



FORUM

# Wintergärten

1 2014  
März 2014
[www.forum-wintergaerten.de](http://www.forum-wintergaerten.de)


mit Verbandsnachrichten


**WiGA AKTUELL**  
 INFORMATIONEN DES  
 BUNDESVERBANDES WINTERGÄRTEN E.V.

EUROCODES: Bedeutung und Auswirkungen

---

PRODUKTE: Messeneuheiten

---

MESSE: fensterbau/frontale 2014

 Verlagsanstalt  
**Handwerk**

# „Wir bauen dir ein Haus und zeigen, wie's geht!“

Dachdecken



Parkett verlegen



Heizungsanlagen einbauen



Verspachteln  
Tapezieren  
Anstreichen



Fliesen legen



Elektrik anschließen



Gerüst aufbauen



Verputzen



Land vermessen



Gemeinsam  
Erdberge versetzen



Das Bauhandwerk stellt sich dem Nachwuchs vor: in einem tollen Kinderbuch. So spannend ist der Baustellenalltag, so vielfältig sind die Bauberufe! Begeistern Sie den Nachwuchs für eine Karriere im Handwerk!

**Wir bauen dir ein Haus** 16,80 €

80 Seiten, 24x16 cm, Hardcover, ISBN 978-3-86950-205-2

Bestellungen und weitere Informationen unter  
Tel. 0211/390 98-27 oder

[www.vh-buchshop.de/kinderbuch.html](http://www.vh-buchshop.de/kinderbuch.html)



# In die nächste Runde

Der quasi nicht dagewesene Winter hat bei Ihnen sicher dafür gesorgt, dass sich die Auftragsbücher in diesem Jahr schon recht früh füllen. Mit hoher Wahrscheinlichkeit ist einigen potenziellen Kundinnen und Kunden an lauen Winterabenden aufgefallen, dass mit einem Wintergarten oder einer Terrassenüberdachung ein Grillen zur Weihnachtszeit sicher nett gewesen wäre. Und diejenigen, die schon mit einem erweiterten Wohnraum ausgestattet sind, widmen sich nun deren Instandhaltung.



Womit Sie die Endkunden in diesem Jahr glücklich machen können, erfahren Sie zuallererst auf der fensterbau frontale in Nürnberg. Vom 26.-29. März 2014 trifft sich dort die Branche – natürlich sind auch der Bundesverband Wintergarten e.V. und wir vor Ort. Auf was für innovative Produkte Sie sich freuen dürfen, finden Sie zum Teil bereits in dieser Ausgabe des Forum Wintergärten. Auf eine ausführliche Nachberichts-Erstattung dürfen Sie sich in der nächsten Ausgabe freuen.

Wie immer, stellen wir Ihnen einige Wohnobjekte vor, bei denen verschiedene Wintergarten-Systeme erfolgreich zum Einsatz gekommen sind. Und pünktlich zum Frühjahrsstart darf natürlich das Thema Sonnenschutz nicht fehlen. Lesen Sie ab Seite 17, was die verschiedenen Systeme und vor allem das richtige Gewebe in dieser Hinsicht für einen hohen Nutzen bringen.

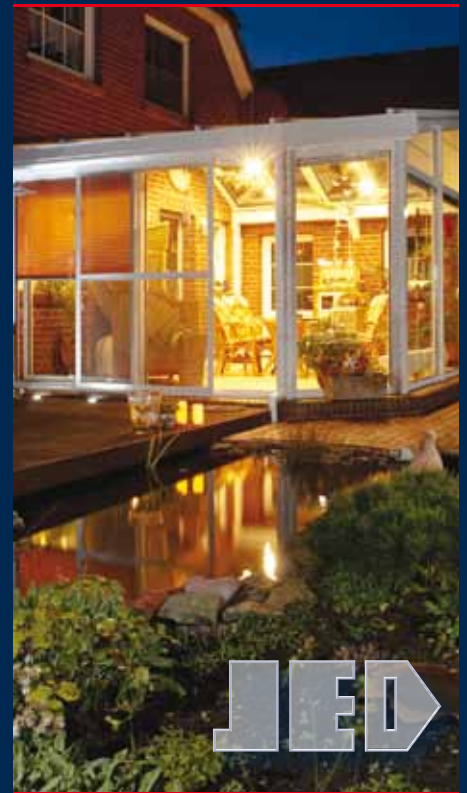
Hinter die Kulissen einiger Unternehmen der Branche schauen wir ab der Seite 21. Wo wurde in was investiert und was haben Sie als Kunde davon? Zudem berichten zwei Fachhändler von ihrem Alltag und ihren Lieblings-Produkten – diese Einblicke erhalten Sie ab der Seite 24. Interessant für einige von Ihnen ist sicher der Beitrag von meinem Kollegen Lars Otten. Er hat sich ausführlich damit befasst, was zu beachten ist, wenn Waren oder Dienstleistungen ins EU-Ausland exportiert werden. Wie man in diesem Bereich Stolperfallen vermeidet, erfahren Sie ab der Seite 26. Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen!

Beste Grüße

Maren Meyerling

m.meyerling@verlagsanstalt-handwerk.de

# WINTER GÄRTEN



## Ein System – endlos viele Möglichkeiten

- Überzeugt seit 3 Jahrzehnten in Qualität und Design
- Unbegrenzter Variantenreichtum – so individuell wie Ihre Kunden
- Lieferung von Profilen und montagefertigen Bausätzen

Informieren Sie sich unter  
0 49 41- 60 06-0 oder  
[www.schuet- Duis.de](http://www.schuet- Duis.de)

Ein Produkt von:

175 JAHRE  
**SCHÜT·DUIS**  
Fenster & Türentchnik

# 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](http://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!

## Inhalt



### Objekt

|   |   |
|---|---|
| Einfamilienhaus, Nindorf-Hanstedt: Schlanker Lichtfänger mit Olivenbaum | 6 |
| Einfamilienhaus, Norddeutschland: Glashaus zum entspannten Verweilen    | 8 |

### Technik

|  |    |
|--|----|
| Zu jeder Jahreszeit gutes Raumklima                                  | 9  |
| Wärmeschutz und Energieeinsparung in Gebäuden – die neue DIN 4108-2  | 10 |
| Aktor zur Steuerung von Beschattung, Lüftung oder Licht              | 10 |
| Angenehmes Wintergarten-Klima  | 11 |
| Dämmschwelle für schwere Lasten                                      | 12 |
| Eurocodes: Bedeutung und Auswirkungen auf den Aluminium-Wintergarten | 12 |

### Produkte

|   |    |
|---|----|
| Eine technische Herausforderung einzigartig einfach gelöst  | 13 |
| Erfolg mit Individualität, Qualität und Design              | 14 |
| Glasschiebedach für jeden Untergrund                        | 15 |
| Raum und Natur verbinden                                    | 15 |
| Bestwerte für Hebe-Schiebetür System                        | 16 |
| Hochwertige Terrassen-Überdachung mit statischer Sicherheit | 16 |
| Mit Markisen den zusätzlichen Wohnraum nutzen               | 17 |
| Sonnenschutzsysteme für Wintergärten                        | 18 |
| Sicheres Funksignal   | 18 |
| Neue Produkte, mehr Variantenvielfalt und Online-Medien     | 19 |
| Ausblick Messeneuheiten                                     | 20 |



## WIGA AKTUELL

INFORMATIONEN DES BUNDESVERBANDES WINTERGARTEN E.V.

|  |    |
|--|----|
| EnEV 2014 – die wichtigsten Punkte für den Wintergartenbau | 35 |
| Detaillierte Klimasimulation für Wintergärten              | 37 |
| Designakzente auf der fensterbau                           | 38 |
| Mit neuem Messekonzept auf der fensterbau frontale         | 39 |
| Glashaus Atrium Carré mit iF Award ausgezeichnet           | 40 |
| Markisen werden preisgekrönt                               | 40 |
| Abschlusspower für Top-Team-Partner                        | 41 |
| Neue Marketingleiterin bei weinor                          | 41 |
| TS Aluminium Imagebroschüre neu aufgelegt                  | 42 |
| „Sonne am Haus“ unterstützt Aktion OneDollarGlasses        | 42 |

## Markt

|   |    |
|---|----|
| Gut aufgestellt   | 21 |
| Maschinenpark erweitert                                   | 22 |
| Dank Innovation weiter auf Wachstumskurs                  | 23 |
| Ein gutes Team  | 24 |
| Wer zahlt wann welchen Steuersatz?                        | 26 |
| Servicepaket fürs Internet                                | 27 |
| „Blaumachern“ das Handwerk legen                          | 28 |
| Langfristige Zukunftspläne und erfolgreiches Markisenjahr | 29 |
| Neues Geschäftsfeld                                       | 29 |

## Veranstaltungen

|  |    |
|--|----|
| fensterbau/frontale 2014: Größer denn je!  | 30 |
| Spitzentreffen des Handwerks in München    | 31 |
| Trends für den innenliegenden Sonnenschutz | 32 |
| Intensive Partner-Schulungen               | 34 |
| Eröffnung des Besucherzentrums             | 34 |

## Rubriken

|   |    |
|---|----|
| Impressum                               | 32 |
| Inserenten- und Unternehmensverzeichnis | 34 |



# SCHILLING

... zeigt Profil



Systemschnitt der Serie 56000i

## Aktuelle Neuentwicklung:

# 56000i

Dachverglasung von 28 mm bis 50 mm  
wahlweise verwendbar  
Elementbautiefen bis 95 mm möglich  
U-Werte von 0,92 W/(m<sup>2</sup>k) erreichbar

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



## Profil-Systemhaus.

Ihr Partner für den Fachhandel.

Seit über 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!



Überwachungsgemeinschaft  
Feuerschutztüren





Solarlux (2)

Einfamilienhaus, Nindorf-Hanstedt:

# Schlanker Lichtfänger mit Olivenbaum

Bei den Griechen galt die Olive als eine der heiligen sieben Pflanzen und symbolisierte Unsterblichkeit sowie Frieden und Toleranz. In der Bibel wird sie etwa 140 Mal direkt genannt – bei dem Bauherrenpaar Reis in der Lüneburger Heide in Nindorf-Hanstedt spielt sie auch keine unbedeutende Rolle. Sie haben zwei Olivenbäume, die auf eine besondere Weise geehrt werden: Sie stehen prächtig mit ihren alten Stämmen und den grün-silbrigen Blättern in einem eigenen 13 Quadratmeter großen Wintergarten von Solarlux. Aber nicht nur die Pflanzen kommen im Hause Reis in den Genuss eines gläsernen Anbaus. Das Paar selbst wünschte sich auch einen Lichtraum und realisierte noch einen fast 30 Quadratmeter großen gläsernen Anbau für ihre Belange.

Seit 13 Jahren lebt das Bauherrenpaar in dem denkmalgeschützten Fachwerkhaus in Niedersachsen mit einer Fläche von 180 Quadratmetern. Im Jahr 2011 entschlossen sie sich, einen transparenten Raum für sich und ihre Olivenbäume zu schaffen. Sie recherchierten im Internet nach dem Begriff Wintergarten und stießen auf Solarlux in Bissendorf sowie andere Anbieter. „Die Vielfalt, Technik und die Eleganz der Produkte überzeugte uns, so dass wir bei Solarlux hängen geblieben“, schmunzelt Bettina Reis. Ihre Vorstellungen vom neuen Raum waren klar: Sie wollten einen filigranen Lichtfänger für ihr denkmalgeschütztes Haus. Nach der Kontaktaufnahme mit Solarlux wurden gemeinsam mit einem Fachberater in der Ausstellung des Herstellers verschiedene Systeme ausführlich erörtert und dabei

auch mehrere Dachformen digital visualisiert. Die Wahl fiel schließlich auf das Wintergarten-Dachsystem „SDL Akzent plus“ in Satteldach-Ausführung, das in der Senkrechten mit der flexiblen Glas-Faltwand „SL 60e“ kombiniert wurde. Denn für den neuen Lichtraum an ihrem Fachwerkhaus wünschte sich das Ehepaar eine leicht wirkende Konstruktion mit filigranen Aluminiumprofilen, die sich harmonisch an das alte Gebäude anpasst.

Nach der Entscheidung für einen Wintergarten war der erste Schritt auf der Agenda: Gespräche mit der Denkmalbehörde führen. Die verliefen jedoch nicht ganz einfach. „Wir entschieden uns mit einem Architekten zusammen zu arbeiten, der das Amt von unserer Wintergartenidee überzeugen konnte“, berichtet die Bauherrin. Die For-

derung war, dass der Wintergarten nicht in die Dachfläche eingreifen darf. So wurde in Zusammenarbeit mit Solarlux und dem Architekten der Übergang zum Wohnhaus mit einem verglasten Durchgang gelöst, der sich als Ausschnitt der Dachfläche anschließt.

## Überzeugend

Die Ästhetik und Eleganz des Wintergartensystems SDL Akzent plus mit den schmalen Aluminiumsparren hatte es dem Ehepaar angetan. Diese anspruchsvolle Lösung punktete mit einigen technischen und optischen Vorzügen. Der überdurchschnittlich gute Dämmwert wird durch die spezielle Ausgestaltung der Aluminiumprofile erzielt, die – wie alle Systeme des Herstellers – aus

eigener Entwicklung stammen. Mit zusätzlichen Stahlverstärkungen in Sparren und Traufe können auch großformatige Dachkonstruktionen mit großen Spannweiten und einer hohen Tragfähigkeit verwirklicht werden. Die Statik beim Akzent plus Dach liegt außen, so dass glatte Dachuntersichten im Inneren für maximale Transparenz und Leichtigkeit sorgen und die lichte Raumhöhe voll ausgenutzt werden kann. Sechs Schiebefenster im Dachbereich des Wintergartens – alle elektronisch steuerbar – sorgen für eine natürliche Be- und Entlüftung. Auch die Klarheit und die Perfektion der Technik des Solarlux-Systems überzeugte das Ehepaar: Die vier Glas-Faltwände mit jeweils drei Flügeln sind als Raumteiler zwischen Essplatz und Olivenbäume sowie in der Front des Wintergartens zum Garten hin positioniert. Sie lassen sich bequem nach rechts beziehungsweise nach links über die gesamte Raumbreite von sechs Metern öffnen. Dank der Edelstahl-Lauftechnik sind sie besonders leichtgängig. Die schmalen Flügelpakete lassen sich außerdem unauffällig an der Seite „parken“. Bei schönem Wetter kann der Wintergarten so über die gesamte Breite hinweg geöffnet werden. Die beiden Innenräume werden eins und erwei-

tern sich bis in den Garten. Seitlich ermöglicht eine weitere Glas-Faltwand mit fünf Flügeln den direkten Zugang zum Garten. Die energiesparende Kombination von wärmeisolierten Profilen und Isolierglas zahlt sich für das Ehepaar aus: An sonnigen Frühjahrs- und Herbsttagen müssen sie den Wintergarten nicht heizen. In der kühlen Jahreszeit sorgt eine Fußbodenheizung für angenehme Temperaturen in dem rund 5,30 Meter hohen Traumraum aus Glas. Die Zusammenarbeit zwischen Solarlux, dem Architekten und den Bauherren verlief reibungslos. Wie im Beispiel Reis übernimmt Solarlux die komplette Planung, stellt auf Wunsch den Bauantrag und baut den maßgefertigten Wintergarten an dem gewünschten Ort auf. Die technische Beratung von Solarlux geht sogar noch weiter – der Premiumanbieter empfiehlt die besten Lösungen für alle Anschlussgewerke vom Fundament über Elektrik bis hin zur Heizung. Familie Reis nutzt zu allen Jahreszeiten ihren Wintergarten, entweder allein lesend, zu zweit oder gesellig mit Freunden zum Abendessen. In den Abendstunden strahlt der Wintergarten viel Behaglichkeit und Wärme aus. Die Beleuchtung, integriert in die Dachsparren, gibt dem neuen Raum ein



Der lichtdurchflutete Wintergarten bringt den Bauherren viel Helligkeit, Transparenz und Raum. Die Glas-Faltwände zwischen Essplatz und Olivenbäumen können ganz nach Wunsch geöffnet, teil geöffnet oder geschlossen werden.

romantisches Ambiente. Und die Olivenbäume? Die werden ebenfalls nicht vergessen und nach Sonnenuntergang mit einem Strahler von unten nach oben angeleuchtet. Dann glitzern die Blätter silbern und die alten knochigen Stämme strahlen noch mehr Stärke und Stabilität aus.

➔ [www.solarlux.de](http://www.solarlux.de)

[www.markilux.com](http://www.markilux.com)

sicher · zeitlos · schön

## MODERNE PERGOLA-MARKISE

Die markilux pergola ist ein Mix aus einer prämierten Wintergartenmarkise und schlanken, stützenden Rundsäulen. Und das mit schöner geschlossener Tuchoptik, geräuscharm und windstabil.



Besuchen Sie uns auf unserer Website: [www.markilux.com](http://www.markilux.com)

**markilux**



Einfamilienhaus, Norddeutschland:

# Glashaus zum entspannten Verweilen

Die Vorstellung der Bauherren war klar und konkret: Der kleine, unschöne Pool im Garten muss weichen, ein größerer Swimmingpool und eine wind- und wettergeschützte überdachte Terrasse mit Blick auf das hoch gewachsene Schilf und den Garten sollen entstehen. Sie wollten einen gemütlichen und eleganten Ort zugleich schaffen, an dem man sich nach dem Schwimmen, ohne Zugluft, gemütlich auf Liegen ausruhen kann. Gesagt, getan: So sichteten sie Prospekte, recherchierten im Internet und sprachen mit Freunden über ihr Vorhaben. Ein befreundetes Paar empfahl der Familie Laufen das Unternehmen Solarlux, der Premiumanbieter von Glas-Anbauten und intelligenten Verglasungslösungen.

Im Jahr 1991 baute die Eheleute zusammen mit einem Bauunternehmer das 180 Quadratmeter große Haus auf dem Grundstück von 950 Quadratmeter in der Nähe von Hamburg. Vor einem Jahr hatten sie die Idee, ihren Garten neu zu gestalten und den alten Pool mit einem neuen, zehn mal vier Meter Schwimmbecken auszutauschen und eine überdachte Terrasse zu schaffen. Nachdem sie sich für Solarlux entschieden hatten, schaute sich das Bauherrenpaar die beachtlich große Ausstellung des Herstellers in Bissendorf an. Sie waren von den Glashäusern sofort begeistert – es war die Lösung für ihre bauliche Situation. „Das Glashaus ist für uns ein zusätzlicher Raum, in dem wir uns in Ruhe vom Schwimmen erholen können. Die rahmenlose Verglasung bietet uns Wetterschutz und einen freien Blick nach draußen. Und das Beste ist, dass wir die Glaselemente ganz nach Belieben öffnen und schließen können“, schwärmt die Bauherrin Eva Laufen.

## Die Umsetzung

Die Basis für das Glashaus bildet das ungedämmte Aluminium-Terrassendach SDL Ambition, das vielfältige Dachformen und großformatige Konstruktionen mit Spann-



Das Glashaus passt sich harmonisch an die Architektur des Hauses an, bietet Wetterschutz und einen Ort zum gemütlichen Verweilen.



