrag von Dr. Stefan Bergheim vom Zentrum für gesellschaftlichen Fortschritt. Er führte aus, dass das Thema Lebenszufriedenheit im Vergleich zu früher einen Weg in die breite Öffentlichkeit gefunden habe. Die Zufriedenheit am Arbeitsplatz sei dabei ein ganz wesentlicher Wunsch in der heutigen Gesellschaft und werde nur noch von den Themen „Gute Beziehungen zu Freunden" und „Gesundheit" überflügelt.

Ein weiterer Höhepunkt des Tages war der Workshop „Effektiv und schneller lesen" des VFF-Frauenforums. Referentin Margit Reinhardt zeigte, wie mit der Menge und Vielfalt an erhältlichen Informationen professionell und strukturiert umgegangen wird. In dem Seminar lernten die Teilnehmerinnen in Theorie und Praxis, was mit unterschiedlichen Ansatzpunkten erreicht werden kann. Unterstützt wurde die Referentin von Petra Hautau, der Geschäftsführerin der Hautau GmbH. Der interessante erste Tag wurde von einem magischen Abend mit Büfett, Musik, Tanz und Zauberei im Theatersaal des Hotels InterContinental abgerundet.

Wahl des Präsidiums

Mit der Wahl des Präsidiums startete der zweite Tag: Neu an Bord sind Petra Hautau, Geschäftsführerin der gleichnamigen Hautau GmbH, sowie Thomas Lauritzen von der Schüco International KG aus Bielefeld. Präsident des VFF ist und bleibt Bernhard Helbing, Geschäftsführer der TMP Fenster + Türen GmbH aus Bad Langensalza. Weiterhin im Präsidium sind Oskar Anders von der Anders Metallbau GmbH, Franz Hauk von der F.R. Hauk Stahl- und Leichtmetallbau GmbH, Helmut Hilzinger, Hilzinger Fenster + Türen GmbH, Bernd Kramer, Interpane Glas Industrie AG, Lutz Krebbers, Krebbers GmbH & Co. KG, Jürgen Roggemann, Enno Roggemann GmbH & Co. KG, Martin Rossmanith, Rossmanith GmbH & Co. KG, Alfons Schneider, Süd-Fensterwerk, Carsten Taig, Wertbau GmbH & Co. KG, Winfried Tänzer, Profine GmbH, Dr. Frank Walter, Hans Walter & Sohn GmbH sowie Oliver Windeck, Metallbau Windeck GmbH.

Anschließend stellte Professor Dr. Dirk Hass die aktuelle Branchenstrukturanalyse und die Zufriedenheitsanalyse des Künzelsauer Instituts für Marketing vor. Zur Branchenstruktur sagte er, dass ein weiterer Konzentrationsprozess festgestellt wurde. Er erklärte, dass im Rahmen dieses Prozesses immer mehr kleinere Hersteller aus der Branche ausscheiden oder zu Händlern werden. Seine anschließende Zusammenfassung der Zufriedenheitsanalyse kam zu dem Schluss, dass der VFF als Verband die Ergebnisse eines sehr guten, kundenorientierten Industrieunternehmens erreicht. Besonders gut bewertet wurden danach die Nähe zum Markt, die Aktualität der angebotenen Informationen sowie die insgesamt gute Lobbyarbeit.

Im Anschluss referierte Dr. Gertrud R. Traud, Chefvolkswirtin und Leiterin Research der Helaba Landesbank Hessen-Thüringen zur volkswirtschaftlichen Lage in Deutschland und ihre Auswirkung auf die Baubranche – das Kernthema ihres Beitrags: „Angebliche Eurokrise". Ihr Credo lautete, dass von einer echten Krise in Deutschland nicht gesprochen werden könne. Das Land sei insgesamt gut aufgestellt. Trotzdem jammere man auf hohem Niveau, beklagte die Volkswirtin. Weitere Höhepunkte des zweiten Tages waren eine geschichtliche Stadtführung durch Frankfurt mit Fahrt auf den MainTower und mit Kostproben der lokalen Küche in der Kleinmarkthalle sowie ein Abendessen im Tigerpalast Varieté-Theater Frankfurt mit buntem Programm.

➲ www.window.de

Die Branche im Netz

Aktuell. Kompakt. Nah dran.



Alles Wichtige aus der Wintergarten-Branche: Produktnews, Unternehmensmeldungen, Veranstaltungstermine, Fachartikel.

Seien Sie nah dran:
www.forum-wintergaerten.de

Fachrecherche
Alle Artikel der vergangenen Jahre nach Stichworten oder Firmennamen sortiert

Branchenlexikon
Über 1.000 Fachbegriffe aus der Branche in 6 Sprachen
Jetzt auch als App!

25 Jahre Systempartnerschaft im Wintergartenbau

Ein in der Branche bislang seltenes Jubiläum konnte in Kamen gefeiert werden: 25 Jahre Zusammenarbeit im Wintergartenbau zwischen der Firma Lindemann in Kamen und dem Systemgeber Schüt-Duis, Aurich.

Zu diesem Anlass wurde im Rahmen eines Frühsommerfestes die erweiterte Wintergartenausstellung eröffnet. Mit dieser vergrößerten Ausstellung kann die ganze Bandbreite von der Terrassenüberdachung des Systems Jed-Niveau bis zum komplett ausgestatteten Wohnwintergarten des Systems Jed-Optima gezeigt und demonstriert werden.

In den ersten Jahren lieferte Systemgeber Schüt-Duis ausschließlich Wintergartenprofile als Längenware. Diese wurden dann im Hause Lindemann zugeschnitten und montiert. Seit vielen Jahren werden ausschließlich von Schüt-Duis auf Maß vorkonfektionierte Bausätze, bestehend aus Stützsäulen und Dachkonstruktion bezogen, die soweit vorbereitet sind, dass sie ohne Bearbeitung zum Kunden transportiert und montiert werden können. Die Fenster- und Türelemente werden im Hause Lindemann produziert.



Schüt-Duis

V.r.n.l.: Geschäftsführer Heino Cordes überreicht die Urkunde zu 25 Jahre Zusammenarbeit im Wintergartenbau an Ursula Lindemann, Geschäftsführer Stephan Oelkers und Hans-Dieter Lindemann.