Solarlux (2)

Die filigrane Dachkonstruktion des Glashauses ist mit 23 senkrechten, beweglichen Ganzglas-Elementen kombiniert.

weiten bis zu sieben Metern ermöglicht. Das Glashaus der Familie Laufen ist mit einer Grundfläche von 24 Quadratmetern als Pultdachkonstruktion mit flacher Neigung ausgeführt. Dafür wurden die Dachpfannen und die Dachhaut demontiert, die Regenrinne hochgesetzt, die Sparen eingekürzt und Holzleimbinder in den vorhandenen Dachstuhl eingearbeitet, um das Dach noch stärker zu stabilisieren.

Der ortsansässige Solarlux-Fachhändler, die Firma Otten aus Hamburg, organisierte die Partnerunternehmen für Dachdeckereihandwerk und Fundamente. Die filigrane Dachkonstruktion des Glashauses ist mit 23 senkrechten, beweglichen Ganzglas-Elementen kombiniert. Sie lassen sich mit wenigen Handgriffen an allen drei Seiten über jeweils fünf Meter bequem zur Seite schieben und aufrollen, so dass man leicht auf unterschiedliche Wetterbedingungen reagieren kann. Die geöffneten Glaselemente parken unauffällig an der Seite. So kann je nach Laune und Wunsch das kom-

plette Glashaus rundherum geöffnet und das ursprüngliche Terrassenambiente wieder hergestellt werden. Das Bauherrenpaar wählte beim Übergang vom Glashaus zur vorgelagerten Terrasse eine eingelassene Bodenschiene, um Stolperfallen zu vermeiden. Im Sommer schützt eine Unterglasemarkise vor zu starker Sonneneinstrahlung. An kühlen Abenden entsteht bei allseitig geschlossenen Glaselementen ein behaglicher und wettergeschützter Raum. Obwohl das Glashaus nicht wie ein Wintergarten mit Isolierverglasung und einer Heizung ausgestattet ist, herrschen im Glashaus angenehmere Temperaturen als draußen. „Häufig springen wir nach getaner Arbeit nochmals für ein paar Runden in unseren Pool und relaxen anschließend in unserem heimatlichen Glashaus“, schwärmt die Bauherrin. Durch den gläsernen Anbau erhält das Haus einen deutlichen Zugewinn – sowohl optisch als auch vom Lebensgefühl für die ganze Familie.

➔ [www.solarlux.de](http://www.solarlux.de)



Die klare Formensprache der Lüfter passt perfekt zur aktuellen Glasarchitektur.



## Zu jeder Jahreszeit gutes Raumklima

Die motorischen Lüftungsgeräte WL400 und WL800 sorgen jederzeit für angenehmes Klima im Wintergarten. Da keine Fenster offen stehen, kann auch bei Regen und in Abwesenheit der Hausbewohner sicher gelüftet werden. Die Dachlüfter führen Luft ab (Abluft) oder wälzen um (Umluft). Der Umluft-Modus wird zur besseren Wärmeverteilung im Raum eingesetzt und spart dadurch Heizenergie. Außerdem kann durch rechtzeitige Luftumwälzung die Bildung von Kondenswasser wirkungsvoll verringert werden. Die Abluft- und Umluft-Funktionen werden von den Steuerungssystemen WS1 und WS1000 Color/Style automatisch geregelt. Dafür wird unter anderem der Messwert eines im Lüfter integrierten Temperatursensors ausgewertet. Selbstverständlich kann jedoch auch von Hand gelüftet werden. Mit Fernbedienung, Solar-Tastern Corlo oder über die Tasterchnittstelle von Elsner Elektronik werden die Lüfter stufenlos gesteuert. Die Kommunikation, egal ob mit Steuerungssystem, Fernbedienung oder Taster, erfolgt kabellos über Funk. Vom Flachdach bis zur senkrechten Fassade kann die neue Lüftergeneration in jedem Neigungswinkel montiert werden. Das druckfeste Einbaupaneel wird wie eine Scheibe eingesetzt und kann dank silikonfreier Verarbeitung auch zusammen mit selbstreinigendem Glas montiert werden. Lüftergehäuse und Paneel sind für maximale

Stabilität und Dichtheit miteinander verschweißt. Zugleich sind Außen- und Innenseite der Geräte thermisch getrennt. Wenn der Lüfter ausgeschaltet ist, wird die Verschlussklappe mit hohem Druck dicht verschlossen und lässt sich nicht mehr bewegen. Durch diese Maßnahmen erzielen die Lüftungsgeräte einen hervorragenden Dämmungswert von  $0,9 \text{ W/m}^2\text{K}$  (U-Wert).

Die im WL400 und WL800 verwendeten Gebläse arbeiten besonders geräuscharm. Beim WL800 beträgt der Schalldruck in 3 Meter Entfernung bei voller Drehzahl im Abluft-Modus nur etwa 47 dBA. Dabei werden etwa 555 Kubikmeter Luft pro Stunde abgeführt. Gleichzeitig erfüllen die Geräte die Norm ERP2015 für Energieeffizienz und dürfen das „Greentech by EBM-Pabst“ Logo führen. In Zahlen bedeutet das, das WL800 nimmt bei niedriger Drehzahl nur etwa 8 Watt Leistung auf, bei Vollast maximal 124 Watt.

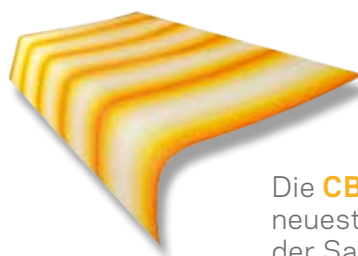
Damit sich die Lüftungsgeräte einfach und individuell in das Bauprojekt integrieren lassen, kann das Paneel auf Maß zugeschnitten bestellt werden. Eine große Farbauswahl wird durch die durchgängige Pulverbeschichtung ermöglicht. Neben RAL-Tönen kann auch kundenspezifisches Farbpulver verwendet werden. An der Fassade bilden Lüfter und Trägerkonstruktion dann eine perfekte optische Einheit.

➔ [www.elsner-elektronik.de](http://www.elsner-elektronik.de)

**SATTLER**   
thinking highTEX

**LUMERA**   
living colors

Entdecken Sie das Markisengewebe von völlig neuartiger Qualität!



Die **CBA-Faser** ist die neueste Innovation aus der Sattler-Forschung, ein echtes HighTex Produkt.

**CBA** 

Leuchtkraft mit eingewebt

- Höchste Farbbrillanz
- Extrem hohe Wasserdruckbeständigkeit
- Effektiver Selbstreinigungseffekt
- Harmonisches, hochwertiges Warenbild
- Offiziell geprüfter UV-Schutz für die Haut

**LUMERA**   
Landscape

Landschaften als Farbklänge abstrakt interpretiert



[www.sattler-lumera.com](http://www.sattler-lumera.com)

# Wärmeschutz und Energieeinsparung in Gebäuden – die neue DIN 4108-2

Am 16. Oktober 2013 wurde nach langem Warten die neue Energieeinsparverordnung (EnEV) vom Kabinett abgesegnet. Die neue Novelle wird nach der Verkündung und einer sechsmonatigen Übergangszeit die EnEV 2009 im Frühjahr 2014 ablösen. Der sommerliche Wärmeschutz erfährt in der Neufassung eine verschärfte Bewertung. Wir haben nachgefragt bei Katharina Wallrapp, verantwortlich für den Bereich „Klimagerechtes Bauen“ beim Sonnenlicht-Manager Warema.

Forum Wintergärten: Die EnEV 2014 fordert zukünftig den sommerlichen Wärmeschutznachweis nach der DIN 4108-2:2013. Welche Regelungen gibt es hinsichtlich der Berechnung des sommerlichen Wärmeschutzes?

**Katharina Wallrapp:** Bei der Planung der Maßnahmen müssen verschiedenste Kriterien wie die Himmelsrichtung oder der Fensterflächenanteil berücksichtigt werden – und zwar für den Raum, der unter den gegebenen Umständen zu den jeweils höchsten Anforderungen führt. Das vereinfachte Nachweisverfahren wurden nun überarbeitet und an das komplexere Berechnungsverfahren mittels thermischer Simulation angepasst. Auch durch diese Maßnahme ist eine

Verschärfung des Verfahrens entstanden. In letzter Konsequenz bedeutet das: Wo in der Vergangenheit kein Sonnenschutz nötig war, muss heute eine Verschattung angebracht werden.

Forum Wintergärten: Bisher galt die DIN 4108-2 für Neubauten – hat sich der Anwendungsbereich mit der Aktualisierung der Norm im Jahr 2013 geändert?

**Katharina Wallrapp:** Ja, die Neufassung gilt nun auch für bestehende Gebäude und beim Austausch von Bauteilen. Das war eine überfällige Entscheidung, bedenkt man die zahlreichen Modernisierungsvorhaben bei denen die Architektur von großen Glasflächen bestimmt wird.

Forum Wintergärten: Der Klimawandel ist nicht aufzuhalten, werden wir also künftig mit steigenden Anforderungen rechnen müssen und haben einfache Berechnungsverfahren damit bald ausgedient?

**Katharina Wallrapp:** Hier kann ich beispielsweise auf die Studie „Thermisches und energetisches Verhalten von Gebäuden im Lichte des Klimawandels“ verweisen, die vom renommierten Ingenieurbüro Prof. Dr. Hauser im Mai 2013 veröffentlicht wurde. Mit



Katharina Wallrapp ist Diplom Bauingenieurin mit dem Schwerpunkt Bauphysik und Gebäudetechnik. Sie leitet die Abteilung „Klimagerechtes Bauen“ innerhalb der Objektberatung des Unternehmens.

der immer komplexer werdenden Gewerkeübergreifenden Gebäudetechnik ist das vereinfachte Berechnungsverfahren zukünftig nicht mehr repräsentativ. Thermische Simulationen dagegen können die Funktionalität der Steuerung, die genaue Uhrzeit und internen Wärmelasten berücksichtigen und so Zusammenhänge realitätsnaher abbilden.

Forum Wintergärten: Thermische Simulationen werden also ein Muss?

**Katharina Wallrapp:** Ich denke ja. Zumindest für Nichtwohngebäude wird diese Art der Berechnung in mittelbarer Zukunft unabdingbar.

Forum Wintergärten: Vielen Dank für Ihre Einschätzung!

➔ [www.warema.de](http://www.warema.de)

## Aktor zur Steuerung von Beschattung, Lüftung oder Licht

Die Aktoren der KNX S1E- und KNX S1R-Reihe steuern einen Antrieb von Beschattung oder Fenster im KNX-System. Auch



Das Gehäuse passt in eine Standarddose, beschriftete Steckplätze für Klemmen sorgen für Übersichtlichkeit beim Anschluss.

wenn die Geräte nach der Installation in einer Unterputzdose verschwinden wurde auf eine ansprechende und praxistaugliche Gestaltung Wert gelegt. Das Gehäuse passt in eine Standarddose, beschriftete Steckplätze für Klemmen sorgen für Übersichtlichkeit beim Anschluss. Die Geräte wurden bei Elsner Elektronik in Gechingen entwickelt und werden dort auch produziert.

Die Software der Aktoren bietet eine Automatik für Beschattung und Lüftung. Über die Szenensteuerung, Temperatur-Schaltgänge und Logik-Gatter können weitere individuelle Anwendungen realisiert werden. Spezielle Parameter erlauben die exakte Anpassung bis ins Detail, z. B. um Totzeiten der Mechanik zu berücksichtigen. Die Laufzeit eines angeschlossenen Antriebs wird

über die Messung des Stroms automatisch ermittelt. Bei den Aktoren KNX S1R schaltet das Relais verschleißarm im Nulldurchgang der Spannung. Bei den Geräten KNX S1E wird der Ausgang elektronisch geschaltet – und damit geräuschlos und verschleißfrei. Beide Ausgangs-Varianten stehen für 230V- und für 24 V-Antriebe zur Verfügung. Die Produktvarianten KNX S1R in der 230 V-Version bieten als Besonderheit einen multifunktionalen Ausgang: Anstelle eines Antriebs können auch zwei schaltbare Verbraucher, z. B. Leuchten, angeschlossen werden. Erweiterte Modelle der Aktoren bieten Analog-/Digital-Eingänge für Taster oder Temperatursensoren.

➔ [www.elsner-elektronik.de](http://www.elsner-elektronik.de)



# Angenehmes Wintergarten-Klima

Der Wintergarten besteht meist aus drei Seiten Glasfläche (U-Wert 1.1) und einem Glasdach (U-Wert 1.6). Das hat den sehr großen Vorteil, dass, sobald die Sonne herauskommt, der Wintergarten kostenlos beheizt wird. Man kann nach einer Stunde Sonneneinstrahlung eine Raumtemperatur von etwa 50 Grad Celsius erreichen.

Sobald die Wolken die Sonne verdeckt oder in der Nacht, dreht sich dieser Effekt und der Wintergarten kühlt aus. Ein Beispiel: Bei einer Außentemperatur von -15 Grad Celsius, einer gewünschte Raumtemperatur von 20 Grad Celsius und einem Glasdach mit einem Einbauwinkel von 10 Grad Neigung strahlt die Glasfläche eine Temperatur von 11,5 Grad Celsius in den Innenraum. Die



Diamant

Um ein angenehmes Klima im Wintergarten zu erreichen, müssen zahlreiche Einflussfaktoren berücksichtigt werden. Ideal ist eine Wintergartensteuerung die automatisch den Einsatz von Beschattung, Lüftung, Oberlicht und Wärmepumpe regelt.

seitlichen Glasflächen haben bei derselben Konstellation eine Glastemperatur von 16,2 Grad Celsius. Das bedeutet, dass das Glas keine Wärme speichern kann und sich die Temperatur der Glasflächen abkühlen – die Temperatur im Wintergarten sinkt. Aus diesem Grund benötigt man eine sehr schnell reagierende Heizung oder/und Kühlung (entfeuchten), die die Temperatur im Wintergarten konstant hält.

Eine Diamant Wintergartenheizung kann den Wintergarten sehr schnell, nämlich innerhalb von 10 Minuten, um 5-8 Grad Celsius aufheizen. Die Zentralheizung muss nicht eingeschaltet werden. Sobald die gewünschte Temperatur erreicht ist, schaltet die Diamant Wintergartenheizung automatisch ab.

Die Energiekosten sind durch die modernste High C.O.P. Technik und neuesten sehr effektiven Copeland Scroll – Verdichter (bis - 25 Grad Celsius) sehr gering.

Wenn man einen Wintergarten mit etwa 40 Quadratmetern auf 22 Grad Celsius heizt, werden in etwa 4,68 Euro pro Tag an Heizkosten benötigt.

## Hitze vermeiden

In der Sommerzeit heizt beispielsweise die Innenscheibe des Wintergartens bei einer Außentemperatur von 32 Grad Celsius, einer Raumtemperatur von 24 Grad Celsius und einer Dachneigung bis 20 Grad mit 37,8 Grad Celsius die Luft auf.

Deshalb ist eine Dachbeschattung zwingend notwendig. Eine Dachlüftung kann den Raum durch den Austausch mit Frischluft maximal um etwa 5 Grad Celsius zur Außentemperatur kühlen. Dies ist in der Nacht sinnvoll, bringt aber über Tag nicht sehr viel.

Optimal kombinierbar sind die Komponenten mit einer Wintergartensteuerung von Diamant. Diese regelt automatisch Beschattung, Lüftung, Oberlicht und Wärmepumpe. Auf dem Bildschirm der Diamant Wintergartensteuerung kann man die kostenlos gewonnene Sonnenenergie (Temperatur im Winter 22 Grad Celsius und im Sommer maximal 28 Grad Celsius) eingeben. Erst über oder unter dieser Raumtemperatur öffnen sich die Fenster oder beginnt die Dachlüftung die Luft aus dem Wintergarten zu blasen und kühlere Außenluft strömt nach innen.

Mit den verschiedenen Kombinationen (Dachbeschattung, Oberlicht usw.) wählt die Steuerung die schnellste und preiswerteste Lösung aus. Man kann somit zusätzlich bis zu 50 Prozent Energiekosten sparen. Hierbei ist es sehr wichtig, den Wintergarten nicht zu tief zu kühlen. Dabei wird die Raumluft vom Innengerät angesaugt und von einem Feinstaubfilter gereinigt. Zudem streift die Luft über einen Plasmax Filter.

Diese Filtertechnik ist ein exklusives System, das in geschlossenen Räumen das richtige Gleichgewicht zwischen positiven und negativen Ionen wiederherstellt. Die negative Ionen werden inaktiviert und neutralisiert, sowie die in der Luft vorhandenen schädlichen Teilchen. Auf diese Weise wird eine antiallergische Wirkung erzielt, auch Milben, Pollen und Haare von Haustieren, deren Vorhandensein das Auftreten allergischer Erkrankungen verursachen könnte, werden beseitigt. Plasmax erfrischt die Luft, ohne das Umweltgleichgewicht zu verändern.

➔ [www.diamant-wintergartenheizung.de](http://www.diamant-wintergartenheizung.de)

# WIPRO

WINTERGARTEN PROFILSYSTEME



## EINZIGARTIG ERFOLGREICH!

Wachstum mit Innovation – Produktion des einzigen Wintergartensystems mit Passivhausstandard deutlich erweitert!

Als erster und einziger Hersteller bietet WIPRO mit „Eleganza Plus“ eine Wintergartenserie mit Passivhausstandard. Mit einem erstmalig zertifizierten U<sub>f</sub>-Wert von 0,87 W/m<sup>2</sup>K ist „Eleganza Plus“ sowohl für Energiespar- als auch für Passivhäuser geeignet.

Informieren Sie sich jetzt über alle Vorteile unter [www.wipro-system.com](http://www.wipro-system.com).



4,5 Mio. € Investitionen für kürzere Lieferzeiten und erhöhten Qualitätsstandard



Wachstum von 75 auf 100 Mitarbeiter für noch besseren Service



2 zusätzliche, CNC-gesteuerte Stabbearbeitungszentren für mehr Präzision



Erweiterung der Produktionsfläche von 4.000 m<sup>2</sup> auf 8.000 m<sup>2</sup> für noch mehr Kapazität

## 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](mailto:info@wipro-system.com)  
[www.wipro-system.com](http://www.wipro-system.com)

# Dämmschwelle für schwere Lasten

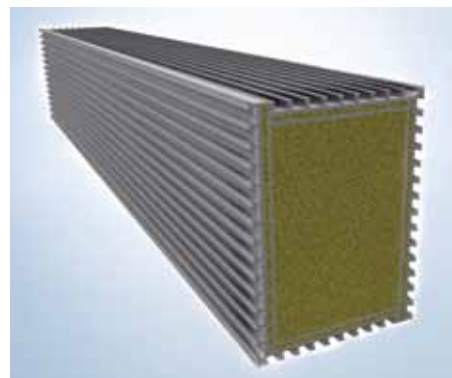
Rechtzeitig zur fensterbau frontale in Nürnberg geht Foppe mit einem neuen System an den Start, dass ein typisches Problem im Bereich der Einbauebene von bodengängigen Fenster- und Türelementen löst: Auf den bauseitig eingebrachten Dämmungen kann oftmals keine ausreichende Lastabtragung stattfinden. Dies ist nicht zuletzt deshalb von Bedeutung, weil sich Architekten und Bauherren zunehmend für größere beziehungsweise schwerere Tür- und Fensterelemente entscheiden.