Mittlerweile können beide beteiligten Partnerfirmen hinsichtlich Dachform, Bauort und Nutzung auf eine ganze Reihe auch außergewöhnlicher Wintergartenaufträge zurückblicken.

Geschäftsführer von Schüt-Duis, Heino Cordes: „Mit der Firma Lindemann verbindet uns jetzt ein Vierteljahrhundert Zusammenarbeit im Bau von Jed-Wintergärten. Schon einer der ersten Profilsätze für Wintergärten wurde nach Kamen geliefert. Durch intensive Zusammenarbeit und laufende Schulungen werden auch die komplexen Anforderungen an den heutigen Standard von Wohnwintergärten durch umfassendes Know-how auf beiden Seiten sicher bewältigt. Mit der Ausstellungserweiterung wird deutlich, dass diese langjährige Zusammenarbeit noch weiter gestärkt wird."

➲ www.schuet-duis.de

25-jährige Dienstjubiläen

Bei weinor, dem Kölner Spezialisten für Markisen-, Terrassendach- und Wintergartensysteme gibt es etwas zu feiern: Vier langjährige Mitarbeiter aus unterschiedlichsten Bereichen begehen dieses Jahr ihr 25-jähriges Jubiläum im Unternehmen. Natürlich wurde dieser Erfolg mit einer kleinen Feier gewürdigt. Die vier Jubilare haben verschiedene Werdegänge hinter sich, doch eine Sache haben Sie gemeinsam: Alle sind dem Kölner Markisenhersteller seit 25 Jahren treu.



Weinor

Heribert Klein (l.) mit Geschäftsführer Thilo Weiermann bei der Jubliäen-Feier.

Guido Kubik, der zunächst als Schlosser eingestellt war, wurde später Monteur und schließlich in den Service versetzt, wo er seither hauptsächlich extern im Einsatz ist. Hobbyfußballer Thomas Heinz ist gelernter Schlosser und heute Gruppenleiter Pulverbeschichtung, Instandhaltung, Schlosserei. Herbert Klein arbeitet in der Abteilung Materialmanagement/Logistik. Nachdem er ebenfalls ursprünglich als Schlosser eingestellt wurde, verschlug es ihn über die Abteilungen Wintergartenmarkisen Versand und Wareneingang zu seiner heutigen Position. In seiner Freizeit ist er im Karneval aktiv und zählt außerdem Reisen zu seinen Hobbies. Ulrich Neidhard ist heute für das Ordercenter Deutschland und Niederlande zuständig. Zuvor konzentrierte er sich bei seiner Arbeit für weinor eher auf Tücher und die Näherei. Neidhard, der seinen Sohn Marc als größtes Hobby bezeichnet, nahm das umfangreiche Weiterbildungsangebot von weinor in Anspruch und belegte mehrere Fremdsprachenkurse. Auf die darin erworbenen Kenntnisse greift er in seinem heutigen Job sehr gerne und häufig zurück.

Geschäftsführer Thilo Weiermann freut sich über das langjährige Engagement seiner Mitarbeiter: „Dass unsere Mitarbeiter so lange und gerne für uns arbeiten, bestätigt uns in unserem Ansatz. Wir setzen auf einen klar definierten Wertekanon, eine auf niedrigen Hierarchien aufbauende Unternehmenskultur sowie die damit verbundene Mitarbeiterbindung und ein motivierendes Klima. Wir freuen uns, dass unsere Herren dem Unternehmen schon so lange verbunden sind und bedanken uns für ihren Einsatz, der hoffentlich noch weitere Jahre bestehen bleibt".

➲ www.weinor.de



Bundesverband Wintergarten (2)

Fachlicher Austausch ist für die Wintergartenbranche unerläßlich. Das Bild zeigt eine Szene von der Jahrestagung 2012 des Bundesverbandes Wintergarten e.V. in München

Kommentar von Dr. Steffen Spenke

Ausblick auf kommende Aufgaben

Das Angebot an großen, auch internationalen Messen und Ausstellungen auch zu den Themenfeldern des Bundesverbandes Wintergarten ist groß. Die Möglichkeiten, dabei auf die eigenen Vorhaben und Ergebnisse hinweisen zu können sowie auf die eigene Organisation aufmerksam zu machen, persönliche Kontakte zu interessierten und interessanten Partnern zu knüpfen und zu pflegen, können nicht hoch genug eingeschätzt werden. Hinzu kommt die Chance, attraktive technische und ästhetische Innovationen konzentriert begreifen zu können. Grund genug für den Bundesverband Wintergarten, sich auch dieses Jahr wieder an der glasstec Düsseldorf als Aussteller zu beteiligen. Die Messeleitung Düsseldorf hat auch diesmal wieder mit der Konzentration der Verbände in einem Gemeinschaftszentrum gute Bedingungen geschaffen, so dass wir mit vergleichsweise geringem Aufwand auf erfolgreiche Messetage hoffen dürfen. Schauen Sie doch einmal vorbei.

Weiterhin haben uns unsere polnischen Kollegen zur Messe „RBT-expo“ in Kielce (Zentralpolen) vom 12.-14.2.2013 eingeladen, um dort unseren Verband auf einem speziell dem Wintergartenbau gewidmeten Forum vorzustellen. Gern folgen wir dieser Bitte, auch um mit den dortigen Betrieben Erfahrungen auszutauschen zu technischen, organisatorischen und strukturellen Fragen des Wintergartenbaus.

Wir freuen uns darüber, dass wieder Mitgliedsbetriebe unseres Verbandes begehrte Auszeichnungen für Technik und Design ihrer Produkte erhalten haben, wie Sie in diesem Heft lesen werden. Herzlichen Glückwunsch dazu und alles Gute für die weitere Arbeit! Ein solcher Erfolg sollte Ansporn sein, sich noch intensiver mit der Frage zu beschäftigen, wie entsprechend dem eigenen Profil geeignete Innovationen zielstrebig entwickelt werden können und an welchen Wettbewerben auch Sie sich beteiligen sollten. Der Motivationsschub für das eigene Team, der Impuls für den Bekanntheitsgrad Ihrer Produkte können nur profitieren, selbst wenn es einmal nicht zum Siegertreppchen reichen sollte. Das wird oft unterschätzt.



In der Sommerpause wird in den Fachausschüssen immer etwas verhaltener gearbeitet. Jetzt sind aber die Bremsen wieder gelockert, die Kollegen sind wieder nahezu komplett verfügbar. Als nächstes wird im September gemeinsam mit dem IVD das angekündigte Merkblatt „Fugenabdichtung mit spritzbaren Dichtstoffen und vorkomprimierten Dichtungsbändern sowie Montageklebstoffe im Wintergartenbau“ erscheinen. Damit haben wir wieder einen Schritt zur Entwicklung von Qualitätsmaßstäben für Planung und Ausführung getan.

Die Ferienzeit ist vorbei, der beginnende Herbst ist sicht- und riechbar. Erfahrungsgemäß steigen saisonstimulierte Nachfrage und Fertigstellungsdruck, um noch vor dem Jahreswechsel die Wünsche unserer Kunden umzusetzen.

Ich wünsche Ihnen dabei viel Erfolg, interessante Objekte und montagefreundliches Wetter.

Dr. Steffen Spenke
Vorsitzender Bundesverband Wintergarten e.V.



Bundesverband Wintergarten e.V.

Wie in den vergangenen Jahren auch 2012 wieder präsent: Der Bundesverband Wintergarten e.V. beteiligt sich mit einem eigenen Stand am „Kompetenzcenter Glas, Fenster, Fassade“ auf der Düsseldorfer glasstec.

Stand des Bundesverbandes auf der glasstec Düsseldorf

Beteiligung am Kompetenzcenter

Der Bundesverband Wintergarten e.V. beteiligt sich mit einem eigenen Stand am „Kompetenzcenter Glas, Fenster, Fassade“, das anlässlich der glasstec vom 23.-26. Oktober 2012 in Düsseldorf durchgeführt wird.

Im Kompetenzcenter sind Institutionen und Verbände vereinigt, die den Stand von Technik und Normung sowie aktuelle Forschungsansätze rund um Fassade und Glas repräsentieren. Neben dem Bundesverband Wintergarten e.V. sind dies u.a. der VFF, das i.f.t. Rosenheim, der Bundesverband Flachglas sowie die Technischen Universitäten aus Darmstadt und Dresden.

Interessierte Besucher können sich auf dem Stand des Bundesverbandes Wintergarten e.V. über neue Entwicklungen und Technologien des modernen Wintergartenbaus informieren. Mitglieder des Bundesvorstandes und der Fachausschüsse stehen für Gespräche über die Ziele des Bundesverbandes sowie über praktische Fragen zur Verfügung.

Der Stand ist in Halle 11, A72-5.
www.glasstec.de

„RBT expo“ im Februar 2013 in Kielce (Polen)

Mit Beteiligung des Bundesverbandes

Die europäische Messelandschaft wird im nächsten Jahr um eine weitere Veranstaltung bereichert: Vom 12.-14. Februar 2013 findet im polnischen Kielce erstmals die „RBT expo – Internationale Messe für Rollladen, Tore und Sonnenschutztechnik“ statt.



Targi Kielce (2)

Auf einem der modernsten Ausstellungsflächen Europas wird im Februar 2013 im polnischen Kielce die RBTexpo durchgeführt. Der Bundesverband Wintergarten initiiert dort die fachliche Diskussion über Herausforderungen im modernen Wintergartenbau.

Die alle zwei Jahre stattfindende Veranstaltung wendet sich an Investoren, Hersteller, Verarbeiter, Händler und Monteure aus den Bereichen Sonnenschutztechnik, Tore und Umzäunungen sowie der damit zusammenhängenden Steuerungs- und Automatisierungstechnik.

Gezeigt werden nicht nur die neuesten Produkte und technischen Lösungen polnischer und internationaler Hersteller, sondern auch das breite Sortiment von Komponenten und Maschinen zur Produktion von Toren, Umzäunungen sowie Rollladen, Jalousien, Markisen und anderen Sonnenschutzsystemen.

Die Messe wird von einem breiten Veranstaltungsprogramm für den fachlichen Austausch begleitet, von einer Fachkonferenz über Seminare und Vorträge bis hin zu zahlreichen Branchentreffs. Speziell für den Wintergartenbau ist ein „Forum Wintergarten“ vorgesehen, dass den fachlichen Austausch dieser in Polen noch relativ jungen Branche initiieren soll. Der Bundesverband Wintergarten e.V. wird dort seine Arbeit vorstellen und zur Diskussion zur Verfügung stehen.

Organisiert wird die „RBT expo“ von der Messegesellschaft Kielce (Targi Kielce) in Zusammenarbeit mit dem „Europäischen Verlag für Technische Informationen“ (EWIT), dem Herausgeber des Branchenmagazins „RBT“ sowie dem Polnischen Verband der Produzenten von Sonnenschutztechnik und Toren.

Targi Kielce betreibt den zweitgrößten Messestandort Polens mit ca. 70 Ausstellungen pro Jahr.

Mit der Veranstaltung der „RBT expo“ wollen die Organisatoren eine Lücke schließen und ein Kommunikationsforum der Branche in Mittelosteuropa schaffen, das sich an den spezifischen Bedingungen dieser wirtschaftlich sich dynamisch entwickelnden Region orientiert.

Gleichzeitig ist die neue Messe Ausdruck des gestiegenen Stellenwerts der Branche in Polen, die in den letzten Jahren deutlich an Stärke gewonnen hat.

www.targikielce.pl

Ziewers Wintergarten, Kliding

Langjährige Mitarbeiter geehrt

Zwei Mitarbeitern des Wintergartenbauers Ziewers, Hermann Lenzen und Peter Kaufmann, konnte in diesem Jahr zur 20 jährigen Betriebszugehörigkeit gratuliert werden.



Ehrung anlässlich zwanzigjähriger Zugehörigkeit bei Ziewers Wintergarten (v.l.n.r.): Jochen Korz, Hermann Lenzen, Werner Ziewers, Peter Kaufmann, Tilla Ziewers

Im Rahmen einer kleinen Feier während des Sommerfestes 2012 bei Ziewers Wintergarten in Kliding wurde die offizielle Ehrung durchgeführt.