Das neue System Foppe SLDS verfügt über eine außergewöhnliche Festigkeit von 150 kPa. Es besteht aus zwei Komponenten: Einem tragfähigen PVC-Mantel aus Vielkammerprofil sowie einem feuchtigkeitsunempfindlichen Dämmstoffkern (0,021 W/mK). Mit 58 dB zeigt das System auch sehr gute schalldämmende Eigenschaften.

Wichtig für die Verarbeitung: Ein Höhenausgleich unterhalb der Türschwelle ist leicht möglich, indem die maßlich unterschiedlichen Blöcke einfach aufgedoppelt werden. Außerdem kann die Schwerlastdämmschwelle auf jede beliebige Gehnung geschnitten werden. Mit einer Dübel-

Schraubverbindung, beziehungsweise Verklebung, wird sie auf Fundamentstreifen oder Betonplatten befestigt. An dieser Blockschwelle kann die Bahnabdichtung bis zur Unterkante des Bauelements hochgeführt werden. Beim Übergang von der Dämmschwelle zum Mauerwerk werden zur Abdichtung variable Seitenformteile SFT verwendet. Auf diese Weise sorgt die Dämmschwelle Foppe SLDS für eine sichere Abdichtung bei bodentiefen Elementen – steigendes Wasser oder Oberflächenwasser haben keine Chance – dies gilt auch bei behindertengerechter Ausführung.

Foppe SLDS ist in verschiedenen Größen und Ausführungen erhältlich. Es basiert auf dem bewährten Montagesystem Foppe EMS+SI für Fenster und Türen, das in der Dämmebene einen bauphysikalisch sauberen Anschluss an unterschiedliche Fassadensysteme ermöglicht. Mit Foppe EMS+SI lässt sich die Laibungsöffnung im Mauerwerk über einen PVC-Winkel mit Vielfachkammerstruktur in die Dämmebene fortführen. Das Profil wird zu einem Rahmen zusammengesetzt und umlaufend oder am bestehenden Rollladenkasten angesetzt. Mittels



FOPPE SYSTEME

Das System besteht aus einem tragfähigen PVC-Mantel aus Vielkammerprofil sowie einem feuchtigkeitsunempfindlichen Dämmstoffkern.

Verklebung und Verschraubung erfolgt eine kraftschlüssige Montage auf dem Mauerwerk.

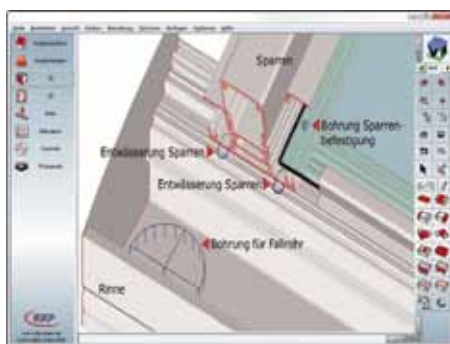
Diese wirtschaftliche sowie statisch und energetisch ausgereifte Lösung für die Montage von Fenstern und Türen bei zweischaligem Mauerwerk oder Wärmedämmverbundsystem stand Pate bei der Entwicklung der neuen Schwerlastdämmschwelle Foppe SLDS.

➔ [www.foppe.de](http://www.foppe.de)

# Eurocodes: Bedeutung und Auswirkungen auf den Aluminium-Wintergarten

Im Rahmen der europäischen Harmonisierung werden, bzw. wurden, auch Berechnungsmethoden für Lasten an Stahl- bzw. Aluminiumbauteilen vereinheitlicht.

In Eurocode 1 wurden die Schneelasten, Windlasten, Eigenlasten einheitlich definiert. Eurocode 3 behandelt den Stahlbau und stellt die Fortführung der DIN 18800 dar. In Eurocode 9 geht es um die Bemessung von Aluminiumteilen. Rolf Warnke, Statiker und Softwareentwickler im Hause Soft-Ing.Team, Südbrookmerland, erläutert zu den Grundlagen: „Bislang wurde nach dem Konzept der zulässigen Spannung der DIN 4113 Moment durch Widerstand (M/W) ins Verhältnis gesetzt. Nach Eurocode 9 wird jetzt  $M_c/R_d$  als zulässiges Moment ermittelt. Dies geschieht in folgenden Schritten: Zunächst erfolgt die Klassifizierung von Querschnitten nach EN 1999-1-1 in vier Klassen. Dann ist der Profilquerschnitt auf Rotationssteifigkeit zu prüfen. Das Beulen, Torsion oder Knicken einzelner Profilbestandteile ist auszuschließen. Örtli-



Mit der Software lässt sich die Verarbeitung der Profile bis ins Detail planen.

ches Beulen ist zu berücksichtigen. Auf Basis dieser Grundlagen wird das Moment  $M_c/R_d$  ermittelt. Diese zusätzlichen Anforderungen an den Profilquerschnitt können bis zu geschätzten 15 Prozent weniger Belastbarkeit gegenüber der zurückliegenden Rechenmethode ergeben.“

Resümee: Der Großteil der Änderung liegt demnach in der Beurteilung der Profilquer-

schnitte. Gegebenenfalls müssen gegenüber der früheren Praxis z. B. Sparren mit einem größeren Querschnitt einbezogen werden. Bei der Weiterentwicklung der Profilsysteme muss ein größeres Augenmerk auf die Wandungsstärken in allen Details gelegt werden. Die erforderlichen Nachweise sind angelehnt an den Stahlbau (Eurocode 3). Zusätzliche Anforderungen werden an geschweißte Teile gestellt. Im Unterschied zu Stahl ist bei Schweißarbeiten im Aluminiumbereich die verminderte Festigkeit im Bereich der Schweißnaht zu berücksichtigen. Fachleute in diesem Bereich haben sich durch externe Lehrgänge zu qualifizieren. Diese Zertifizierung ist Voraussetzung für Schweißarbeiten im Aluminiumbereich. Da sich Schweißarbeiten bei Systemgebern im Aluminiumbereich im Allgemeinen nicht auf tragende Teile, sondern z. B. auf Rinnenverbinder oder andere Zubehöerteile konzentrieren, ist hier jedoch keine große Problematik zu finden.

➔ [www.kkp-team.de](http://www.kkp-team.de)





Mit dem System sind zuverlässig dichte und gleichzeitig schwellenfreie Übergänge bei Drehflügel-Außentüren und Hebeschiebe-Außentüren im Neubau und im Altbau realisierbar.

## Eine technische Herausforderung einzigartig einfach gelöst

Bis heute sind Türschwellen bei Außentüren von mindestens zwei Zentimeter Höhe Standard. Das muss nicht mehr sein. Die aktuellen demographischen Entwicklungen fordern Veränderung hin in Richtung Benutzerfreundlichkeit, Sicherheit und komfortablem Design. Diese zukunftsweisende Herausforderung hat Alumat bereits vor 15 Jahren angenommen. Obwohl die breite Masse der Branchenspezialisten auf die unverzichtbare Notwendigkeit einer Türschwellerhöhung als althergebrachte Türdichtung verweist, zeigt Alumat mit offiziellen Prüfzeugnissen, normgerechten technischen Bestwerten und einer bewährten Umsetzung in der Baupraxis: Es geht auch bei Außentüren ohne Schwelle.

Die Dichtheit von Außentüren wird bei dieser Dichtung vorwiegend durch zwei Magnetprofile erzeugt, die im geschlossenen Türzustand magnetisch hochgezogen werden. Bei offener Tür liegen die Magnetprofile plan im Boden. Durch den daraus möglichen fließenden und absolut ebenen Übergang wird das Leben aller Menschen vereinfacht.

### Vierfache Abdichtungssicherheit

Störende Umwelteinflüsse wie beispielsweise Schlagregen, Wind und aufgestautes Wasser können die schwellenfreie Dop-

peldichtung nicht durchdringen. Neben der doppelten Abdichtungsfunktion der beiden Magnetprofile sorgen zwei weitere Dichtungen für einen zuverlässigen Schutz des Gebäudes und der Nutzer: Die verstellbare Silikon-Schleifdichtung im Wetterschenkel außen versperrt unerwünschtem Wasser den Weg und schiebt beim Schließen der Tür eventuell auf der Nullschwelle entstandenen und störenden Schmutz nach draußen. Im inneren Türrahmenbereich sorgt eine zusätzliche den kompletten Türflügel umlaufende Dichtung für einen umfassenden Schutz vor Luft, Schall und Feuchtigkeit. Für eine optimale Wärmedämmung ist das Aluminium-Bodenprofil dreifach thermisch getrennt und mit einer Wärmedämmung bis zur Rohdecke ausgestattet.

### Mehrere Schritte voraus

Als fortschrittliches Unternehmen hat Alumat in diesem extrem diffizilen Konstruktionsbereich zukunftsweisende Voraussicht gezeigt und mit der bedeutsamen Magnet-Doppeldichtung den Übergang bei Außentüren neu erfunden. Aktuell ist Alumat der einzige Hersteller, der diese benutzerfreundliche Lösung z.B. bei allen Drehflügeltüren schwellenlos und mit einer geprüften Schlagregendichtheit ermöglicht. Auch die clevere Lösung für Altbauten ist einzig-

artig – mit der Magnet-Dichtung für den Bestand können nahezu alle vorhandenen Türschwellen als Stolperfallen abgebaut und trotzdem absolut dichte Türen hergestellt werden. Eine gewinnbringende Technik deren Bedarf bei den aktuellen demographischen Entwicklungen kontinuierlich steigt.

Durch das beachtliche Engagement und die intensive Forschungs- und Entwicklungsarbeit des Unternehmens ist ein einzigartiges Spezialsortiment für barrierefreie Übergänge an Außentüren entstanden, das zuverlässig dichte und gleichzeitig schwellenfreie Übergänge bei Drehflügel-Außentüren und Hebeschiebe-Außentüren im Neubau und im Altbau ermöglicht. Auch Innentüren können im Neubau und im Altbau mit einer Magnet-Dichtung schwellenfrei ausgeführt werden. Zahlreiche clevere Zusatzprofile vereinfachen den Einbau und die Anpassung der Dichtungen an die unterschiedlichsten Rahmenbedingungen. Trotz unterschiedlicher Fußbodenhöhen im Altbau können beispielsweise verschiedene Niveaus mit Gelenkschwellen stolperfrei und angenehm passierbar angeglichen werden.

Alumat bietet eine Garantie von 20 Jahren für die dauerhafte Magnetzugkraft des Systems.

➔ [www.alumat.de](http://www.alumat.de)

# Erfolg mit Individualität, Qualität und Design

Wenn es um individuelle, energieeffiziente und designorientierte Wintergärten mit hohem Qualitätsanspruch geht, setzen Fachhändler, welche die qualitätsbewusste Klientel als zufriedenen Kundenkreis gewinnen wollen, auf die anspruchsvollen Entwicklungen des Herstellers Solarlux. Mit vier Wintergarten-Dachsystemen bietet der Marktführer für Glas-Faltwände und Glas-Anbauten eine Gestaltungsvielfalt, die aufgrund der Vielzahl an verschiedenen Dachformen und Materialien konkurrenzlos ist und auch gehobene Wünsche hinsichtlich Architektur und Ausstattung erfüllt.

Mit den Dachkonstruktionen SDL Akzent Plus, SDL Nobiles und SDL Akzent Vision aus Aluminium und dem SDL Avantgarde aus Holz/Aluminium sind maßgeschneiderte Gestaltungslösungen und individuelle Sonderformen realisierbar. Sie unterscheiden

sich durch die innen- oder außenliegende Statik, freischwebende, gelochte Aluminiumsparren oder besonders filigrane Profile – immer in bester Verarbeitungsqualität „Made in Germany“.

Die großflächigen Verglasungen von Wintergärten erfordern mit Blick auf den Wärmehaushalt intelligente Lösungen für Belüftung, Beschattung und nutzerfreundliche Handhabung. Abgestimmt auf das jeweilige Dachsystem bietet Solarlux als Vertikalverglasung für seine Wintergärten thermisch isolierte Glas-Faltwände, Dreh-Kipp-Elemente, Hebe-Schiebe-Türen oder auch partielle Festverglasungen. Aufgrund des modularen Systems im senkrechten Bereich ist hier fast jede Kombination möglich. Für alle Verglasungsvarianten sind Isolierverglasungen mit unterschiedlichen Glaseigenschaften wählbar, die bestmögliche

Wärmedämmwerte nach der neuesten Energieeinsparverordnung erzielen.

Ergänzt werden die Wintergarten-Systeme durch umfangreiches, systemoptimiertes Zubehör zur Klimaregulierung und Komfortbedienung. Dazu gehören zum Beispiel verschiedene manuell und elektrisch steuerbare Beschattungslösungen in diversen Ausführungen, Dachlüfter, integrierte Halogen- und LED-Beleuchtungen in den Sparren sowie eine Funkfernbedienung zur Steuerung von Markisen und Lüftungssystemen. Für eine gezielte Regulierung des Wintergarten-Klimas steuern Wind- und Temperatursensoren die Beschattung sogar automatisch und unabhängig von der Anwesenheit der Bewohner.

## Hohe Verarbeitungsqualität – hoher Vorfertigungsgrad

Solarlux bietet dem Fachhandel exklusive und funktionale Produkte, die nach EN ISO 9001/14001 qualitäts- und umweltzertifiziert sind. Regelmäßige interne Prüfungen und Qualitätssicherungen garantieren zusammen mit zahlreichen internationalen Zertifikaten und Siegeln den hohen Qualitäts-Standard und die Langlebigkeit der Produkte. Zudem erlaubt der hohe Vorfertigungsgrad der Dachsysteme kurze Montagezeiten für den Handel. Dächer mit Sonderformen werden vor Auslieferung in der Solarlux-Fertigung aufgebaut, damit alle Anschlussdetails perfektioniert werden. Die termingenaue Direktlieferung der Ware an die Baustelle durch den Solarlux-Fuhrpark entlastet den Händler nicht nur in der Logistik, auch Transportschäden werden durch den sorgsamen Umgang mit der Ware vermieden.

## Der Erfolg spricht dafür

Fachhandelspartner werden von Solarlux mit branchenweit einmaligen Serviceleistungen unterstützt: Diese reichen vom Angebotsservice inklusive Visualisierungsvorschlag über einen Aufmaß-Service durch spezialisierte Techniker bis hin zu detaillierten Ausführungs- und Montagezeichnungen. Bei Bedarf können Händler bei komplexeren Aufbauten sogar Montagehilfen anfordern. Intensive Werbe- und Marketingunterstützung sowie regelmäßige Schulungsangebote der Handelspartner sind bei Solarlux selbstverständlich und stehen für die gelebte Philosophie: Gemeinsam zum Erfolg.

[www.solarlux.de](http://www.solarlux.de)



Das Traumhaus aus Glas fügt sich hier wie selbstverständlich in das Gebäude-Ensemble von Wohnhaus und Scheune ein, als wäre es schon immer dagewesen.



# Glasschiebedach für jeden Untergrund

Architekten stehen bei der Produktwahl für Überdachungen an Balkonen sowie Penthouse-Überdachungen zumeist vor dem Problem, dass eine Anbringung auf entsprechendem Untergrund möglich sein muss. Außerdem sollen sich Instandhaltung sowie Reinigung in mehreren Metern Höhe möglichst gefahrlos gestalten. Mit dem patentierten Glasschiebedach Vitello-Flex bietet die Joka-Systems GmbH aus Delmenhorst eine technische Lösung an.

„Eine Montage ist auch auf einer Universal-konsole auf bauseitigen Unterkonstruktionen wie Doppel-T-Trägern, Holzbalken und Mauerkronen möglich“, berichtet Joachim Kalbfleisch, Geschäftsführer von Joka. Im Falle eines Glasbruchs muss nur eine Fläche ausgetauscht werden. Dies geschieht ohne Hilfsmittel durch Einschieben des Ersatzprodukts von vorne in den Sparren. Das gesamte Glasschiebedach lässt sich bei der Reinigung nach dem Öffnen der Glasfläche über eine einfache Haushaltsleiter reinigen.



Eine spezielle Aluminium-Konstruktion der Hohlkammerprofile bewirkt eine hohe Statik und Belastbarkeit der Rahmenkonstruktion. Über eine größenverstellbare Teleskopstange öffnet sich 75 Prozent der Glasfläche mit wenigen Handgriffen.

Joka (2)

Eine spezielle Aluminium-Konstruktion der Hohlkammerprofile bewirkt eine hohe Statik und Belastbarkeit der Rahmenkonstruktion. Gleitschienen und Kopfleisten sind nicht mit Gummidichtungen, sondern mit Bürstendichtungssystemen ausgestattet. Diese sorgen in Kombination mit der besonderen Trägerform für vollkommene Wasserdichte. Alle Scheiben werden mit geschliffener und polierter Stirnseite geliefert. Diese liegen in der Konstruktion nicht direkt auf der Bürstendichtung, sondern auf Kopfleisten, die jedes Element zur darüber liegenden Ebene abdichten. Hierdurch entstehen keine Verschleißerscheinungen an der Konstruktion. Über eine größenverstell-

bare Teleskopstange öffnet sich 75 Prozent der Glasfläche mit wenigen Handgriffen. Optional ist auch eine komplette Öffnung möglich. Hierbei wird auf stör anfällige Mechanik wie Hebel oder Kugellager verzichtet.

„Vitello-Flex wurde bereits bei architektonisch anspruchsvollen Projekten auf der Hamburger Binnenalster sowie den ostfriesischen Inseln realisiert. Zur Erweiterung befindet sich derzeit eine motorbetriebene Variante zur Öffnung des Glasschiebedachs via Funkmotor, Handsender und Regenwächter in der Entwicklung. Hierdurch lässt sich Vitello-Flex auch in größeren Höhen und bei stärkeren Neigungen bedienen“, so Joachim Kalbfleisch.

➔ [www.joka-system.de](http://www.joka-system.de)

# Raum und Natur verbinden

Architektonische Visionen benötigen passende industrielle Produkte und Lösungen, um umsetzbar zu werden. Seit einigen Jahren existiert ein zunehmender Trend im modernen Bauen der Glasflächen größer werden lässt und somit die Barriere zwischen Innen und Außen, zwischen Raum und Natur aufzubrechen scheint.

Innovativ ist die PocketDoor von Unilux bei der u.a. schwellenlose Öffnungen von bis zu 9 Metern Breite und über 25 Quadratmeter

Glasfläche verwirklicht werden können und das ohne störende Flügel. Die ansonsten im Raum befindlichen Flügel bzw. Schiebeelemente werden komplett unsichtbar in die baulich dafür vorgesehene Tasche geparkt. Das Resultat ist eine extrem beeindruckende Verschmelzung von Wohnraum und Garten und/oder Natur.

Ebenso barrierefrei hat Unilux den Übergang im Bereich des Bodens gestaltet. Kaum wahrnehmbare Flügelführungen ersetzen die sonst so

störende Bodenschwelle. Einem optisch harmonischen Übergang zwischen Boden im Innen- und Außenbereich steht nichts mehr im Wege.