Anlässlich der Ehrung betonte die Geschäftsführung in einem Statement: „Wir bedanken uns bei unseren langjährigen Mitarbeitern Hermann Lenzen und Peter Kaufmann für Ihre Treue und den besonderen Einsatz in unserem Unternehmen.



Ziewers Wintergarten (2)

Impression von der Mitarbeiterehrung bei Ziewers Wintergarten.

Im Laufe dieser 20 Jahre haben es die beiden immer wieder verstanden, sich auf dem Gebiet des hochwertigen Wintergartens laufend weiterzuentwickeln.

Durch ihre persönliche Art und durch ihr enormes Fachwissen haben sich Hermann Lenzen und Peter Kaufmann als unverzichtbare Mitarbeiter von Ziewers Wintergarten erwiesen.

In Anerkennung ihrer bisher geleisteten Arbeit freuen wir uns auf eine weitere positive Zusammenarbeit.“

Ziewers Wintergarten und das gesamte Team sagt herzlichen Dank. Die Redaktion von WiGa aktuell schließt sich den Glückwünschen an.

www.ziewers-wintergarten.de

Der Ratgeber Wohnen im Wintergarten 2012

Im Herbst erneut ins Grosso

Von Juni bis August war die Ausgabe 2012 des Ratgebers Wohnen im Wintergarten im deutschsprachigen Zeitschriftenhandel – insbesondere dem Bahnhofsbuchhandel – erhältlich. Wie bereits in den vergangenen Jahren wird er im Herbst in einer zweiten Aussendung an den Zeitschriftenhandel ausgeliefert.

Der neu aufgelegte Ratgeber ist bereits die siebente Ausgabe des Magazins, das im Bochumer Kleffmann-Verlag in Zusammenarbeit mit dem Bundesverband Wintergarten e.V. erscheint. Mit einer Auflage von 105.000 Exemplaren und einem auf 114 Seiten erweiterten Seitenumfang und einer Vielzahl von Vertriebskanälen ist der Ratgeber Wintergarten über das ganze Jahr hinweg als zuverlässiger Informator präsent.



Im Hauptteil des anspruchsvoll gestalteten Heftes werden attraktive Wintergärten und deren Nutzungsmöglichkeiten vorgestellt. Besonderes Augenmerk liegt dabei auf der Darstellung der Lebensqualität, für die ein Wintergarten steht.

Weiterhin gibt es den in der Heftmitte integrierten separaten Info-Teil, der direkt vom Bundesverband Wintergarten e.V. verantwortet wird. Auf 24 Seiten werden herstellerunabhängige Informationen und Tipps für an Wintergärten Interessierte gegeben. Dies beginnt bei der Planung und vorgesehenen Nutzung und behandelt alle relevanten Themen wie Bauantrag, Bodenaufbau, Beschattung, Klimatisierung, Verglasung bis hin zu Fragen der Einrichtung. Übersichtliche Checklisten und Planungshilfen helfen bei der Entscheidungsfindung und dienen zur Unterstützung bei Gesprächen mit Planern und Handwerkern.

Bestellungen über den Kleffmann-Verlag: 0234-9539113.

Ein Beitrag zur richtigen Kommunikation zwischen Fachbetrieb und Kunden

Reklamation – Ihre Chance!

In den letzten Jahren hat sich besonders auch in der Wintergartenbranche das Bewusstsein darüber geschärft, dass der Kommunikation zwischen Fachbetrieb und Kunde eine zentrale Bedeutung zukommt. Wir dokumentieren im Folgenden einen Beitrag von Norbert Hellwich von der Agentur ProVendere, Berlin.

Der Titel „Reklamation – Ihre Chance!“ verrät schon viel über meine persönliche Einstellung zu diesem Thema. Aber, werden Sie zurecht fragen, wie komme ich denn zu dieser These?

Eine breit angelegte Studie im Endkonsumentenbereich belegt, dass sich Ihnen tatsächlich eine große Chance bietet, wenn einer Ihrer Kunden reklamiert. In dieser Studie wurden Kunden befragt, wie häufig sie sich tatsächlich beschweren, wenn etwas nicht zu ihrer Zufriedenheit geschieht oder ein Produkt Mängel aufweist. Angefangen bei verkochten Nudeln beim Italiener über Telefongesellschaften und deren Service bis hin zu Bauausführungen von Handwerkern wurden Beurteilungen über die verschiedensten Branchen hinweg abgegeben.



Norbert Hellwich, Management-Coach, Trainer mit langjähriger Erfahrung als Seminarleiter und Trainer mit den Schwerpunkten Mitarbeiterführung, Kommunikation & Konfliktkompetenz, Change Management, Verkaufskommunikation

Was denken Sie? Wie viele von 100 Kunden, die einen berechtigten Grund zur Reklamation hätten, haben sich tatsächlich beschwert? 10, 20, 50 oder gar 80?

Die Wahrheit ist jedoch, dass sich gerade einmal vier – dies ist kein Schreibfehler, nur 4! – von 100 unzufriedenen Kunden tatsächlich aufraffen, um das Produkt oder die Dienstleistung beim entsprechenden Verkäufer oder Verursacher zu bemängeln. (Lassen Sie es in Ihrem Bereich, wo es um größere Investitionen geht, ruhig einige Prozentpunkte mehr sein.)

96 Prozent der Befragten gaben demnach an, einfach den Anbieter zu wechseln, ohne beim ursprünglichen Verkäufer zu reklamieren, auch wenn sie draufzahlen! Und noch etwas passiert, nicht nur, dass der Kunde mit Ihnen unzufrieden ist, sondern dieser Kunde erzählt diese Erfahrung durchschnittlich 9 bis 15 Freunden und Bekannten. Das heißt, es könnten Ihre zukünftigen Kunden sein, denen erzählt wird, dass man mit Ihnen doch lieber nicht zusammenarbeiten sollte.

Warum ist ein professionelles Reklamationsmanagement gut für Ihr Geschäft?