Die Flügel werden vollständig in eine Tasche der Mauer geschoben und dadurch unsichtbar.

Das architektonisch stringent durchdachte Konzept der PocketDoor wurde insbesondere für anspruchsvolle Bauherren und Planer geschaffen, deren Wunsch es ist, die Grenzen zwischen Innen und Außen verschwinden zu lassen. Das Modell ist als Holz-Alu-Konstruktion eingebettet in das Unilux Holz-Alu-Fenster-Programm, Holzarten, Konturen, Holz- und Außenfarben sind hierauf abgestimmt. Auf Wunsch kann die Schiebe-Anlage PocketDoor natürlich auch mit einer wärmedämmenden Dreifachverglasung ausgestattet werden.

## Hebe-Schiebe-Anlage

Der Klassiker im Bereich der Panoramafenster ist noch immer die Hebe-Schiebe-Anlage. Doch Schieben im Sinne einer kraftvollen, anstrengenden Bewegung muss man bei einer Unilux-Anlage nicht mehr – das Element gleitet. So entsteht bei einer Elementbreite von 6 Meter durch einfaches Bewegen der Flügel eine Öffnung von rund 3 Meter und 2,80 Meter Höhe.

➔ [www.unilux.de](http://www.unilux.de)

# Bestwerte für Hebe-Schiebetür-System

Die Hebe-Schiebetür PremiDoor 88 von profine glänzt nicht nur mit Design und Bedienkomfort, sondern auch mit hervorragenden Prüfwerten: Mit einem Element mit einer Bauhöhe von 2,93 Meter und 5,06 Meter Breite im Schema A hat profine am ift Rosenheim aktuell den Schlagregendichtheits-Prüfwert E 750 erreicht, was bedeutet, dass auch bei 750 Pascal kein Wassereintritt vorhanden war. Bei der Windlastprüfung erreichte das Element Klasse B2, bei der Luftdurchlässigkeit Klasse 4.

Klaus Buchmüller, verantwortlicher Produktmanager bei profine: „Wir haben Prüfwerte erzielt, die für eine Hebe-Schiebetür hervorragend sind. Insbesondere wenn man in Betracht zieht, dass das Element für die Prüfung zuvor 500 Kilometer quer durch Deutschland transportiert wurde“.

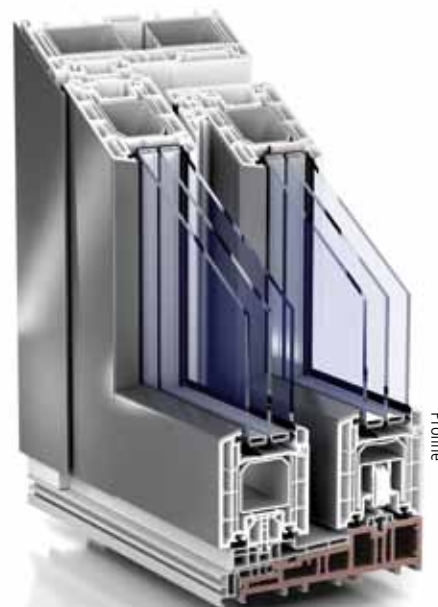
PremiDoor 88 ist ein hoch wärmegeämmtes Hebe-Schiebetür-System mit 88 Millimeter Bautiefe und Fünfkammer-Flügel- und -Zargenprofil in flächenbündiger Ansicht. Sein  $U_f$ -Wert von 1,2 - 1,3 W/(m<sup>2</sup>K)

garantiert eine hervorragende Energieeffizienz. Mit speziellen Gläsern wird sogar ein passivhaustauglicher  $U_D$ -Wert von 0,8 W/(m<sup>2</sup>K) erzielt. Elemente sind bis zu einer Höhe von 2,9 Meter und einer Breite im Standard von 6,5 Meter möglich. Schallschutz wird bis  $R_{w,=}$  45 dB erreicht.

Das System PremiDoor 88 ist neben dem Schema A jetzt auch in den Schemata C, G-A sowie K systemgeprüft und lieferbar. Alle Varianten sind in Weiß, in Dekorfolienfarben sowie mit Aluminium-Schalen verfügbar. Zusätzlich hat profine eine vorkonfektionierte Schwelle ins Lieferprogramm aufgenommen, die eine noch rationellere Verarbeitung ermöglicht.

„Die Nachfrage nach unserer Hebe-Schiebetür steigt stetig an. Daher bauen wir das Angebotspektrum der PremiDoor 88 kontinuierlich aus, um unseren Kunden weitere Wettbewerbsvorteile im Premium-Segment zu verschaffen“, resümiert Klaus Buchmüller.

➔ [www.profine-group.com](http://www.profine-group.com)



Profine

Das Hebe-Schiebetür-System – hier mit Aluminium-Vorsatzschale – erlaubt neue Dimensionen bei der Planung von Balkon- und Terrassentüren und überzeugt durch eine hohe Wärmedämmung.

# Hochwertige Terrassen-Überdachung mit statischer Sicherheit



Schilling

Die neue Terrassen-Überdachung bietet dem Fachhandel einen klaren Wettbewerbsvorteil im Niedrigpreissegment.

„gutes Preis-Leistungs-Verhältnis Wert gelegt“, berichtet der Geschäftsführer Ralf Schmidt.

Die Terrassen-Überdachungen der Serie 3000light werden aus witterungsbeständigem, pulverbeschichtetem

Aluminium in deutscher Profilqualität (nach DIN EN 12020) gefertigt und mit Glaseindeckung oder Stegplatten nach individueller Angabe mit einer maximalen Gesamtgröße von bis zu 3,50 Meter Tiefe und 6,80 Meter Breite angeboten. Die Schneebelastbarkeit von 120 Kilogramm pro Quadratmeter bis sogar 250 Kilogramm pro Quadratmeter ist gegeben und kann auf Wunsch mit einer prüffähigen Statik nachgewiesen werden.

„Für die Serie 3000light wurde ein neuer Fertigungsprozess eingeführt, so dass auch eine kurze Lieferzeit für den Fachhändler einen weiteren Pluspunkt bedeutet“, erläutert Ralf Schmidt. Das Unternehmen verspricht von der Bestellung bis zur Lieferung in nur drei Wochen eine hochwertige Terrassen-Überdachung aus der Serie 3000light bei der Auswahl zwischen vier Profilfarbtönen zu einem besten Preis-Leistungs-Verhältnis.

„Wir wissen, dass unsere Fachhändler einem scharfen Wind gegenüber Niedrigpreisanbietern ausgesetzt sind“, berichtet der Geschäftsführer der Schilling GmbH. „Mit der neuen Serie 3000light möchten wir ganz bewusst unseren Fachhändlern in diesem Preissegment unter die Arme greifen. Zur Beratungs- und Planungsunterstützung bieten wir nicht nur klare Qualitätsvorteile, Sicherheit und leichtes Aufbauhandlung: Der Fachhändler ist in diesem Angebotssegment jetzt auch noch im Preis wettbewerbsfähig – ohne Qualitätsabstriche.“

➔ [www.schilling-wintergarten.de](http://www.schilling-wintergarten.de)

Schilling, Hersteller von soliden und wertbeständigen Wintergärten und Überdachungssystemen aus Großfehn, hat aus bewährten Profilkomponenten eine neue Terrassen-Überdachung entwickelt: Die Serie 3000light. „Unsere Fachplaner und Ingenieure haben bei der Entwicklung insbesondere auf ein zeitloses Design in hoher Qualität, statische Sicherheit, kurze Lieferzeit, einen leichten Aufbau und ein sehr



# Mit Markisen den zusätzlichen Wohnraum nutzen

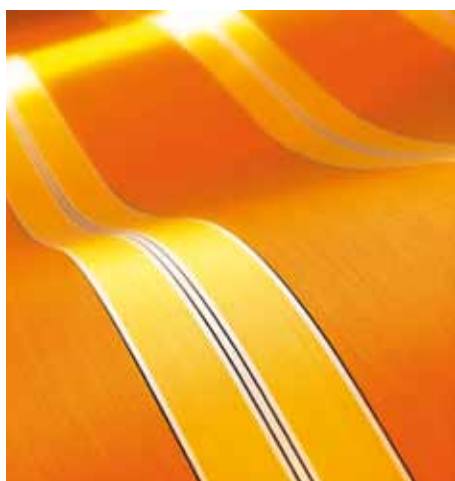
Das Wohnzimmer im Freien hat wieder Saison. Die aggressive Sonneneinstrahlung wird jedoch sehr schnell als unangenehm empfunden, daher bringt eine Terrasse, bzw. ein Terrassendach oder ein Wintergarten, ohne einen adäquaten Sonnenschutz nur die halbe Freude.

Wenn nach langen Monaten die erweiterten Wohnräume ihren Frühjahresputz bekommen, dann erwachen auch Markisen aus ihrem Winterschlaf. Hochwertige Textilien von Sattler bieten dabei den notwendigen UV-Schutz.

Mit Markisenstoffen von Sattler ist ein effektiver Schutz vor Sonneneinstrahlung gewährleistet, da sämtliche Dessins mit einem UV-Faktor gekennzeichnet sind. Sattler Textilien gibt es in einer UV-Faktoren-Bandbreite von 40 bis 80. So können bei einem ausgewiesenen UV-Faktor von 40 bereits 97,5 Prozent der Strahlung reflek-



Die Markisenstoffe gewährleisten einen effektiven Schutz vor Sonneneinstrahlung.



Sattler (2)

Die hochwertigen Gewebe sorgen dafür, dass die Farben lange brillant leuchten.

tiert und absorbiert werden. Das bedeutet, dass unter einem Sattler Tuch auch die empfindliche Haut von Babys und Kleinkindern vor gesundheitsschädlicher UV-Strahlung geschützt ist.

Sattler Textilien zeichnen sich jedoch nicht nur durch eine Hautschutzgarantie aus. Durch die Verwendung von hochwertigem Acryl kann der Kunde in jedem Fall sicher sein, dass er mit seinem Wunschprodukt lange Freude haben wird. Acryl ist sehr langlebig in Form und Festigkeit – ein besonders wichtiges Argument, da die Mar-

kisengestelle einerseits immer größer werden, andererseits immer mehr Anlagen motorisiert ausgeführt werden. Dadurch wirken dauerhaft große Kräfte auf das Tuch ein. Acryl-Stoffe weisen über Jahre eine beständige Festigkeit auf – ein wesentlicher Faktor für eine gleichbleibende Optik und Funktionstüchtigkeit. Darüber hinaus bleiben die Farben über Jahre hindurch brillant und kräftig, da das Acryl von Sattler bereits im Garnentstehungsprozess spindüsengefärbt wird.

➔ [www.sattler-elements.com](http://www.sattler-elements.com)



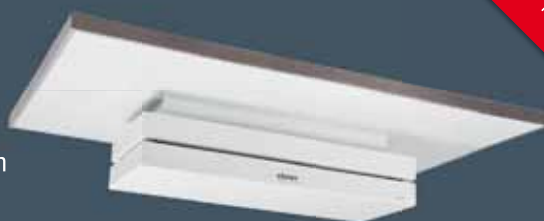
## Lüftungsgeräte WL400 und WL800

Effizient und leise lüften im Wintergarten

**Zu jeder Jahreszeit gutes Raumklima durch Abluft- und Umluft-Modus**  
Beste Luftqualität, gute Wärmeverteilung, Kondenswasser vermeiden

**Den Energieverbrauch reduzieren mit neuester Gebläsetechnologie und optimaler Isolation**  
Leise, leistungsstark und dabei äußerst energieeffizient

**Wintergartenräume realisieren**  
Dach- und Wandmontage, individuelle Pulverbeschichtung im Wunschfarbton



made in germany

# Sonnenschutzsysteme für Wintergärten

Sonne das ganze Jahr genießen – davon träumen viele Deutsche. In Nordeuropa ist die Zeit, in der man gemütlich draußen sitzen kann, jedoch meist nur von kurzer Dauer. Vor diesem Hintergrund planen immer mehr Hausbesitzer einen Wintergarten. Das Glashaushaus erfüllt in hohem Maße die Sehnsucht nach Tageslicht und das auch in den Herbst- und Wintermonaten. Durchgängig nutzbar ist der Platz an der Sonne jedoch nur mit einem effektiven Sonnenschutz. Eine Reihe unterschiedlicher Lösungen – von Rollläden über Raffstore bis hin zu textilen Behängen – gibt es zum Beispiel von Roma.



Am Wichtigsten ist, dass die Sonneneinstrahlung schon vor dem Fenster abgefangen wird. Eine Jalousie hinter der Glasscheibe im Innenraum hilft kaum gegen Überhitzung, da sich die Luft zwischen Sonnenblende und Fenster extrem erwärmt. Selbst wenn es draußen eisig kalt ist, steigen drinnen schnell die Temperaturen. Dies ist nicht nur unangenehm für die Bewohner, sondern auch für Pflanzen und im Extremfall gibt es sogar auf den Möbeln unschöne Flecken. Ein außenliegendes Sonnenschutzsystem sorgt für eine angenehme Atmosphäre und lässt trotzdem noch ausreichend Tageslicht in Wintergarten und Wohnung, um die Sonne zu genießen. Nicht zu unterschätzen ist zudem ein positiver Nebeneffekt: Neugierigen Nachbarn bleibt der Blick versperrt. Raffstore, also Außenjalousien, senken die Sonneneinstrahlung um bis zu 75 Prozent und sorgen so an heißen Tagen für ein angenehmes Raumklima. Durch die individuell anpassbare Stellung der

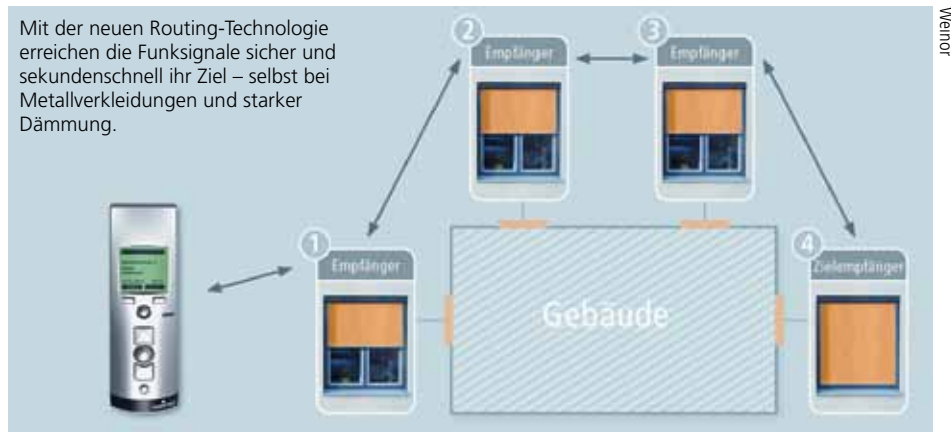
Die Ausstattung des Wintergartens mit einem effektiven Sonnenschutz ist unumgänglich. Möglich ist die Montage von Rollläden, Raffstoren und textilen Behängen. All diese Systeme werden vor dem Fenster angebracht.

Lamellen ist es immer schön hell. Wer sich für die sogenannte Dreibogenlamelle von Roma entscheidet, schafft mit der geschwungenen Form zudem ein besonders weiches und angenehmes Licht im Raum. Ergänzt mit einem Windwächter, der den Behang automatisch nach oben fährt, wenn es zu stürmisch wird, sind Raffstore automatisch vor Beschädigung durch unbeständiges Wetter geschützt. Eine Alternative dazu ist der textile Sonnenschutz zip-Screen. Der wasserabweisende und frostsichere Stoff sorgt für eine gedämpfte Helligkeit im Wintergarten. Zu sehen ist der Sonnenschutz nur im geschlossenen Zustand. Ist er offen, verschwindet er vollständig im Aluminiumkasten. Vorteile bringt auch die Wahl von Rollläden. Sind sie heruntergefahren, bietet der Panzer aus geschäumtem Aluminium eine zusätzliche Wärmedämmung. Dieser Effekt kommt vor allem bei raumhohen Fenstern zum Tragen: Die Glasflächen strahlen weniger Wärme nach außen ab und im Wintergarten bleibt es kuschelig warm. Die Kästen sind in 350 verschiedenen Farbtönen erhältlich und lassen sich somit ganz individuell dem Stil des Hauses anpassen.

[www.roma.de](http://www.roma.de)

# Sicheres Funksignal

Das neue Funkfernsteuerungssystem von Weinor ist mit Routing-Technologie ausgestattet und verfügt über eine Rückmelde-Funktion. BiConnect ist das Nachfolgesystem von WeiTronic und ab sofort verfügbar. Mit BiConnect lassen sich Markisen, Terrassenbeleuchtung und Terrassenheizung steuern. Das neue System sichert die zuverlässige Übermittlung der Funksignale. Bei dieser so genannten Routing-Technologie wird das Signal über mehrere Empfänger in Markise, LED-Lichtleiste und Heizung in Sekundenschnelle bis an den Zielempfänger weitergeleitet. So lassen sich selbst metallverkleidete Fassaden oder starke Dämmschichten umgehen. Außerdem wird der Nutzer mit BiConnect immer darüber informiert, ob der Befehl ausgeführt wurde. Er erhält dann per LED am Handsender oder über das Display eine Rückmeldung. Thilo Weiermann, Geschäftsführer von Weinor, erklärt: „BiConnect ist aufs Wesentliche reduziert. Damit sprechen wir bewusst auch jene Kunden an, die vielleicht keine



Technik-Fans sind, auf den Bedienkomfort einer modernen Funksteuerung aber nicht verzichten möchten.“ BiConnect funkt auf geschützter Frequenz von 868 MHz, so dass Störungen durch Telefon oder W-Lan nicht möglich sind. Mit dem neu designten Handsender BiEasy ist die BiConnect-Technologie auf alle Weinor-Produkte anwendbar. Er ist in drei Varianten

erhältlich, mit einem, fünf und 15 Kanälen. Der 15-Kanal-Handsender verfügt über ein beleuchtetes Display, mit dem die Steuerung besonders einfach und bedienfreundlich ist. Über eine App (BiEasy App) ist das Funkfernsteuerungssystem BiConnect auch via iPhone und iPad steuerbar.

[www.weinor.de](http://www.weinor.de)



# Neue Produkte, mehr Variantenvielfalt und Online-Medien

Der Südtiroler Fensterhersteller mit Stammsitz in Unterinn/Ritten stellt auf der internationalen Fachmesse für Fenster, Tür und Fassade vom 26. – 29. März 2014 in Nürnberg aus. Finstral präsentiert Fenster, Türen und Wintergärten für den hochwertigen Neubau und die anspruchsvolle Renovierung.

Das Unternehmen zeigt auf der Messe sein um zahlreiche Neuheiten erweitertes Produktportfolio. Dazu zählen sowohl Entwicklungen in allen Produktbereichen Fenstern, Türen, Fensterwänden und Wintergärten als auch eine Reihe moderner Online-Medien im Verkauf.

Das bewährte Mitteldichtungssystem Top 90 aus Kunststoff oder Kunststoff-Aluminium wird mit der Flügelvariante Classic-line erweitert. Mit der schmalen und ansprechenden Formgebung und der ausgezeichneten Wärmedämmung von  $U_w$  0,82 W/m<sup>2</sup>K eignet sich der Flügel Classic-line ideal für die anspruchsvolle Renovierung. Die neue Farbe Seidengrau mit satiniertes Oberfläche und das Holzdekor Nuss ergänzen das exklusive Farb- und Oberflächenprogramm von Finstral-Fenstern und -Türen aus Kunststoff und Kunststoff-Aluminium. Die Kunststoff-Aluminium-Fenster Top 90

werden mit neuen kantigen Aluminium-Vorsatzschalen präsentiert.

## Verbundflügel

Der Verbundflügel zeigt sich als echtes Multifunktionsfenster mit hohem Mehrwert. Mit einer zwischen den Scheiben integrierten Jalousette sind sowohl Wärmeschutz und Schallschutz als auch Sicht- und Sonnenschutz in einem einzigen Fensterflügel vereint. Durch den speziellen Aufbau wird die Jalousette wirksam vor Schmutz und Witterungseinflüssen geschützt und bleibt dennoch bei Bedarf leicht zugänglich. Neben der außenseitig rahmenlosen Verbundflügelvariante Twin-line Nova steht mit der neuen Verbundflügelvariante Twin-line Classic eine traditionelle, schmale Flügelansicht zur Wahl. Die Verbundflügel werden erstmals auch mit Vierfach-Glasaufbau mit  $U_w$ -Werten unter 0,95 W/m<sup>2</sup>K präsentiert.

## Aluminium- und Flachdach-Wintergarten

Erstmals stellt Finstral den neuen Aluminium-Wintergarten Vista vor. Zu den wesentlichen Merkmalen des neuen Wintergartensystems zählen besonders schmale Rahmenansichten von 50 Millimetern, sehr gute Wärmedämmung der Pfosten von  $U_f$  1,1 W/m<sup>2</sup>K, Glaseckenausführung und integrierte, leichtgängige Hebeschiebetüren. Auf Basis der Fensterwand Vista wird auch der neue Flachdachwintergarten am Messestand präsentiert.

## Neues Glasprogramm

Mit der Inbetriebnahme der modernen Isolierglaslinie mit integriertem Härteofen im Produktionswerk Scurelle (Trentino, Italien) im März überarbeitet der Hersteller sein komplettes Glasprogramm. Die neuen



Um auf die Informationsbedürfnisse der Architekten und Planer besser eingehen zu können, steht seit Anfang des Jahres das neue Technikportal online zu Verfügung.

Glasaufbauten in Kombination mit dem gehärteten Glas Bodysafe (ESG) bringen wichtige Mehrwerte. Dazu gehören leichtere Dreifach-Glasaufbauten, kostengünstiger Verletzungsschutz und Vereinigung der Vorteile von ESG und VSG in einem Glasaufbau.

## Online-Verkaufsmedien

Anlässlich der Messe fensterbau/fron-tale lanciert Finstral den neuen Internetauftritt. Neben der grafischen und inhaltlichen Überarbeitung werden die Seiten auch für mobile Ausgabegeräte wie Tablets und Smartphones optimal navigierbar sein. Ergänzt wird der Internetauftritt mit dem Online-Haustürkonfigurator zur besseren Visualisierung der Wunschhaustür. Um auf die Informationsbedürfnisse der Architekten und Planer besser eingehen zu können, steht mit Anfang dieses Jahres das neue Technikportal online zu Verfügung. Damit der Verkäufer alle notwendigen Unterlagen im Verkaufsgespräch greifbar hat, wird am Messestand die neue Finstral-App für Tablets vorgestellt und online verfügbar sein.

[www.finstral.de](http://www.finstral.de)



Mit einer zwischen den Scheiben integrierten Jalousette sind sowohl Wärmeschutz und Schallschutz als auch Sicht- und Sonnenschutz in einem einzigen Fensterflügel vereint.

# Ausblick Messeneuheiten

Erstmals seit 2008 ist die Schlotterer Sonnenschutz Systeme GmbH 2014 wieder auf der Fensterbau Frontale in Nürnberg vertreten. Den Schwerpunkt legt Österreichs Marktführer für außenliegenden, nicht textilen Sonnenschutz dabei auf Tageslichtlenkung mit dem RetroLux-Raffstore – das intelligente System spart wertvolle Energie für künstliche Kühlung und Beleuchtung und sorgt für mehr Wohnkomfort. Die weiteren Highlights am Messestand in Halle 7/7-124 reichen vom umfangreichen Insektenschutz-Sortiment bis zur Lamellenführung PlexoLux, die Stabilität bei Windgeschwindigkeiten bis über 60 km/h ohne optische Einbußen ermöglicht.

„In Zeiten immer größerer transparenter Fassadenanteile liegt die Herausforderung im Energiesparen beim Kühlen – außenliegender Sonnenschutz ist dabei die effektivste Methode, sommerliche Überwärmung eines Gebäudes zu vermeiden. Mit unserem Tageslichtraffstore RetroLux zeigen wir, wie sich Hitzeschutz, Durchsicht und die blendfreie Nutzung von Tageslicht für die Raumausleuchtung in einem intelligenten Sonnenschutzsystem miteinander kombinieren lassen“, so Schlotterer-Geschäftsführer Peter Gubisch.

Das Geheimnis des Tageslichtraffstores liegt in den beiden Teilstücken seiner Lamelle und ihrer speziellen Kantung: Das außen liegende Teilstück reflektiert die direkten Sonnenstrahlen zurück in den Himmel und lässt damit die Hitze gar nicht erst bis an die Fensterscheibe heran. Das nach innen orientierte Segment lenkt das diffuse Tageslicht blendfrei über die Decke tief in den Raum. So lassen sich mit dem RetroLux-Raffstore wertvolle Energie und Geld für Kühlung und künstliche Beleuchtung sparen. Und: Böden, Möbel und Elektrogeräte bleiben vor Sonneneinstrahlung geschützt.

Die kontinuierliche Änderung der Lamellenneigung über die Behanghöhe sorgt zudem für optimale Durchsicht. Im oberen Behangteil liegen die Lamellen des RetroLux flacher, so dass aus der Raumtiefe sehr gute horizontale Durchsicht gewährleistet ist. Nach unten hin stellen sich die Lamellen schrittweise steiler ein, so dass sich in Fensternähe gute Durchsicht nach unten ergibt. „RetroLux gibt der Architektur im Spiel mit Licht und Schatten ein neues Gesicht. Dies gilt für den Wohnbau und insbesondere für große Fassaden im Objektbereich“, so Peter Gubisch.

Eine neue App (Anbieter: Loxone Electronics) mit speziell für Schlotterer programmierten Zusatzfunktionen ermöglicht die

bequeme Steuerung der RetroLux über Tablet oder Smartphone.

## Transparente Lamellenführung für Ganzglasecken

Mit der Lamellenführung PlexoLux zeigt Schlotterer ein speziell entwickeltes System für Ganzglasecken, das eine ebenso stabile wie optisch ansprechende Alternative zu herkömmlichen Führungssystemen bietet. Peter Gubisch erläutert das Problem: „Da sie optisch kaum wahrnehmbar sind, wer-



Schlotterer

Die speziell für Ganzglasecken entwickelte Lamellen-Führungsschiene ist komplett aus poliertem Plexiglas gefertigt – und somit stabil und transparent zugleich.

den heute bei vier von fünf mit Raffstoren beschatteten Ganzglasecken Seilführungen eingesetzt. Deren großer Nachteil ist jedoch ihre Windempfindlichkeit – bei stärkerem Wind schlagen die Lamellen an das Fenster, was nicht nur Lärm verursacht sondern auch zu Beschädigungen am Glas und Raffstore führen kann. Daher wird bei Seilführungen empfohlen, bereits ab einer Windgeschwindigkeit von 38 km/h den Behang hochzufahren – was man ja gerade an heißen, sonnigen Tagen eben nicht möchte. Geschlossene Führungsschienen wiederum garantieren zwar höhere Stabilität, aufgrund der statisch benötigten Dimensionierung und der üblicherweise verwendeten Materialien kommt es jedoch zu optischen Beeinträchtigungen. Mit der PlexoLux-Führungsschiene bieten wir eine Lösung, die Stabilität und optische Vorteile miteinander vereint.“

Das Material macht den Unterschied: Die PlexoLux ist komplett aus poliertem Plexiglas gefertigt und somit ebenso transparent wie stabil. Frei vor dem Glas-Eck stehend, wird die Schiene lediglich an ihrem oberen und unteren Ende befestigt – dazwischen ist keine Fixierung am Fenster notwendig. Unten lässt sich die Lamellenführung mittels einer Konsole aus beschichtetem Aluminium wahlweise am Terrassen- oder Balkonboden, am Fensterstock oder am Mauerwerk unterhalb des Fensterstocks befestigen. Oben wird sie von außen unsichtbar im Behangkasten fixiert. Aufgrund der hohen Stabilität der Schiene sind Windgeschwindigkeiten bis knapp über 60 km/h bei heruntergefahrenem Behang kein Problem. Die PlexoLux ist bis zu einer maximalen Bestellhöhe von 3 Metern erhältlich und eignet sich für sämtliche Raffstore-Lamellentypen von Schlotterer.

## Insekt- und Pollenschutz

Robust und so gut wie unsichtbar bilden die IGI-Insektenschutzsysteme von Schlotterer eine wirkungsvolle, chemiefreie Barriere gegen Stechmücke, Fliege, Wespe und Co. Die Systeme sind als Spann-, Dreh-, Schieberahmen oder Rollo erhältlich – alle Rollläden und Raffstoren von Schlotterer sind mit integrierten IGI-Systemen lieferbar.

Mit dem ultrafeinen 4Plus bietet Schlotterer ein Gewebe, das den IGI-Insektenschutz auch zur Pollenbarriere macht – und das bei 33 Prozent höherer Licht- und 124 Prozent höherer Luftdurchlässigkeit im Vergleich zu herkömmlichem Fiberglas-Gewebe. Verglichen mit einem handelsüblichen Pollenschutzgitter verbessert sich der Luftfluss sogar um das Vierfache. Das ultrafeine und hoch reißfeste 4Plus-Gewebe sorgt dank Spezialbeschichtung für eine Reduktion des Polleneinfalls um 86 Prozent. Nachgewiesen wurde dieser Effekt anhand aufwändiger Testverfahren mit der Birkenpollen, auf die ein Großteil der Allergiker reagiert.

Schlotterer zeigt auf der Fensterbau Frontale 2014 auch einen neuen Schieberahmen für Terrassentüren, der sich einfach und bequem zwischen das Fensterelement und den Sonnenschutz schieben lässt und dabei Breiten oder Höhen von bis zu 3000 Millimeter abdecken kann, ohne dass Sprossen optisch stören. Ausgestellt wird auch der neue Drehrahmen, der bis zu einer Höhe von 2500 Millimetern und einer Breite von 1300 Millimetern ohne Sprosse ausgeführt werden kann.

➔ [www.schlotterer.at](http://www.schlotterer.at)



# Gut aufgestellt

Im Jahr 2013 konnte sich die Kadeco Unternehmensgruppe mit einem stabilen Ergebnis in einem schwierigen und von Verdrängungswettbewerb gekennzeichneten Marktumfeld behaupten. Einen großen Beitrag dazu leistete erwilo Markisen GmbH, die seit der strategischen Übernahme in 2006 das Kerngeschäft von Kadeco um den textilen außenliegenden Sonnenschutz erweitert.

erwilo Markisen stehen seit Jahrzehnten für qualitativ hochwertige Produkte, die in ihrer Funktionalität und ihrem technischen Anspruch Maßstäbe setzen. Die Produkte werden mit viel Liebe zum Detail entwickelt und mit höchster Sorgfalt hergestellt – immer geleitet vom Anspruch, dem Kunden eine besondere Markise „Made in Germany“ zu bieten.

erwilo hat sich in 2013 sowohl auf Produktebene als auch beim Marketing mit einer neuen Kollektionsgeneration modernisiert, was vom Fachhandel honoriert wird. So konnten die Umsätze nicht nur im bestehenden Kundenkreis gewonnen werden sondern auch neue Key-Account-Kunden für die Marke begeistert werden. Trotz des witterungsbedingt überaus schwierigen Frühjahres hat es erwilo geschafft, sich von einem schwach bis negativ verlaufenden Gesamtmarkt abzusetzen und deutliche Umsatzsteigerungen zu realisieren. Auch für die kommenden Jahre sehen die Verantwortlichen für erwilo ein großes Potenzial – nicht zuletzt durch die Erschließung der südlichen Reisegebiete Deutschlands sowie dem Export – und planen auch 2014 mit einer deutlichen Umsatzsteigerung.

## Preisverleihungen

Dass Kadeco auf dem richtigen Weg ist, bestätigte u. a. eine Umfrage der Fachzeitschrift eurodecor unter ihren Lesern, also Fachhändlern. Zu beurteilen waren die besten Unternehmen

aus den Produktbereichen Stoffe, Gardinen, Bodenbeläge, Farben, Tapeten und Sonnenschutz in insgesamt 12 Kategorien. In dieser Handelsumfrage ist Kadeco als Sieger in gleich drei Kategorien hervorgegangen:

Bester Innendienst, bestes Preis-Leistungsverhältnis Faltstore sowie beste Innovation des Jahres – Jalousiekollektion.

Einmal mehr bestätigt sich darin der hohe Einsatz und das hohe Engagement der Mitarbeiter, ganz gleich, auf welcher Ebene diese beschäftigt sind.

## Export

Kadeco ist heute mit sieben Produktlinien im Innenbereich breit aufgestellt und führt damit ein attraktives Vollsortiment für den dekorativen Sicht- und Sonnenschutz nach Maß. Das Engagement geht weit über die deutschen Grenzen hinaus und trotz der immer noch anhaltend schwierigen Lage im europäischen Ausland konnte das Unternehmen erneut mit einem überproportionalen Wachstum aufwarten. Die Tochtergesellschaft in der Schweiz beging im Mai 2013 ihr zehntes Firmenjubiläum, zu dem das gesamte Firmengebäude frisch renoviert und die Ausstellung mit dem neuen Shopkonzept aktualisiert wurden.

Seit Anfang 2013 hat Kadeco seine Aktivitäten durch eine neue Kooperation auch auf Frankreich ausgedehnt. Mit Créations Ricamo ist ein seit Jahren in Frankreich eingeführter Anbieter für Dekorationen am Fenster neuer strategischer Vertriebspartner von Kadeco. Verkaufstarke Kollektionen bieten den französischen Fachhändlern moderne Sonnenschutzsysteme und aktuellen Dessins zu einem besonderen Preis-Leistungsverhältnis. Viele Fachhändler schätzen sowohl die ausgereifte Kadeco-Technik in deutscher Verarbeitungsqualität als auch die kundennahen Serviceleistungen eines bereits eingeführten



Die Unternehmensgruppe konnte sich im vergangenen Jahr mit einem stabilen Ergebnis in einem schwierigen und von Verdrängungswettbewerb gekennzeichneten Marktumfeld behaupten.

Vertriebsteams mit direkter Auftragsannahme.

## Premiumpartnerschaft

Die Unterstützung des Fachhandels ist Kadeco ein wichtiges Anliegen, weshalb die Verkaufsförderung am Point of Sale einen besonderen Stellenwert genießt. Im Rahmen des 2005 aufgelegten und in 2010 grundlegend renovierten Shopkonzeptes konnte im Januar 2013 der zweihundertste Kadeco-Premiumpartner begrüßt werden. Viele Ideen sind in die neue Konzeption eingeflossen, was inzwischen mehr als 50 Premiumpartner überzeugt hat, kontinuierlich in die Ausstellung zu investieren und den bestehenden Shop durch einen der neuen Konzeption zu ersetzen.

## Investitionen

Innovationsbereitschaft und Mut zu fortwährenden Investitionen in den Standort Espelkamp zeichneten das Unternehmen auch in 2013 aus. Um Prozesse zu optimieren und die Voraussetzungen für weiteres Wachstum zu schaffen, wurde in 2012 mit der Einführung einer neuen ERP-Software begonnen. Hierbei handelt es sich um ein sehr umfangreiches Projekt, welches tief in alle Unternehmensbereiche eingreift. Die IT-Abteilung sowie alle Key-User aus

den verschiedenen Abteilungen sind bereits seit über einem Jahr neben der regulären geschäftlichen Tätigkeit in Arbeitsgruppen tätig, um das neue System aller Voraussicht nach im Frühjahr 2014 zu implementieren.

## Relaunch der Websites

Das Internet wird vom Konsumenten stärker denn je als Informationsplattform genutzt. Kadeco wird in Kürze seine neuen Websites vorstellen. Unter [www.kadeco.de](http://www.kadeco.de) oder [www.erwilo.de](http://www.erwilo.de) können sich Endkunden und Fachhändler auf der neuen Homepage mit Hilfe von wenigen Mausklicks über Sicht- und Sonnenschutzprodukte sowohl im Innen- als auch Außenbereich informieren. Die Produktlinien sind mit anschaulichen Bildern und beschreibenden Texten hinterlegt, so dass man in den einzelnen Rubriken schnell die gewünschten Informationen findet.

Durch den Ausbau des vorhandenen Kundennetzes und der konsequenten Erweiterung der Produkt- und Serviceleistungen wird Kadeco seine Marktposition auch in Zukunft weiter stärken. Nicht zuletzt mit den oben beschriebenen Aktivitäten plant die Kadeco Sonnenschutzsysteme GmbH auch für 2014 ein deutliches Umsatzwachstum.

➔ [www.erwilo.de](http://www.erwilo.de)  
[www.kadeco.de](http://www.kadeco.de)

## Maschinenpark erweitert

Die Foppe Metallbaumodule GmbH aus Lengerich erweitert ihren Maschinenpark um ein leistungsfähiges Bearbeitungszentrum für Aluminiumprofile. Damit wird der Metallbauspezialist nicht nur den steigenden Ansprüchen des Marktes gerecht. Die Investition stärkt vor allem die Wettbewerbsfähigkeit seiner Kunden.

Von der Planung bis zum fertigen Bauelement deckt Foppe Module das gesamte Leistungsspektrum des modernen Metall- und Fensterbaus ab und bietet Fertigelemente, Bausätze und auch Auftragsfertigung in ausgewählten Stufen an. „Für unsere Kunden ist es immer wichtig, dass wir sehr kurze Lieferzeiten haben – zum Beispiel, um Auftragsspitzen abzufangen“, betont Gaby Foppe, Geschäftsführerin. „Deshalb haben wir uns entschlossen, unsere Produktion noch industrieller zu gestalten. Unser neues, vollautomatisches Durchlauf-Bearbeitungszentrum für Aluminiumprofile ist ein wichtiger Baustein in dieser Strategie.“

Durch die Komplettbearbeitung der Profile werden die betrieblichen Abläufe bei Foppe Module noch schlanker und schneller. Eine große Rolle spielt für die engagierte Unternehmerin dabei die Direktanbindung des Zentrums an Orgadata LogiKal, da



Durch Investitionen wird vor allem die Wettbewerbsfähigkeit der Kunden gestärkt.

alle Aufträge mit dieser Software in Kombination mit OPS Pro-Met hausintern bearbeitet und gesteuert werden können. Vom Anlegen des Auftrages bis zur Bearbeitung an der Maschine läuft alles in einem System.