- Erster Grund: Ihr Kunde wandert nicht zur Konkurrenz ab, und so können Sie auch in Zukunft gute Geschäfte mit ihm machen oder ihn als Empfehlungsgeber nutzen
- Zweiter Grund: Mit einer erfolgreichen Reklamationsbearbeitung verhindern Sie negative „Werbung“ Ihres Kunden mit verheerenden Konsequenzen
- Dritter Grund: Sie verstärken mit einer erfolgreichen Reklamationsbearbeitung die Bindung Ihres Kunden an Ihr Unternehmen

Fest steht, dass eine erfolgreiche Reklamationsabwicklung die Kundenbindung im Vergleich zu vorher ungefähr verdreifacht. Wenn auch die Reklamationsabwicklung sonst nichts mit einer Hochzeit gemein hat, so gilt das Versprechen „wie in guten, so auch in schlechten Zeiten“ im übertragenen Sinne auch für die Bindung zu Ihrem Kunden. Denn hat er tatsächlich einmal Probleme mit einem Ihrer Produkte oder Dienstleistungen, weiß aber durch eine kundenorientierte Abwicklung vergleichbarer Fälle, dass auch diesmal eine gute Lösung möglich ist, so stärkt dies sein Vertrauen in Ihre Kompetenz – fachlich und emotional.

Fazit:

1. Überprüfen Sie Ihre Haltung zum Thema „Reklamation“. Machen Sie sich klar, dass eine Reklamation ein Geschenk Ihres Kunden ist.
2. Verdeutlichen Sie sich das wirtschaftliche Ausmaß, die Reklamationen annehmen können, die nicht zur Zufriedenheit Ihres Kunden bearbeitet werden.
3. Sie schaffen sich durch eine kundenorientierte Reklamationsabwicklung die Chance, die Kundenbindung mit einfachen Mitteln zu verdreifachen!

Nun geht es im Folgenden darum, die Reklamation kunden- und lösungsorientiert zu bearbeiten und so all die Vorteile eines professionellen und erfolgreichen Reklamationsmanagements für sich zu nutzen.

Jeder von uns war selbst schon einmal in der ja durchaus nicht angenehmen Situation, etwas reklamieren zu müssen. Welche Dinge ärgern Sie ganz persönlich, wenn Sie reklamieren?

Hier eine Auswahl von negativen Erfahrungen, von denen Sie bestimmt einige kennen:

- genervte Verkäufer
- Verkäufer, die dem Kunden unterstellen, nicht die Wahrheit zu sagen
- lange Wartezeiten
- Verkäufer, die sich nicht zuständig für das Anliegen fühlen
- sich für die Reklamation rechtfertigen zu müssen
- Probleme werden nicht zügig gelöst etc.

Expertentipp

Verabschieden Sie sich von der Sichtweise, dass eine Reklamation eine Niederlage, lästig oder gar unnötig ist! Betrachten Sie die Beschwerde Ihres Kunden als Geschenk, denn er ist einer von nur vier Prozent aller Ihrer Kunden, die Ihnen die Möglichkeit geben, den Produkt- oder Servicemangel zu beheben und darüber hinaus etwas aus diesem Vorgang zu lernen!



Bundesverband Wintergarten e.V. (2)

Wintergartenbau ist eine „intime“ Angelegenheit, da er in der Regel im privaten Bereich des Bauherren durchgeführt wird. Besonders hier sind umsichtige Kommunikationsformen gefragt.

All diese Punkte sind alles andere als kundenorientiert und rühren meiner Ansicht nach häufig daher, dass vielen Unternehmen die Folgen ihres Handeln nicht bewusst sind. Es gilt also, diese negativen Erfahrungen auf Kundenseite zu vermeiden und die in der Regel für Kunden und Handwerker unangenehme Situation für beide Seiten zu einem positiven Erlebnis zu machen.

Stellen Sie sich vor, dass ein wutentbrannter Kunde zu Ihnen kommt und richtig wütend ist, dass der neue Wintergarten den Regen nicht draußen lässt oder die Türe in den Garten nicht richtig schließt.

Jetzt ist guter Rat teuer. Was tun Sie in dieser Situation? Die meisten Handwerker/Verkäufer fragen zunächst sachlich und höflich, was denn geschehen sei. Häufig folgt erst einmal eine barsche Antwort des Kunden, dass alles einfach nicht funktioniere. Die Fragen des Verursachers werden also detaillierter und gehen in die Tiefe, um dem Problem auf die Schliche zu kommen. Dabei wird der Kunde immer noch ungeduldiger und lauter, obwohl der Verkäufer doch rational ja alles dafür tut, um zu klären, was passiert ist und wie er seinem Kunden helfen kann. Gespräche dieser Art eskalieren daraufhin auch immer wieder.

Woher kommt das nur?

Der Kunde kommt zu Ihnen und macht sich große Sorgen. Er überlegt, ob er auf dem Schaden sitzen bleibt, ob er noch mehr Geld bezahlen muss oder ob er sogar noch einen Anwalt einschalten muss. Seine Gefühle bestimmen sein Denken. Die Beziehung zwischen Kunde und Ihnen ist gestört. Zur Zeit hat der Kunde das Vertrauen zu Ihnen verloren.

Aus dieser Konstellation lässt sich eine wichtige Grundregel der Kommunikation ableiten. Es muss in jeder Konfliktsituation immer zuerst die Beziehungsebene zwischen beiden Gesprächsparteien geklärt werden, bevor gemeinsam auf der Sachebene Details und Lösungen kommuniziert werden können. Es müssen also zuerst alle negativen Gefühle des Kunden auf der Beziehungsebene „behandelt“ werden, bevor der Kunde rationalen Argumenten folgen kann. Was heißt das im Einzelnen?

Die sieben Schritte des professionellen Reklamationsmanagements

Nun ist es die Frage, wie Sie es schaffen, dass die Emotionalität und der Ärger aus dem Kopf des Kunden verschwinden und Sie ein sachliches lösungsorientiertes Gespräch mit dem Kunden führen können.

1. Dampf ablassen

Ihr Kunde, der laut wird, steht unter Druck!

Geben Sie Ihrem Kunden die Möglichkeit, seinem Ärger Luft zu machen. Schenken Sie ihm Ihre volle Aufmerksamkeit, hören Sie ihm aufmerksam zu. Ihr Kunde spricht und Sie schweigen – alles was Ihnen wiederholt über die Lippen kommt, ist „Ja, mmmhhh, verstehe“. Dadurch zeigen Sie ihm, dass Sie ganz bei ihm sind und offene Ohren für seine „Bauchschmerzen“ haben.