„Mit dieser Investition setzen wir unseren Weg bei der Automatisierung konsequent fort, den wir vor über zehn Jahren mit dem Kauf des ersten Bearbeitungszentrums begonnen haben“, erläutert Gaby Foppe. Seither wurde der Maschinenpark in Lengerich kontinuierlich ausgebaut. Die neueste Anlage bietet Metallbauern, Bauelementehändlern, Fenster- und Wintergartenbauern, Tischlern und allen anderen Kunden des

Unternehmens ein sehr hohes Leistungsspektrum. Dazu zählen automatische Profilzuschnitte unter verschiedenen Winkeln sowie Bohr- und Fräsbearbeitungen von allen Seiten und auch eine dreiaxiale Bearbeitung von Profilen. Darüber hinaus können nun Aluminiumprofile bis zu einer Breite von 250 Millimeter bearbeitet werden. Foppe Module sieht sich mit dem neuen Zentrum auch für künftige Anforderungen der Profilentwicklung bestens gewappnet. „Als spezialisierter Dienstleister setzen wir auf die großen Vorteile, die uns die Automatisierung bietet und geben diese gern an unsere Kunden weiter.“ Dazu gehört die hohe Geschwindigkeit von der Auftragsannahme bis zur Auslieferung – und das bei einer hohen Qualität. Auch

hier kann das Unternehmen mit der neuen Anlage punkten. Die hohe Maßhaltigkeit bei der Bearbeitung wird nicht zuletzt dadurch unterstützt, dass für alle Arbeitsschritte nur noch eine Person und eine Maschine erforderlich sind. Dies ist ein großes Plus für das Lengericher Unternehmen, das sich vollständig auf maßgeschneiderte Lösungen für seine Kunden ausgerichtet hat.

„Qualität ist ein zentraler Faktor unseres Erfolges. Deshalb setzen wir seit Jahren auf das gute Zusammenspiel von neuesten Fertigungstechniken, hochwertigen Ausgangsmaterialien und handwerklichem Know-how“, führt Gaby Foppe aus. Ob bei der CNC-Profilbearbeitung, der Produktion von Bausätzen oder kompletten Fertigelementen – die Arbeit bei Foppe Module läuft immer genau nach den Vorgaben der Kunden. Diese unterstützt das Unternehmen auf Wunsch auch mit Planung, Beratung und einem Kalkulationsservice. Zu den Stärken des Unternehmens gehört, dass es alle gängigen Aluminiumsysteme wie Heroal, Hueck, Kawneer Alcoa, Sapa, Schüco und Wicona in Lengerich verarbeitet, außerdem bietet Foppe seinen Kunden hauseigene System an.

Vor dem dienstleistungsorientierten Credo der Unternehmerin ist auch die aktuelle Investition zu sehen: „Foppe Module möchte seinen Kunden den Rücken frei halten und deren Position am Markt stärken.“

➔ [www.foppe.de](http://www.foppe.de)



Durch die Komplettbearbeitung der Profile werden die betrieblichen Abläufe noch schlanker und schneller.



Von der Planung bis zum fertigen Bauelement deckt das Unternehmen das gesamte Leistungsspektrum des modernen Metall- und Fensterbaus ab.



## Dank Innovation weiter auf Wachstumskurs

Die Wipro System GmbH & Co. KG, einer der führenden Systemanbieter für Wintergärten und Überdachungen aus dem sachsen-anhaltischen Sandersdorf-Brehna, hat ihre Produktionskapazitäten erneut deutlich erhöht. In den vergangenen zwei Jahren investierte das Unternehmen 4,5 Millionen Euro in die Erweiterung der Produktionsfläche und einen modernen Maschinenpark. Wipro verfügt somit über eine der modernsten Fertigungsanlagen seiner Branche. Gleichzeitig wurden 25 neue Mitarbeiter eingestellt. Die individuell aus Aluminiumprofilen gefertigten Wintergärten und Terrassendächer sowie die hauseigene Innovation „Eleganza Plus“, der Wintergarten mit Passivhausstandard, verlassen die Manufaktur in hochwertigster Qualität bei reduzierter Lieferzeit.

Unmittelbar im Anschluss an das bisherige Firmengelände im Gewerbegebiet Brehna direkt an der A9 entstanden – neben einem zweistöckigen Verwaltungs- und Bürogebäude – zwei neue Werkhallen auf insgesamt 4000 Quadratmetern. Damit wurde die Produktionsfläche auf rund 8000 Quadratmeter verdoppelt. In höchster Präzision und unter Einsatz hochwertigster Werkstoffe werden in den Hallen jeweils drei eigene Win-



tergarten- und Überdachungsreihen von derzeit 100 hochqualifizierten Mitarbeitern gefertigt. Zwei modernste, CNC-gesteuerte Stabbearbeitungszentren, die seit Kurzem den computergesteuerten Maschinenpark erweitern, sorgen zudem für passgenaue Produktion der patentierten Aluminiumprofile. Jährlich verlassen rund 1200 Überdachungen und etwa 400 Wintergärten die Brehnaer Manufaktur. Jede davon ist ein Unikat und wird individuell

geplant, sorgfältig handwerklich gefertigt und termingerecht sowie montagefreundlich vorkonfektioniert geliefert. „Um unseren Qualitätsansprüchen und dem starken Wachstum der vergangenen Jahre gerecht werden zu können, haben wir uns für diese Investition entschieden. Bei steigender Produktion konnten wir so Qualität und Service sogar nochmals erhöhen und die Lieferzeiten verkürzen“, so Firmengründer und Geschäftsführer Axel Frömert.

Die Erfolgsgeschichte der Wintergartenmanufaktur – immerhin ist es die vierte Investition seit der Firmengründung 1991 – ist nicht zuletzt auf die Innovationskraft und die Philosophie des Unternehmens zurückzuführen. Von der Idee über die Planung und Fertigung bis hin zur Logistik realisiert Wipro alles aus einer Hand und kann somit auf individuelle Kundenwünsche eingehen. „Unsere Produkte stehen für höchsten technischen Standard, exklusives Design und maximale Funktionalität“, betont Axel Frömert, der die Aluminiumprofile selbst entwickelt und deren Produktion unter Einhal-

tung höchster Umweltstandards überwacht.

Auch für die Produktinnovationen der Wintergartenmanufaktur zeichnet Frömert verantwortlich. Der Wintergarten mit Passivhausstandard, die Serie „Eleganza Plus“, ist eine komplette Eigenentwicklung und, wie viele Wipro-Innovationen, mittlerweile patentiert. Das neue hochwärmegeämmte System ermöglicht erstmals auch Bauherren von Niedrigenergie- oder Passivhäusern den Anbau eines Wintergartens, allen anderen Hausbesitzern zumindest erhebliche Energieeinsparungen. Echtes Alleinstellungsmerkmal ist zudem das patentierte Traufensystem, bei dem die Beschattungseinrichtung bis zum Einsatz in der Rinne verborgen und vor Wettereinflüssen geschützt bleibt. Die Wintergärten und Überdachungen von Wipro sind in vielfältigen Dachformen und in allen Farben der RAL-Farbkarte lieferbar. Alle Produkte werden aus hochwertigem Aluminium gefertigt und zeichnen sich durch hohe Stabilität, elegante Optik und dauerhafte Haltbarkeit aus.

➔ [www.wipro-system.com](http://www.wipro-system.com)



Alle Terrassendächer und Wintergärten sind Unikate. Sie werden individuell geplant und sorgfältig handwerklich gefertigt.

## Ein gutes Team

Die Wolf + Partner GbR mit Sitz in Unterbiberg bei München wurde 1997 gegründet. Die beiden Inhaber, Bernhard Hofner und Adolf Wolf, sind ein eingespieltes Team, wenn es um Sonnenschutzanlagen und Glasoasen geht. Wir trafen uns in ihrer Ausstellung, um mehr über Ihr Alltagsgeschäft und ihre Markteinschätzungen zu erfahren. Mit dabei war ebenfalls Robert Meyer, der als Außendienstler für Weinor eng mit den beiden zusammenarbeitet.

**Forum Wintergärten:** Wie sind Sie dazu gekommen, sich selbstständig zu machen?

**Adolf Wolf:** Wir kennen uns seit der Schulzeit und Bernhard hat damals bereits für mei-

nen Vater gearbeitet. Als Rollläden- und Sonnenschutzmeister habe ich schon längere Zeit mit dem Gedanken gespielt, mich in diesem Bereich selbstständig zu machen. Als ich Bernhard im Rahmen der Zusammenarbeit davon erzählte, sind wir ziemlich schnell zu dem Entschluss gekommen, ein eigenes Geschäft aufzubauen.

**Forum Wintergärten:** Welche Produkte haben den Anfang gemacht?

**Bernhard Hofer:** Zuerst haben wir uns den Markisen gewidmet, das ist auch nach wie vor unser Kerngeschäft. Andere Sonnenschutzsysteme, z. B. die Innenschattung oder aber die Rollläden, kamen ein wenig später dazu. Das hat sich durch



Forum Wintergärten (4)

V. l. n. r.: Adolf Wolf, Bernhard Hofner und Robert Meyer.

die Nachfrage ergeben. Mittlerweile sind wir auch im Bereich der Terrassenüberdachungen äußerst aktiv.

**Forum Wintergärten:** In Ihrer Ausstellung finden sich Produkte von mehreren Anbietern. Wie haben Sie Ihre Wahl getroffen?

**Adolf Wolf:** Wir verlassen uns gerne auf die Qualität der Marktführer, wie z.B. Weinor und Markilux im Markisenbereich. Mit beiden Kollektionen sind wir uns sicher, dass wirklich jeder Kunde etwas findet, was seinem Geschmack entspricht. Die Zusammenarbeit funktioniert reibungslos. Das ist im Arbeitsalltag unverzichtbar. Mit den Unternehmen Heydebreck, Müller, MHZ und Somfy haben wir ebenso gute Erfahrungen gemacht. Neben der Qualität muss die Kommunikation und ein zügiger Arbeitsablauf stimmen.

**Bernhard Hofer:** Wir verkaufen in einem stetig wachsenden Markt u. a. Terrassenüberdachungen, wie die Glasoase von Weinor. Auch hier spielt natürlich die Qualität eine große Rolle, wir werden durch unseren Außendienstler, Herrn Robert Meyer, hervorragend betreut.

**Forum Wintergärten:** Das hören Sie sicher gerne, Herr Meyer. Gibt es ein Lob zurück?

**Robert Meyer:** Natürlich, nach so vielen Jahren der Zusammenar-

beit hat man den Arbeitsablauf perfektioniert. Sehr beeindruckend ist die fachliche Kompetenz von Herrn Wolf und Herrn Hofner. Da macht die Beratung Spaß, weil wir gemeinsam bis ins tiefste technische Detail gehen können. Ich schätze auch, dass die Aufgabengebiete hier gut verteilt sind. Bernhard Hofer findet man auf den Baustellen, Adolf Wolf im Büro. Das soll natürlich nicht heißen, dass der eine das andere nicht kann. Die eine Hand weiß genau, was die andere tut. Zudem bin ich von den Produkten von Weinor ausnahmslos überzeugt, was eine Vertretung derer für mich natürlich entsprechend einfach macht.

**Forum Wintergärten:** Haben Sie ein Lieblings-Produkt?

**Adolf Wolf:** Ich habe in jedem Bereich der Sonnenverschattung einen Favoriten: Den s\_onro von Clauss Markisen, der ist optisch nicht zu schlagen. Und natürlich die Glasoase.

**Bernhard Hofer:** Mein Herz schlägt für alle unsere Markisen. Hinsichtlich des Einbruchschutzes und der Wärmedämmung erachte ich Rollläden als überaus sinnvoll.

**Robert Meyer:** Bei den Markisen von Weinor habe ich drei Lieblings-Produkte: Die Cassita II, die ist klein und chic. Die Opal würde ich als Klassiker bezeichnen und die Zenara ist designtechnisch der



Gerne verlängern die Fachhändler die Freiluftsaison für ihrer Kundinnen und Kunden.



absolute Hammer! Unsere neue Markise Livona hat mich ebenfalls überzeugt. Die Glasoase zählt aber natürlich zu meinen Favoriten.

**Adolf Wolf:** Der Vorteil der Glasoase ist ganz klar, da sie optisch keine Wünsche offen lässt. Zudem ist die Verschattung mit einer Markise integrierbar.

**Bernhard Hofer:** Auf der Baustelle überzeugt mich vor allem das Baukastenprinzip. Alles ist aufeinander abgestimmt, es ist ein in sich stimmiges System aus deutscher Produktion – da legen übrigens auch unsere Kunden viel Wert drauf.

**Robert Meyer:** Der Trend geht immer mehr zu Überdachungen von Terrassen, wofür die Glasoase eine optimale Lösung ist. Die Saison kann damit problemlos verlängert werden, Weinor war in diesem Sektor Vorreiter. Übrigens beobachte ich, dass die Kunden, die sich für eine Glasoase entscheiden, nicht die gleichen sind, die sonst eine Markise kaufen. Der Kundenstamm der Fachhändler wird zweifelsohne durch dieses Angebot erweitert.

Forum Wintergärten: Wie sehen Sie die Zukunft des Handwerks?

**Adolf Wolf:** Ich bin der Meinung, dass sich das Handwerk bereits in naher Zukunft wandeln wird. Aufgrund des Fachkräftemangels werden die Verdienstmöglichkeiten steigen, was das Erlernen eines Handwerks wiederum attraktiver macht, als es bislang der Fall ist.

Beim Thema Markisen sind die Beteiligten auf dem neuesten Stand der Technik.



**Bernhard Hofer:** Das sehe ich ähnlich. Ich ärgere mich jedoch häufig über die Diskussion, dass Nachwuchs fehlt. Mit dem Ausbilden tun sich noch immer viele Betriebe schwer. Wir sind der Überzeugung, dass man auch als kleiner Betrieb ausbilden kann und muss. Deshalb stellen wir im Zweijahres-Rhythmus Azubis ein, übrigens auch im kaufmännischen Bereich. Wenn das jeder täte, wären genug Fachkräfte für alle da.

**Robert Meyer:** Ich denke, dass sich da hinsichtlich der Verdienstmöglichkeiten in Zukunft eine ganze Menge tun wird. Schließlich laufen Abwerbun-

gen momentan fast ausschließlich über das höchst mögliche Einkommen. Glück haben die Fachhändler nur manchmal, wenn ein Betrieb schließt und die nun frei gewordenen Mitarbeiter angeworben werden können. Viele in unserer Branche sind Quereinsteiger und kommen ursprünglich beispielsweise aus dem Holz- oder Metallbau. Ich gehe davon aus, dass dieser Trend sich noch verstärken wird.

Forum Wintergärten: Werden Sie Ihren Fachbetrieb zukünftig anders ausrichten müssen?

**Adolf Wolf:** Wir haben für die kommende Zeit mit unseren sechs Monteuren genau die richtige Betriebsgröße. Durch unsere breite Aufstellung haben wir keine Engpässe. Ist die Markisen-Zeit vorbei, verkaufen wir beispielsweise vermehrt Rollläden. Wir versorgen unsere Kunden in einem Radius von ca. 50 Kilometern, was für uns gut zu handhaben ist. Da wir zu einem der führenden Betriebe im Münchener Raum zählen bin ich der Meinung, dass wir bislang alles richtig gemacht haben und das hoffentlich auch so bleiben wird.

**Bernhard Hofer:** Momentan bestehen unsere Aufträge in etwa zu 70 Prozent in Privat-

haushalten, 30 Prozent sind gewerblich. Das ist eine gesunde Aufteilung. Da wir uns schon lange von den Bauträgern losgesagt haben, sehe ich da keine Risiken, wenn wir in der eingeschlagenen Richtung weiter aktiv sind.

**Robert Meyer:** Sowohl Adolf Wolf als auch Bernhard Hofer sind weit vorne mit dabei, wenn es um Fortbildungen geht. Dies zeigt, dass es ihnen ein Anliegen ist, am Puls des Marktes und damit wettbewerbsfähig zu sein. So etwas begrüße ich als Außendienstler natürlich sehr. Früher bauten Rollladenbauer noch Rollläden, heute müssen sie sich mit vielen anderen Dingen auseinandersetzen, um die Kunden zufrieden zu stellen. Hier den Überblick zu behalten, erfordert eine stetige Lernbereitschaft, die sich aber meines Erachtens mehr als lohnt. Letztendlich setzt sich Qualität immer durch: Das gilt für die Produkte und für den engagierten Fachhandel gleichermaßen.

Forum Wintergärten: Vielen Dank für das Gespräch!



In der Ausstellung findet eine ausführliche Beratung statt.

➔ [www.weinor.de](http://www.weinor.de)

[www.wolfundpartner-markisen.de](http://www.wolfundpartner-markisen.de)

# Wer zahlt wann welchen Steuersatz?

Wer Waren oder Dienstleistungen ins EU-Ausland exportiert, muss darauf achten, wie und welche Umsatzsteuer er auf der Rechnung ausweist. Für verschiedene Leistungen gelten unterschiedliche Regeln.

Handwerksunternehmen, die Waren oder Dienstleistungen aus Deutschland ins EU-Ausland exportieren, haben auf vieles zu achten, bevor sie auf den fremden Märkten tätig werden. Auch nach getaner Arbeit gibt es noch einige Fettnäpfe, in die der Unternehmer treten kann. Zum Beispiel bei der Rechnungsstellung: Hier ist zu klären, ob Umsatzsteuer berechnet werden muss und wenn ja, welche – die deutsche oder die des Ziellandes. Und was das angeht, lauern tatsächlich einige Stolperfallen. Zunächst einmal sollten Handwerker wissen, dass es beim Steuerrecht, darauf ankommt, welche Leistung sie erbringen und wer sie in Anspruch nimmt. Für Warenlieferungen gelten andere Regeln als für Dienstleistungen, für Privatkunden andere als für gewerbliche Kunden. Erste Grundvoraussetzung bei grenzüberschreitenden Umsätzen: Unternehmen müssen über eine Umsatzsteuer-Identifikationsnummer verfügen. Sie wird kostenlos beim Bundeszentralamt für Steuern (BZSt) beantragt. Warenlieferungen, die aus Deutschland an einen steuerpflichtigen Unternehmer im EU-Ausland gehen (innergemeinschaftliche Lieferungen), sind hier von der Umsatzsteuer befreit. Das heißt, der Empfänger hat die Steuer zu zahlen – und zwar nach dem Satz des Bestimmungslandes. Der deutsche Handwerker kann seinem Kunden in diesen Fällen eine Nettorechnung ausstellen (mit beiden Umsatzsteuer-Identifikationsnummern und einem Hinweis auf die Steuerfreiheit der Lieferung). Allerdings muss er dabei sicherstellen, dass die Voraussetzungen für die Steuerbefreiung (s. h. Infokasten) auch wirklich gegeben sind.