Dies ist die wichtigste Phase im Gespräch. Für viele Menschen im Kundenkontakt fällt es schwer, hier zu schweigen. Die Reaktion des Kunden wird als persönlicher Angriff empfunden und löst in uns das Gefühl der Selbstverteidigung aus.

Aussagen wie: „Jetzt lassen Sie mich mal ausreden, regen Sie sich doch nicht so auf, das kann ja gar nicht sein„– bewirken dann genau das Gegenteil!

2. Verständnis zeigen

Dieser Schritt fällt vielen Verkäufern und Handwerkern schwer. Geben Sie Ihrem Kunden das Gefühl, das seine Sorgen und sein Ärger ganz normal sind und dass Sie auf seiner Seite stehen. Wählen Sie eine ausführliche Formulierung, denn Ihre Worte müssen, bildlich gesprochen, vom Ohr bis in den Bauch vordringen, dort wo das Gefühl sitzt. Trauen Sie sich, den Fehler noch einmal zu schildern, denn das zeigt Ihrem Gegenüber, dass Sie aufmerksam zugehört haben. Das könnte sich beispielsweise wie folgt



Auch bei der Ausführung von Details ist mit der Aufmerksamkeit des Kunden zu rechnen. Was für den Handwerker eine Lappalie ist, kann für den Kunden schon eine „große Angelegenheit“ sein.



Peter Atkins / fotolia.com

Wenn der Kunde reklamiert, sieht es im ersten Moment nach Ärger aus. Richtiges Reklamationsmanagement kann aber auch ein Mittel der Kundenbindung sein.

anhören: „Herr Mustermann, dass Sie darüber verärgert sind, das es in Ihren Wintergarten hinein regnet kann ich gut nachvollziehen. An Ihrer Stelle würde ich genauso verärgert sein".

Wichtig: Sie sollten sich an dieser Stelle jedoch keinesfalls entschuldigen, denn noch ist nicht klar, wer für das Problem verantwortlich ist. Wenn Sie sich jetzt entschuldigen, ist dies quasi ein verbales Schuldeingeständnis, das Sie im Nachhinein nur schwer revidieren können.

3. Informationen sammeln

Dazu nutzen Sie bitte offene Fragen, denn dann erfahren Sie mehr über das Problem und den eigentlichen Reklamationsgrund. Auch hier sollten zu keinem Zeitpunkt Schuldzuweisungen eine Rolle spielen, denn sie sind beim Finden der Lösung völlig unbrauchbar. Wenn Sie glauben, alle elementaren Informationen gesammelt zu haben, versichern Sie sich beim Kunden, dass Sie alles richtig verstanden und aufgenommen haben.

Der Bundesverband Wintergarten e.V. plant, für seine Mitglieder ein Seminar mit Norbert Hellwich zum Thema: „Reklamationsmanagement und professionell Nein-Sagen" durchzuführen. Als Termin wurde der 30. November 2012 wahrscheinlich im Raum Hannover-Kassel vorgesehen. Interessierte Firmen sollten sich diesen Termin bereits freihalten. Eine detaillierte Einladung folgt.

4. Lösung aus Sicht des Kunden

Nachdem Sie geklärt haben, wo das Problem liegt, ist es jetzt Ihr Ziel, eine Lösung dafür zu finden. Hier hat es sich als sehr hilfreich erwiesen, nicht direkt Vorschläge zu machen, sondern erst einmal den Kunden zu fragen, was aus seiner Sicht eine gute Lösung ist.

„Sagen Sie Herr Mustermann, was ist denn aus Ihrer Sicht die beste Möglichkeit, um die Kuh vom Eis zu bekommen?" Bei diesem Schritt werden viele meiner Seminarteilnehmer etwas blass um die Nase – besonders dann, wenn es sich um Geschäftseigentümer handelt, die um ihre Gewinne fürchten. Denn viele gehen davon aus, dass die bösen Kunden, wenn man ihnen erst einmal die Gelegenheit dazu gibt, weit ausholen und unverschämte Forderungen stellen. Ganz im Gegenteil: Es hat sich herausgestellt, dass Kunden ganz häufig mit einer viel kleineren oder einfacheren Lösung glücklich zu machen sind, als im ersten Moment zu befürchten ist.

Sollte der Kunde allerdings keinen eigenen konkreten Lösungsvorschlag haben, sind selbstverständlich Sie als Experte gefragt.

5. Was sind die nächsten konkreten Schritte die Sie für den Kunden unternehmen

Wenn Sie schon einmal selbst reklamiert haben, dann kennen Sie sicher diesen Satz: „Wir werden uns darum kümmern". Mit welchem Gefühl haben Sie das Gespräch verlassen? Hatten Sie das Empfinden, dass Sie da in guten Händen sind und alles gut wird?

Damit Ihre Kunden nicht mit Zweifeln und Misstrauen das Gespräch beenden, machen Sie bitte Folgendes: Beschreiben Sie detailliert die nächsten Arbeitsschritte, die Sie jetzt gehen werden, um das Problem aus der Welt zu schaffen.

Beispiel: „Herr Mustermann, nach unserem Gespräch werde ich sofort den Lieferanten anrufen, die neuen Dichtungen bestellen und spätestens heute Nachmittag ruft Sie unser Monteur an und macht mit Ihnen dann sofort einen Termin.

6. Verabschiedung

Bevor Sie den Kunden wie gewohnt verabschieden, bedanken Sie sich bei ihm für seine Reklamation – egal, ob der Fehler nun tatsächlich bei Ihnen lag oder nicht. Danken Sie ihm dafür, dass er mit seinem Problem gleich zu Ihnen gekommen ist und Sie sich freuen, eine Lösung für ihn gefunden zu haben. Das wird ihn ermutigen, auch in Zukunft auf Sie zuzukommen, sollte es wieder einen Reklamationsgrund geben. Die Verabschiedung ist denn auch der richtige Zeitpunkt, sich für die entstandenen Unannehmlichkeiten zu entschuldigen – natürlich nur, wenn der Fehler tatsächlich auf Ihr Konto ging.

Der letzte, aber entscheidende Schritt folgt nach der erfolgreichen Bearbeitung der Reklamation.