Handwerksunternehmen, die Waren oder Dienstleistungen aus Deutschland ins EU-Ausland exportieren, haben auf vieles zu achten, bevor sie auf den fremden Märkten tätig werden.

Valerina

## Voraussetzungen für die Befreiung:

- Die gelieferte Ware ist in einen anderen EU-Mitgliedstaat gelangt.
- Der Abnehmer ist ein Unternehmer (diese Voraussetzung wird durch die Verwendung einer Umsatzsteuer-Identifikationsnummer eines anderen Mitgliedstaates nachgewiesen).
- Der Abnehmer hat die Ware für sein Unternehmen erworben.
- Der Erwerb des Gegenstandes der Lieferung unterliegt beim Abnehmer in einem anderen Mitgliedstaat den Vorschriften der Umsatzbesteuerung, das heißt der Abnehmer ist verpflichtet, in einem anderen EU-Staat die Erwerbsbesteuerung durchzuführen (diese Verpflichtung des Abnehmers wird durch Verwendung der Umsatzsteuer-Identifikationsnummer eines anderen Mitgliedstaates nachgewiesen).

Der Lieferant ist gegenüber dem Finanzamt verpflichtet, nachzuweisen, dass die Ware von Deutschland in einen anderen EU-Mitgliedsstaat gelangt ist. Seit dem 1. Oktober 2013 gelten dafür neue Regeln. Neben einem Doppel der Rechnung ist dafür eine Gelangensbestätigung (s. h. Infokasten) notwendig. Diese gilt als Voraussetzung dafür, dass eine innergemeinschaftliche Lieferung vom Finanzamt als steuerfrei anerkannt wird. Übernimmt ein Dritter, etwa eine Spedition oder ein Kurier, den Versand, können alternativ Frachtbriefe, -protokolle oder Spediteursbescheinigungen als Nachweis dienen.

Zusätzlich ist jeder Unternehmer (Ausnahme: Kleinunternehmer im Sinne des Paragraphen 19 des Umsatzsteuergesetzes) verpflichtet, beim BZSt eine zusammenfassende Meldung (ZM) abzugeben, in der er alle innergemeinschaftlichen Lieferungen im Regelfall pro Kalendermonat aufschlüsselt. In der ZM werden grenzüberschreitende Umsätze gemeldet, bei denen sich die

Steuerschuld ins Ausland verlagert. Die darin angegebenen Daten werden mit der Umsatzsteuer-Voranmeldung des deutschen Handwerkers und denen der ausländischen Abnehmer verglichen. Hinweis: Diese ZM können seit dem 1. September 2013 nur noch mit einer entsprechenden Authentifizierung bei ElsterOnline oder im Online-Portal des BZSt übermittelt werden. Außerdem besteht eine Auskunftspflicht im Rahmen der Intrahandelsstatistik für Betriebe, deren innergemeinschaftliche Lieferungen und Eingänge den Wert von 500 000 Euro pro Jahr überschreiten.

Bei Warenlieferung an Privatpersonen gilt prinzipiell das Umsatzsteuerrecht des Landes, in dem die Beförderung der Ware beginnt. Aber: Überschreitet der Gesamtbetrag der jährlichen Lieferungen in das jeweilige Zielland eine bestimmte Schwelle (die Höhe der Lieferchwelle ist von Land zu Land unterschiedlich), muss sich der deutsche Lieferant zur Umsatzsteuer des Ziellandes registrieren und diese auch berech-



nen. Achtung: Überschreitet der Gesamtbetrag der jährlichen Käufe durch den ausländischen Privatkunden eine bestimmte Erwerbsschwelle, so muss sich der Kunde im Heimatland zur Umsatzsteuer registrieren lassen. Der deutsche Lieferant stellt in diesem Fall keine Umsatzsteuer in Rechnung.

Bei grenzüberschreitenden Dienstleistungen kann der Handwerksunternehmer die Steuerschuld umkehren, wenn er Aufträge für gewerbliche Kunden erledigt. Dann greift das sogenannte Reverse-Charge-Verfahren. Damit liegt die Steuerschuld nicht mehr beim Leistungserbringer, sondern beim Abnehmer. Der Kunde bekommt also eine Netto-Rechnung mit dem Hinweis auf den Übergang der Steuerschuld nach dem Reverse-Charge-Verfahren. Die Ausnahme ist Luxemburg – dort muss immer die luxemburgische Umsatzsteuer berechnet werden und es besteht in jedem Fall

eine steuerliche Registrierungs-pflicht.

Arbeitet der Handwerker für Privatkunden, bleibt er steuer-

pflichtig. Er muss in diesem Fall aber den Steuersatz des Bestimmungslandes abführen. Das heißt, er muss sich dort regis-

trieren und das Geld an das Finanzamt des jeweiligen Mitgliedstaates überweisen.

Lars Otten

## Eine Gelangensbestätigung muss folgende Angaben enthalten:

- Den Namen und die Anschrift des Abnehmers
  - Die Menge des Gegenstands der Lieferung und die handelsübliche Bezeichnung, bei Fahrzeugen zusätzlich die Fahrzeug-Identifikationsnummer
  - Im Fall der Beförderung oder Versendung durch den Unternehmer oder im Fall der Versendung durch den Abnehmer: Ort und Monat des Erhalts des Gegenstands im übrigen Gemeinschaftsgebiet
  - Im Fall der Beförderung des Gegenstands durch den Abnehmer: den Ort und den Monat des
- Endes der Beförderung des Gegenstands im übrigen Gemeinschaftsgebiet
- Das Ausstellungsdatum der Gelangensbestätigung
  - Die Unterschrift des Abnehmers oder eines von ihm zur Abnahme Beauftragten
  - Bei einer elektronischen Übermittlung der Gelangensbestätigung ist eine Unterschrift nicht erforderlich, sofern erkennbar ist, dass die elektronische Übermittlung im Verfügungsbereich des Abnehmers oder des Beauftragten begonnen hat
- Die Gelangensbestätigung kann als Sammelbestätigung ausgestellt werden. In der Sammelbestätigung können Umsätze aus bis zu einem Quartal zusammengefasst werden. Beim Reihengeschäft können Abnehmer oder Endempfänger (Kunde des Abnehmers) die Bestätigung abgeben
  - Die Gelangensbestätigung kann in jeder die erforderlichen Angaben enthaltenden Form erbracht werden; sie kann auch aus mehreren Dokumenten bestehen, aus denen sich die geforderten Angaben insgesamt ergeben.

Quelle: IHK Chemnitz

## Servicepaket fürs Internet

Rehau bietet seinen Kunden für die Gestaltung einer eigenen Website ein umfassendes Servicepaket an. Wie erfolgreich dieses Konzept ist, zeigt, dass die Homepage des Kunden Fensterbau Kretzschmar nun zur „Handwerkseite des Jahres“ in der Kategorie Glasverarbeitung gewählt wurde.

Das Internet rückt immer mehr in den Fokus. Auch bei der Wahl eines Handwerkers informieren sich potenzielle Kunden immer häufiger vorab im Netz. Um heutzutage wettbewerbsfähig zu bleiben, ist daher eine Präsentation im Internet unverzichtbar. Rehau unterstützt seine Kunden mit dem Servicepaket „Ihre Website“ mit Rat und Tat aktiv, das eigene Unternehmen und Leistungsspektrum angemessen und modern im Internet vorzustellen. Sowohl bei den ersten Schritten als auch bei der kon-

tinuierlichen Aktualisierung der Inhalte.

Das Service-Paket bietet hierfür verschiedene Bausteine: In einem ausführlichen Handbuch erfährt der Kunde alles über die Grundlagen zu Aufbau, Pflege und Vermarktung einer Website im Internet. Weiterhin empfiehlt Rehau einen kompetenten und zuverlässigen Webdesigner zur Umsetzung seiner Website. Unabhängig davon, ob bereits eine Website existiert oder ein neuer Internetauftritt erstellt wird: In Form eines umfangreichen Content-Pakets stellt das Unternehmen seinen Kunden zudem aktuelles und zielgruppengerechtes Bild- und Textmaterial zur Verfügung, das einfach in die jeweilige Website integriert werden kann.

Wie erfolgreich dieses Konzept ist, zeigt nun die Homepage des Fensterfachbetriebes Fensterbau Rolf Kretzschmar, die jüngst zur



Diese Homepage wurde zur „Handwerkseite des Jahres“ gekürt.

„Handwerkseite des Jahres 2013“ in der Kategorie Glasverarbeitung gewählt wurde. Verteilt auf 16 Kategorien waren über 1000 Handwerkseiten nominiert. Insgesamt wurden

über 21000 Stimmen abgegeben. Im Finale wurde der Rehau Kunde schließlich von einer elfköpfigen Fachjury zum Sieger gekürt.

[www.rehau.com](http://www.rehau.com)

# „Blaumachern“ das Handwerk legen

33,5 Milliarden Euro gaben deutsche Unternehmen 2012 für Entgeltfortzahlungen aus. Diese ausschließlich vom Arbeitgeber finanzierte Sozialleistung ist für viele mittelständische Firmen eine große Belastung, insbesondere, wenn Mitarbeiter häufig und länger ausfallen. Nicht immer sind die Absenzen zudem wirklich gesundheitlich bedingt: Allein im letzten Jahr meldeten sich schätzungsweise 21 Prozent der insgesamt 29 Millionen sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten in Deutschland ohne jeden Grund arbeitsunfähig. Den Arbeitgebern aber sind die Hände gebunden: Ohne entsprechende Beweise können sie „Blaumacher“ kaum in ihre Schranken weisen. Warum Unternehmer trotzdem nicht zuschauen sollten, wie arbeitsunwillige Mitarbeiter die Firma schädigen – und welche Möglichkeiten es gibt, dem „Krankfeiern“ ein Ende zu setzen, erläutert Marcus Lenz von der Detektei Lenz.

Schätzungsweise 34 Millionen bezahlter Arbeitstage gehen Jahr für Jahr auf das Konto von „Blaumachern“ – zum Schaden ihrer Arbeitgeber. Die gesetzliche Grundlage dafür bietet das Entgeltfortzahlungsgesetz (EFZG), das vorschreibt, dass der Arbeitgeber das Gehalt voll weiter zu zahlen hat, wenn der Mitarbeiter unverschuldet erkrankt und nicht zum Dienst antreten kann. Dieser Anspruch besteht vom ersten bis zum 42. Kalendertag lang – eine soziale Errungenschaft aus dem 19. Jahrhundert, die international beispiellos ist und Unternehmer mitunter teuer zu stehen kommt.

## Krankgeschrieben – aber auch wirklich krank?

Wird ein Mitarbeiter krank, bleiben Projekte unbearbeitet und Wichtiges unerledigt. Meist müssen andere Mitarbeiter die Aufgaben zusätzlich zu ihrem eigenen Arbeitspensum übernehmen: Da auch kranke Mit-

arbeiter Geld kosten, ist Ersatzpersonal doppelt kostspielig – und zudem kurzfristig auch meist schwierig zu beschaffen. Bei durchschnittlich acht Tagen, die ein deutscher Arbeitnehmer pro Jahr ausfällt, ist das für die meisten Betriebe dennoch zu verkraften. Was aber, wenn sich die Krankschreibungen häufen? „Mandanten, die sich mit solchen Problemen bei uns melden, verzeichnen teilweise 50, 60 und



Was ist zu tun, wenn sich die Krankschreibungen häufen?

sogar noch mehr Ausfalltage im Jahr – und das nicht selten über längere Zeiträume“, berichtet Markus Lenz, Geschäftsführer der bundesweit operierenden Wirtschaftsdetektei Lenz aus Hanau. Seine Erfahrung zeigt: Mitarbeiter, die ansonsten einen gesunden Eindruck machen und nicht an einer chronischen Krankheit leiden, „kurieren“ sich schon mal gern im Freibad, auf der Baustelle des Bruders oder im Café der Lebensgefährtin aus. „Die gewonnene Freizeit wird dann auf Kosten des Arbeitgebers ins Privatleben investiert – oder gar in eine zusätzliche Einnahmequelle, in Schwarzarbeit“, weiß Lenz aus Erfahrung.

## Strandbar statt Sonderschicht

Sprunghaft steigen die Krankmeldungen auch vor Feiertagen und in der Ferienzeit: Wurden

Urlaubsanträge wegen hoher Auslastung nicht genehmigt, „nehmen“ sich manche Mitarbeiter schon mal selbst „frei“, wie Markus Lenz bereits des Öfteren erfahren musste. Was viele für ein Kavaliersdelikt halten, ist in Wahrheit Betrug und damit ein ernst zu nehmender Straftatbestand. Verfolgt wird dieser aber nur, wenn der Arbeitgeber Beweise vorlegen kann. Und das ist in aller Regel

Ermittlungsspezialist Lenz. „Die Sicherung gerichtsfester Beweise und eine professionelle Observation sind nichts für Laien. Bemerkt der Verdächtige, dass er beschattet wird, gelingt es nie, ihn zu überführen.“ Wer einen Detektiv einschaltet, hat hingegen gute Aussichten auf Erfolg – und ist mit einem seriösen Partner rechtlich auf der sicheren Seite: Der Arbeitgeber darf externe Fachleute einschalten und in einem solchen Einzelfall sogar personenbezogene Daten (Name, Anschrift der Mitarbeiter) herausgeben. In rund 400 bis 500 Fällen ermitteln die Detektive der Detektei Lenz im Schnitt pro Jahr. „In 89 Prozent der Fälle konnten wir den Lohnfortzahlungsbetrag zweifelsfrei und gerichtsverwertbar nachweisen“, so Lenz. Das spart den Unternehmen nicht nur weitere Ausfälle und Unkosten, sondern auch das Risiko eines langwierigen und kostspieligen Prozesses vor dem Arbeitsgericht: Die Beweismittel werden bei der Detektei Lenz vorab sogar von eigenen Justiziarern auf ihre Gerichtsverwertbarkeit hin geprüft. Eine wirkungsvolle Kündigung ist damit nur noch Formsache.

## Signal an die Belegschaft

Wirklich kranke Arbeitnehmer haben hingegen durch Kontrollen von Detektiven nichts zu befürchten. „Der unangenehme Verdacht, dass der Arbeitnehmer die Krankheit vielleicht nur vorgetauscht hat, kann durch den gezielten Einsatz von gut ausgebildeten, seriösen Ermittlern schnell und diskret ausgeräumt werden und ist so auch als vertrauenssichernde Maßnahme zu sehen“, betont Marcus Lenz. Mit einer Wahrscheinlichkeit von neun zu eins ist sein Honorar für den Auftraggeber jedoch gut investiertes Geld – und setzt ein eindringliches Zeichen in der Belegschaft: „Blaumacher“ werden nicht geduldet.

➔ [www.lentz-detektei.de](http://www.lentz-detektei.de)



# Langfristige Zukunftspläne und erfolgreiches Markisenjahr

In 2013 haben die Schmitz-Werke weiter stark investiert, um die langfristige Ausrichtung am Standort Deutschland zu sichern. Die Umstellung auf eine reine Polyesterproduktion hatte nicht nur im Markisenbereich hohe Aufwände in der Neukollektionierung zur Folge, auch für den Maritim- und den Outdoor-Möbel-Markt galt es neue Bemusterungen zu erstellen. Langfristig gesehen unterstreicht die Umstellung der Textilproduktion hinsichtlich Qualität, Dessinvielfalt und Umweltorientierung die klare strategische Ausrichtung des Unternehmens und die Sicherung des Produktionsstandortes in Emsdetten.

In 2013 konnte keine erneute Umsatzsteigerung, jedoch ein höherer Gewinn als noch im Vorjahr erzielt werden. Der Gesamtumsatz betrug rund 100 Mio. Euro, bei einem Exportanteil von ca. 40 Prozent. Das Investitionsvolumen wurde auch in 2013 wieder erhöht und belief sich auf insgesamt 4,1 Mio. Euro. Die Zahl der Beschäftigten kann im Jahres-Durchschnitt mit 761

Mitarbeitern angegeben werden. Die stärkste Schmitz-Marke markilux konnte 2013 als erfolgreichstes Umsatzjahr abschließen. Mit der vollständig neuen markilux collection wurde nachhaltig in die Unterstützung der Fachpartner investiert. Diese Kundenbindung steht auch in den nächsten Jahren weiter im Fokus und soll stetig ausgebaut und verbessert werden. In dieser Strategie inbegriffen sind sowohl die Erweiterung des Produktprogramms, als auch die Erneuerung des POS-Systems sowie der Verzicht auf die Teilnahme an der R+T zu Gunsten eigener Kundenveranstaltungen. Für drapilux war 2013 ein Jahr der Veränderungen und strukturellen Neuausrichtung. Da die Produkte technisch komplexer und die Beratung im Objektge-



schäft schwieriger und intensiver werden, benötigt die Marke Kunden und Partner, die mit ihr zusammen arbeiten und



2013 konnte das Unternehmen keine erneute Umsatzsteigerung, jedoch einen höheren Gewinn als noch im Vorjahr erzielen.

an einem Strang ziehen. Um die Kundenbindung zu intensivieren, wurde im Markt Platz geschaffen – so können starke Kunden weiter wachsen. Gleichwohl bedeutete die Trennung von Kleinkunden zunächst Umsatzeinbußen. Über die drapilux Academy konnten jedoch bereits Partner geschult werden, um diese für das stärkere Engagement im Objektgeschäft fit zu machen.

Nachdem im Vertriebsbereich swela die Kollektionsumstellung in allen Bereichen auf sunvas erfolgt war, verwendete man 2013 alle Energien für die Etablierung der neuen Produkte. Weltweit fand dieser Schritt große Beachtung. Zahlreiche Diskussionen, Pressemitteilungen und Gespräche mit Kunden und Wettbewerbern zeigen eindeutig das wachsende Interesse an den zukunftsorientierten Produkten der Marke. Die Outdoor-Marke wird neben den europäischen Kernmärkten zukünftig auch weltweit deutlich mehr Präsenz zeigen.

In den vergangenen Jahren wurden im Produktionsbereich der Schmitz-Werke kapitalintensive Investitionen getätigt – sie ermöglichen Erfolg und langfristige Erträge. Unter anderem zahlen zukunftsfähige Produktionsanlagen, kürzere Maschinenrüstzeiten und effizientere Herstellungstechniken auf dieses Konto ein. Daher war nach der massiven Kurskorrektur 2013 wieder ein positives Jahr für die Schmitz-Werke.

➔ [www.schmitz-werke.com](http://www.schmitz-werke.com)

## Neues Geschäftsfeld

Am 29.10.2013 war es endlich soweit: Die Salamander Gruppe stellte auf dem Branchentag Holz in Köln dem Fachpublikum das jüngste Geschäftsfeld „Salamander Decking, Fence & Facade“ vor. In dem neuen Geschäftsbereich vereint das Familienunternehmen sein gesamtes integriertes Know-how vom perfekten Markenauftritt inklusive Lurchi, seinem eigenen Werkzeugbau, der Qualitätsextrusion bis hin zur leistungsfähigen Logistikkompetenz mit dem innovativen Werkstoff, basierend auf dem im Markt bekannten Resysta Reishülsen/PVC Material.