7. Nachfassen

Sobald der Reklamationsfall professionell behoben ist, sollten Sie sehr zeitnah Ihren Kunden noch einmal anrufen und fragen, ob nun alles zu seiner Zufriedenheit geregelt ist. Dieser Schritt hat zwei Funktionen: Einerseits signalisieren Sie Ihrem Kunden, dass er und seine Zufriedenheit mit Ihrem Produkt Ihnen am Herzen liegen. Darüber hinaus stellen Sie sicher, dass alles wie geplant verlaufen ist und sich nicht durch unvorhersehbare Zufälle schon die nächste Reklamation anbahnt. Sie werden erstaunt sein, wie erfreut Ihr Kunde über diese Form der intensiven Betreuung ist. Wichtig dabei ist: Es sollte derjenige nachfassen, der auch das Reklamationsgespräch geführt hat. Denn einerseits kennt er den Ablauf genau und andererseits kann er auf die bereits bestehende Vertrauensbasis zurückgreifen.

Es lohnt sich, professionell und damit kundenorientiert mit Reklamationen umzugehen, sowohl in finanzieller Hinsicht als auch dahingehend, dass Sie Ihre Nerven gehörig schonen...

Ich wünsche Ihnen, dass Sie das beschriebene Vorgehen möglichst selten benötigen, aber es bei Bedarf dennoch gekonnt einsetzen!

Norbert Hellwich
www.provendere.de

Warema

Raumbediensystem OptiControl gewinnt Plus X Award

Das visionäre Raumbediensystem OptiControl von Warema wurde nun mit dem „Plus X Award“ in der Kategorie „Innovation“ ausgezeichnet.

Eine Fachjury, bestehend aus industrieneutralen Branchenvertretern und Fachjournalisten entschied über die Vergabe dieses Gütesiegels, das in mehreren Kategorien verliehen wurde. Ausgewählt wurden innovative und zukunftsfähige Produkte mit auszeichnungswürdigem Mehrwert. Zuvor überzeugte das System, bei dem alle Raumklimafaktoren über lediglich drei Tasten geregelt werden, bereits die Jury der Messe Stuttgart, die hierfür einen Innovationspreis anlässlich der diesjährigen R+T vergab.

Egal ob über Touchpanel, Smartphone-Applikation oder PC-Anwendung – das visionäre Raumbediensystem zeichnet sich durch eine intuitiv zu bedienende Benutzeroberfläche aus. Der Nutzer bedient hier keine einzelnen Geräte, sondern teilt der Steuerung lediglich mit, wie er Helligkeit, Wärme und Transparenz nach außen verändern möchte. Diese entscheidet eigenständig über die zu verändernden Faktoren – unter Berücksichtigung einer höchstmöglichen Energieeffizienz. Der Lichteinfall wird so geregelt, dass der Einsatz von Kunstlicht und Klimatisierung auf ein Minimum reduziert wird. Der Clou: das System wählt die entsprechenden Parameter nicht nur in Abhängigkeit von der Tages- und Jahreszeit, sondern berücksichtigt auch die aktuellen Witterungsverhältnisse und zeigt über eine Art Energieampel die Veränderungen beim Energieverbrauch. Eine weitere Besonderheit des Systems ist die ECO-Taste. Wird diese Funktion gewählt, hält man den Energiebedarf jederzeit niedrig. Die Steuerung sorgt dafür, dass in Abhängigkeit von Tages- und Jahreszeiten die Sonnenschutzprodukte in Kombination mit den restlichen Gewerken automatisch so aktiviert und eingestellt werden, dass die erforderliche Behaglichkeit in Gebäuden durch minimalen Energieaufwand erreicht wird. Das System ist für alle Gebäude geeignet, auch für den Einsatz in Räumen mit vielen unterschiedlichen Nutzern – wie in öffentlichen Einrichtungen, Hotels, Krankenhäusern, Schulen oder Altersheimen.

Über den Plus X Award

Mit mehr als 130 industrieneutralen Jurymitgliedern aus 32 Nationen, 32 kompetenten Partnern und einem investierten Marketingvolumen von über 25 Millionen Euro ist der Plus X Award heute der weltgrößte Innovationspreis für Technologie, Sport und Lifestyle. Produkte, die über mindestens einen „Plus X“ Faktor verfügen, werden mit einem Plus X Award Gütesiegel ausgezeichnet. Auszeichnungswürdig sind neu entwickelte und innovative Technologien, außergewöhnliche Designs sowie intelligente und einfache Bedienkonzepte. Auch Kriterien wie gute ergonomische und ökologische Produkteigenschaften sowie die Verwendung qualitativ hochwertiger Materialien und deren Verarbeitung führen zusätzlich zu einem nachhaltigen Erzeugnis von langer Lebensdauer und sind somit ebenfalls auszeichnungswürdig. Der Innovationspreis wurde als Projekt zur Stärkung der Marke initiiert und befindet sich im neunten Jahr seines Bestehens.

www.warema.de/optisysteme



Warema (4)





Viele Möglichkeiten, die zum gleichen Ziel führen: Das Raumbedienungssystem kann man mit einem Touchpanel, dem Smartphone oder einer PC-Anwendung schnell und einfach bedienen.

Impressum

Wiga aktuell ist das Mitteilungsblatt des Bundesverbandes Wintergarten e.V., Berlin.

Redaktion:
Dr. Steffen Spenke, Dr. Uwe Arndt

Redaktionsanschrift:
Bundesverband Wintergarten e.V.,
Kohlisstraße 44, 12623 Berlin,
Tel. 030 – 565 919 33,
Telefax 030 – 566 52 91,
info@bundesverband-wintergarten.de
www.bundesverband-wintergarten.de

Neue Tochtergesellschaft der Warema-Gruppe

Wings Professional Project GmbH neu in der Gruppe

Moderne Sonnenschutzlösungen spenden nicht nur Schatten, sondern ermöglichen ein aktives und energieeffizientes Sonnenlichtmanagement. Warema sieht seine Entwicklung deshalb vom klassischen Sonnenschutzhersteller hin zum Sonnenlichtmanager. Um dies zu unterstreichen, erweiterte sich die Warema Gruppe zum 1. Juli 2012 um eine neue Tochtergesellschaft: die Wings Professional Project GmbH. Dieses mittelständische Unternehmen aus Lübeck entwickelt und produziert mit 13 Mitarbeitern individuelle, unkonventionelle und ästhetische Lösungen im Bereich Sonnenschutz, Fassadengestaltung und Tageslichttechnik. Dazu zählen vor allem Hohlkörper- und Großlamellensysteme, aber auch einwandige Lamellensysteme, Sonderkonstruktionen und Steuerungssysteme für diese Produkte.

Nach der Übernahme durch die Warema Renkhoff SE wird die Wings Professional Project GmbH weiterhin von den beiden bisherigen Geschäftsführern Joachim Jankowiak und Lutz Rehe sowie Christian Dorfmüller, Geschäftsleitung Unternehmensentwicklung der Warema Renkhoff SE, geführt. Das 1993 gegründete Unternehmen wird Kundenprojekte weiterhin eigenverantwortlich abwickeln. Dennoch wird es eine enge Kooperation zwischen der Wings Professional Project GmbH und den Vertriebsbereichen von Warema geben.



Warema

Neues Mitglied der Warema-Gruppe: Die Wings Professional Project GmbH mit Sitz in Lübeck.

www.wingspro.de

Schreibwettbewerb von weinor

„Bücher verändern die Welt“

„Lesen fördert“, so Thilo Weiermann, Geschäftsführer bei weinor und Gründer des gemeinnützigen Vereins Sonnen-Sprosse e.V. „Und zwar nicht nur Fantasie und Kreativität, sondern auch das Selbstbewusstsein.“ Denn wer liest, lernt unbewusst Sprache, entdeckt neue Handlungsmöglichkeiten und Perspektiven und eignet sich neues Wissen an. Im August 2012 startet der Verein zum zweiten Mal mit einem bundesweiten Schreibwettbewerb zum Thema „Bücher verändern die Welt“. Kinder und Jugendliche aus ganz Deutschland sind aufgerufen, ihre Erlebnisse mit Büchern aufzuschreiben, schöne Geschichten zum Thema zu verfassen oder einfach zu erzählen, warum Bücher ihnen so wichtig sind.

„In den Jüngsten unserer Gesellschaft steckt viel Potential“, erläutert Angelika Freericks-Jäkel, Verantwortliche des Vereins sowie Leiterin Personal, Finanzen und Marketing bei weinor – dem Unternehmen, das Sonnen-Sprosse im Jahr 2010 gegründet hat. „Wir machen im Rahmen unserer Aktionen und Wettbewerbe immer wieder die Erfahrung, dass Kinder und Jugendliche sich mit viel Kreativität und Begeisterung mit unterschiedlichen Themen auseinandersetzen können.“ Genau hier setzt der aktuelle Wettbewerb an. Je kreativer, desto höher die Chance auf einen der hochwertigen Preise: Sonnen-Sprosse vergibt insgesamt 20 Bücherkisten im Wert von je 250 Euro für die besten Einsendungen.



weinor

Patin des Schreibwettbewerbs für Kinder: Moderatorin und Dipl.-Ing. Innenarchitektur Eva Brenner.

Jurymitglied und Patin des Wettbewerbs Eva Brenner unterstützt den Verein gern bei seiner Arbeit. „Kreativität und Selbstwertgefühl sind wichtige Aspekte im Leben – sowohl im Privatleben als auch im Beruf“, so die Fernsehmoderatorin und Dipl.-Ing. für Innenarchitektur. „Ich freue mich darum sehr, das Projekt zu unterstützen.“

Einsendeschluss für alle Bewerbungen ist der 1. Oktober 2012.

ww.weinor.de

Was Ihr Kunde wissen sollte!

Der Ratgeber **Wohnen im Wintergarten** informiert Ihren Kunden detailliert darüber, was für die späteren Planungs- und Verkaufsgespräche wichtig ist. Themen-Spots, Experten-Tipps und der 24-seitige Informationsteil des Bundesverbandes Wintergarten e.V. schaffen hier wichtige Grundlagen.
Die Objektberichte und die Wintergarten-Galerie vermitteln Ideen sowie Anregungen und zeigen die Bandbreite des Möglichen.

Nutzen Sie dieses Instrument zur Kundeninformation! Fragen Sie nach den günstigen Sonderkonditionen schon ab 10 Exemplaren unter (02 34) 95 39 113 oder schauen Sie auf unsere Webseite: www.rawowi.de



116 Seiten Ratgeber für den Wintergarten-Interessierten

- ausführliche Objektberichte
- Experten-Tipps
- Themen-Spots
- große Wintergarten-galerie
- Infoteil des Bundesverbandes Wintergarten e.V.

Kleffmann Verlag

Postfach 10 13 50 ·
44713 Bochum
Telefon (02 34) 95 39 10
Telefax (02 34) 95 39 131
service@kleffmann-verlag.de

Die weinor Glasoase®



47 Gestellfarben und WiGa-Trend-Farben

WeiTronic Remoto Funksteuerung



Lichtdurchflutet –

mit freiem Blick in die Natur

reddot design award
winner 2009

Internationale Auszeichnung für hohe Designqualität

Die weinor Glasoase®– das red dot-prämierte Terrassendachsystem mit Glaselementen zum Aufschieben

Setzen Sie auf ein Gewinnersystem: Die **Glasoase®** aus den weinor Terrassenwelten überzeugt mit einem spektakulären Panoramablick. Bei schönem Wetter lassen sich die rahmenlosen Glasfronten komplett öffnen.
Neu ab 2013: Flexible Ganzglas-Fronten, einfach zum Auffalten.

Profitieren Sie von einem Allwettersystem mit Terrassenbeleuchtung, -heizung und -beschattung sowie der vorprogrammierten Funksteuerung WeiTronic. Die weinor **Glasoase®** ist das Produkt für eine besonders lange Terrassensaison.

Bitte senden Sie mir mehr Infos! Fax 02 21 / 5 97 09 - 8 98

Name und Anschrift:

FoWi/09/12

www.weinor.de

weinor GmbH & Co. KG · Mathias-Brüggen-Str. 110
50829 Köln · info@weinor.de

Lebensraum Terrasse | weinor