Erfolgreich präsentierte sich Salamander gemeinsam mit der Resysta International GmbH auf

dem Branchentag Holz als erster voll integrierter Anbieter für Decking-, Zaun- und Fassaden-Systeme. Die überwältigend positive Resonanz des Fachpublikums erkennt die hohe Leistungsfähigkeit und Expertise der neuen Kooperation. Salamander übernimmt von Resysta das bisher selbst betreute Profilgeschäft, sichert ab sofort die bisherige Marktversorgung ab und baut diese auf breiter Basis in Europa strukturiert aus.

Operativ übernimmt innerhalb der Salamander-Gruppe die ttp GmbH, das 100-prozentige Tochterunternehmen vom Standort in Papenburg aus die Entwicklung und Führung des neuen Geschäftsfelds. „Die über-



Die Unternehmens-Gruppe stellte auf dem Branchentag Holz in Köln dem Fachpublikum das jüngste Geschäftsfeld vor.

legenen Merkmale von Resysta haben uns überzeugt, auf dem in Europa boomenden Markt für Terrassendielen und leistungsfähigen Outdoor-Produkten aktiv zu werden. Salamander und

Resysta passen perfekt zusammen und werden einen neuen Maßstab im Markt setzen“, erklärt Götz Schmiedeknecht CEO der Salamander Gruppe.

➔ [www.sjp-windows.com](http://www.sjp-windows.com)

## fensterbau/frontale 2014: Größer denn je!

Wenn die fensterbau/frontale 2014 von Mittwoch, 26. März bis Samstag, 29. März im Messezentrum Nürnberg ihre Tore öffnet, erwartet die Fachbesucher eine umfangreichere Präsentation der ausstellenden Unternehmen denn je. Das Angebot der internationalen Branchenleitmesse spiegelt die weltweiten Innovationen rund um Fenster, Türen und Fassaden wider. Rund 99 000 Fachbesucher und weit über 1200 Aussteller im Jahr 2012 machten die fensterbau/frontale im Verbund mit der Holz-Handwerk zu einem beeindruckenden Branchenhighlight. Im Jahr 2014 wird mit der neuen Halle 3A nochmals mehr Ausstellungsfläche zur Verfügung stehen.

Alle zwei Jahre informieren sich in Nürnberg Fensterbauer, Fassadenbauer, Schreiner, Architekten sowie der Handel über die neuesten Profilsysteme, Bauelemente, Glas in der Architektur, Befestigungstechnik, Sicherheitstechnik, Maschinen, Anlagen und vieles andere mehr.

Der Wunsch nach mehr Nachhaltigkeit und Komfort bleibt dabei weiterhin der Innovationstreiber für den Fenster-, Türen- und Fassadenbau. Experten diskutieren auf der fensterbau/frontale wie Ästhetik und Designrends mit energieeffizientem Bauen in Einklang zu bringen sind.

Elke Harreiß, Projektleiterin der fensterbau/frontale bei der NürnbergMesse, fasst die Vorveranstaltung 2012 zusammen: „Sowohl von Ausstellern wie Fachbesuchern erhält die Fachmesse regelmäßig Bestnoten. 2012 verzeichneten 97 Prozent der Unternehmen an ihrem Stand internationalen Besuch, angeführt von den angrenzenden Nachbarstaaten Deutschlands über Italien und Großbritannien, Russland und die Türkei bis hin in alle anderen Kontinente.“ Aber nicht nur die Internationalität, auch die zielgenaue Zusammenführung von Angebot und Nachfrage zeichnet die fensterbau/frontale aus: „Weit über 90 Prozent der beteiligten Unternehmen gaben an, auf der fensterbau/frontale ihre wichtigsten Zielgruppen erreicht zu haben, und neun von zehn Aus-



Alle zwei Jahre informieren sich in Nürnberg Fensterbauer, Fassadenbauer, Schreiner, Architekten sowie der Handel über die neuesten Profilsysteme, Bauelemente, Glas in der Architektur, Befestigungstechnik, Sicherheitstechnik, Maschinen, Anlagen und vieles andere mehr.

stellern zeigten in Nürnberg eine Neuheit oder Innovation“, weiß Elke Harreiß.

Auch für die kommende Ausgabe dürfen sich die Fachbesucher wieder auf aktuellstes Know-how rund um die Themenschwerpunkte Nachhaltigkeit, Komfort, Automatisierung und Energieeffizienz freuen. Elke Harreiß: „Wer die Innovationen auf dem internationalen Markt kompakt an einem Ort kennenlernen möchte, der kommt am Angebot der fast 800 fensterbau/frontale-Aussteller in Nürnberg einfach nicht vorbei.“ Neben der Angebotspalette der ausstellenden Unternehmen sorgt die fensterbau/frontale auch 2014 wieder mit einem interessanten Fachprogramm für zahlreiche Informations- und Networkingmöglichkeiten. Erste Details zum Vortrags- und Veranstaltungsangebot stehen unter [www.frontale.de](http://www.frontale.de) zur Verfügung. Hier finden Besucher auch alle weiteren Informationen zu Ausstellern, Hallenübersicht, Anreise, Unterkunft und vielem mehr.

### Starke Partner

Die Holz-Handwerk wird vom VDMA Holzbearbeitungsmaschinen und der NürnbergMesse GmbH veranstaltet. Mitträger sind der Fachverband Schreinerhandwerk Bayern (FSH Bayern) und der Fachverband des Maschinen- und Werkzeug-Großhandels e.V. (FDM). Veranstalter der fensterbau/frontale ist die NürnbergMesse GmbH. Ideale und fachliche Träger sind der Fachverband Glas Fenster Fassade Baden-Württemberg, der Landesinnungsverband des Glaserhandwerks Rheinland-Pfalz und der Landesinnungsverband des Bayerischen Glaserhandwerks. Die fensterbau/frontale ist zudem Gründungsmitglied der „Global Fair Alliance“ weltweit führender Fensterfachmessen und engagiert sich mit dem ift Rosenheim in der „International Strategic Partnership Fenestration“.



Rund 99 000 Fachbesucher und weit über 1200 Aussteller im Jahr 2012 machten die Messe zu einem beeindruckenden Branchenhighlight.



# Spitzentreffen des Handwerks in München

Im Frühjahr wird München wieder zur Hauptstadt des Handwerks. Aussteller aus rund 60 Gewerken präsentieren auf der Internationalen Handwerksmesse vom 12. bis 18. März 2014 die Vielfalt des Handwerks in Deutschland – und darüber hinaus.

Seit 65 Jahren ist die Internationale Handwerksmesse das Spitzentreffen des Handwerks. Rund 1000 Aussteller, über 138 000 interessierte Besucher und Handwerker aus aller Welt, zahlreiche prominente Vertreter aus Politik und Wirtschaft – von der Bundeskanzlerin bis hin zu den europäischen KMU-Beauftragten – sowie Spitzenvertreter der Verbände und Kammern lassen sich jedes Jahr auf der Messe in München von der Vielfalt des Handwerks begeistern. Sie und zahlreiche Journalisten aus dem In- und Ausland machen die Internationale Handwerksmesse seit 1949 zur wichtigsten Leistungsschau des Handwerks. Passend hierzu lautet das diesjährige Motto: „Können kennt keine Grenzen“. Denn ob Zimmerer, Dachdecker, Elektro- oder Metallhandwerker, die Leistungen des Handwerks in Deutschland sind europaweit geschätzt – und auf der Messe präsentieren die Gewerke ihr Können live.

## Publikumsliebling

Einer der Publikumsliebhaber der Internationalen Handwerksmesse ist beispielsweise der Pavillon „Land des Handwerks“, der in Halle C2 Vorzeigebetriebe aus der gesamten Bundesrepublik vereint. Von Lübeck bis Ulm, von Frankfurt/Oder bis Düsseldorf stellen Handwerkskammern aus ganz Deutschland hier ganz besondere Unternehmen vor, die exemplarisch für die Vielfalt und die herausragenden Leistungen des Handwerks national und international stehen. In diesem Jahr stellt sich beispielsweise eine Schreinerei vor, auf deren maßgefertigten Kickertischen seit 2011 unter anderem die Tischfußball-Bundesliga und die Deutsche Meisterschaft ausgetragen werden. Mit dabei ist auch ein Vergolderbetrieb, der neben Luxus-Autos und -Yachten auch einen dieser Kickertische vergoldet hat, der natürlich auf der Messe zu sehen sein wird. Ebenfalls zu Gast ist ein Holzbauunternehmen, das Achterbahnen komplett aus Holz fertigt. Zu bestaunen sind diese unter anderem im Heide-Park in Soltau, dem Liseberg Park im schwedischen Göteborg oder in New Jersey in den USA – und als Modell im Maßstab 1:100 auf der Internationalen

Handwerksmesse in München. Doch dies sind nur einige der herausragenden Leistungen, die die Vorzeigebetriebe beim „Land des Handwerks“ in Halle C2 vorstellen.

## Frische Ideen und Inspiration

Partnerschaftliche Zusammenarbeit steht im Mittelpunkt der Sonderausstellung Geplant+Ausgeführt, die 2014 in Halle B2 zu sehen ist. Anhand von Fotos und Beschreibungen werden hier 30 Bauprojekte vorgestellt, die das perfekte Zusammenspiel von Handwerkern und Architekten/Innenarchitekten verdeutlichen. Die besten von ihnen werden auf der Messe zudem mit dem Geplant+Ausgeführt-Preis ausgezeichnet. Die Sonderschau „Innovation gewinnt!“ in Halle C2 zeigt bemerkenswerte Innovationen aus dem Handwerk. Denn für Betriebe ist die Internationale Handwerksmesse die perfekte Plattform, um ihre Leistungen und Ideen vorzustellen – und für Privatpersonen ebenso wie für Unternehmen und Kommunen die ideale Möglichkeit, den richtigen Partner für die anstehenden Aufgaben zu suchen und zu finden.

## International renommierte Sonderschauen

In Halle B1 zieht die „Handwerk & Design“ mit ihren zahlreichen Sonderschauen die Besucher in ihren Bann. Die größte dieser Sonderschauen ist die Exempla, die Besuchern einen Blick hinter die Kulissen und über die Schultern der Handwerker erlaubt. Denn hier präsentieren sie ihr Können in eigens aufgebauten Werkstätten. 2014 hat die Exempla das Thema „Partnerschaften“. So werden beispielsweise zwei Handwerksbetriebe vorgestellt, die mit ihrem Know-how zum Gelingen von Weltraummissionen beigetragen haben, sowie eine Sattlerei, die Autositz-Prototypen für die Automobilindustrie fertigt. International vielbeachtet ist die Sonderschau Schmuck, die als eine der weltweit wichtigsten Ausstellungen ihres Fachs gilt. Um sie herum gruppieren sich in München jedes Jahr zahlreiche Ausstellungen und Veranstaltungen in Galerien, Museen und Kulturinstituten.



Rund 138 000 Besucherinnen und Besucher lassen sich auf der Messe für das Handwerk begeistern.

## Appetit und Lust auf Handwerk wecken

Das Handwerk direkt und hautnah erleben die Fachkräfte von morgen auch auf den Sonder- und Aktionsschauen „YoungGeneration – Nimm deine Zukunft in die Hände“ und „AutoBerufeAktuell“ in Halle C3. Dort dürfen Jugendliche selbst aktiv werden und an zahlreichen Stationen ausprobieren, welcher Beruf ihnen Spaß macht. Darüber hinaus erfahren sie alles Wissenswerte über Ausbildungsinhalte, Lehrstellensituation, Verdienstmöglichkeiten und Zukunftsperspektiven im Handwerk – von jungen Auszubildenden und erfahrenen Meistern. Appetit auf handwerklich gefertigte Lebensmittel machen die Bäcker und Fleischer auf der Messe, deren Leistungsschauen mit einem erneuerten Konzept an den Start gehen. Gläserne Backstube und gläserne Würstküche in Halle B3 gewähren dem Messepublikum besondere Einblicke in den Herstellungsprozess, zudem können Besucher handwerklich gefertigte Spezialitäten ganz frisch genießen. Eine Bühne bietet darüber hinaus ein vielfältiges Rahmenprogramm mit Gesprächen, Diskussionen und Vorträgen über gute Lebensmittel.

➔ [www.ihm.de](http://www.ihm.de)

# Trends für den innenliegenden Sonnenschutz

Als Treffpunkt der Branche ist die R+T, Weltleitmesse für Rollläden, Tore und Sonnenschutz, auch 2015 wieder der Ort, um richtungweisende Tendenzen im Bereich Sonnenschutz auszuloten und entsprechende Produktentwicklungen zu präsentieren. Schon heute zeigt sich: Ein Fokus liegt dabei auf der bequemen Bedienung per Knopfdruck und der Vernetzung von Systemen, denn intelligente Technik macht die Steuerung für den Endverwender immer komfortabler. Aktuell ist der Anteil an automatisierten Sonnenschutzsystemen im Privatbereich noch nicht sehr hoch,



Auch 2015 werden in Stuttgart wieder richtungweisende Tendenzen im Bereich Sonnenschutz ausgelotet und entsprechende Produktentwicklungen präsentiert.

doch er wächst stetig. „Gerade die jüngere Generation weiß den Komfort von automatisierten Steuerungen zu schätzen und fragt diese vermehrt nach“, erklärt Christiaan Roetgering, Geschäftsführer von Coullisse B.V., einem international führenden Anbieter von Fensterdekorationen aus den Niederlanden.

Durch Fernsteuerung und Automatisierung lässt sich außerdem der Einsatz des Sonnenschutzes optimieren. Je nach Sonneneinstrahlung werden eindringendes Licht und Wärme so dosiert, dass der Raum nicht so schnell überhitzt. Auf diese Weise können moderne Sonnenschutzsysteme erheblich zur Energieeinsparung beitragen. „Klimaanlagen müssen seltener eingesetzt werden. Im Winter verringert der Sonnenschutz zudem die Auskühlung des Gebäudes“, weiß Sebastian Schmid, Projektleiter der R+T bei der Messe Stuttgart. Insgesamt lassen sich auf diese Weise europaweit 111 Millionen Tonnen CO<sub>2</sub> im Jahr einsparen, so das Ergebnis der ESCORP –EU25 Studie.

## Spitzenplätze

„Der Nachhaltigkeitsgedanke sowie die Kombination von Funktion und Design werden den Sonnenschutzmarkt in den nächsten Jahren bestimmen“, lautet die Prognose von Ulrike Schramm, zuständig für Grafik-Design und Marketing bei der MHZ Hachtel GmbH & Co. KG. Das Unternehmen hat sich auf Sicht- und Sonnenschutz spezialisiert. Mit ihren Farben, Materialien und Mustern bestimmen vor allem innenliegende Systeme die Atmosphäre eines Raumes entscheidend mit. Zunehmend gefragt sind Plissees. Laut Einschätzung der Grafik-Design-Expertin bei MHZ wird sich dieser Trend fortsetzen. International hingegen sieht der Coullisse-Geschäftsführer eine andere Tendenz: „Während in Deutschland und Österreich das Plissee

sicherlich die Nummer eins beim innenliegenden Sonnenschutz ist, sehen wir weltweit das klassische Rollo mit immer raffinierteren, schickeren und gebrauchsfreundlichen Komponenten ganz vorn.“ Neuheiten aus beiden Produktgruppen werden ein wichtiges Thema auf der R+T 2015 sein, versprechen die Aussteller. „Wir präsentieren ein komplett überarbeitetes Rollokomponentenprogramm mit einer neuen großen Stoffkollektion und mit neuen Varianten im Wabenplisseebereich“, kündigt Christiaan Roetgering an.

Was die Stoffe und Gewebe für den innenliegenden Sonnenschutz betrifft, sind sich die Experten einig: 2013 war das Jahr der Strukturen mit entsprechend gewebten Stoffen. 2014 kommen nach Ansicht von Ulrike Schramm von MHZ lebendige Stoffe, unterschiedliche Oberflächenstrukturen wie glänzend und matt, weiche Materialien wie Seide und Tüll sowie graphische Drucke ins Spiel. Farblich stehen dabei zwei Richtungen im Fokus: Zum einen sind warme und afrikanische Farben wie etwa Orange oder

## FORUM Wintergärten

### 9. Jahrgang

#### Verlag

Verlagsanstalt Handwerk GmbH  
Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf  
Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf  
Tel.: 0211/390 98-0, Fax: 0211/390 98-79  
Internet: www.verlagsanstalt-handwerk.de  
E-Mail: service@verlagsanstalt-handwerk.de

#### Verlagsleitung

Hans Jürgen Below (Verlagsanschrift)

#### Redaktion und freie Mitarbeiter

Postfach 1013 50, 44713 Bochum  
Herner Str. 299, 44809 Bochum  
Tel.: 0234/953 91-36, Fax: 0234/953 91-30  
E-Mail: forum-wintergaerten@verlagsanstalt-handwerk.de

#### Chefredaktion V.i.S.d.P.

Maren Meyerling  
E-Mail: m.meyerling@verlagsanstalt-handwerk.de

#### Online-Redaktion

Jana Kolb  
E-Mail: kolb@verlagsanstalt-handwerk.de

#### Anzeigen

WWG Wirtschafts-Werbe GmbH  
Anzeigenleitung: Erwin Klein  
(Verlagsanschrift)

#### Anzeigenverkauf:

Natalie Maag, Tel.: 0234/953 91-10  
E-Mail: maag@verlagsanstalt-handwerk.de

#### Anzeigenverwaltung:

Elke Schmidt, Tel.: 0234/953 91-20  
E-Mail: schmidt@verlagsanstalt-handwerk.de

#### Bankverbindung

Postbank Dortmund  
Konto-Nr. 7001465, BLZ 440 100 46  
IBAN: DE47 4401 0046 0007 001465,  
BIC: PBNKDEFF  
Gültige Anzeigenpreisliste Nr. 3 vom 1. Januar 2014

#### Wir sind Mitglied in folgenden Verbänden



#### Leser-Service und Abonnentenbetreuung

Harald Buck,  
Tel.: 0211/3909820, Fax: 0211/3909879  
vertrieb@verlagsanstalt-handwerk.de

#### Erscheinungsweise

4 Ausgaben pro Jahr

#### Bezugspreis

Jahresabonnement € 28,- inkl. MwSt.  
zzgl. Versandkosten (Inland € 6,20, Ausland € 10,20)  
Einzelverkaufspreis € 8,- inkl. MwSt.

#### Grafik-Design

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

#### Druck

D+L Printpartner GmbH, Schlavenhorst 10, 46395 Bocholt

Erfüllungsort und Gerichtsstand: Düsseldorf

Diese Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes bedarf der Zustimmung des Verlags. Gezeichnete Artikel geben nicht unbedingt die Meinung von Verlag, Redaktion oder beteiligten Partnern wieder, die auch für Inhalte, Formulierungen und verfolgte Ziele von bezahlten Anzeigen Dritter nicht verantwortlich sind. Für unverlangt eingesandte Manuskripte wird keine Gewähr übernommen. Bei Nichtbelieferung ohne Verschulden des Verlags oder im Falle höherer Gewalt und Streik besteht kein Entschädigungsanspruch.

(ISSN 2193-6412)



Taupe beliebt. „Gemixt werden die Farben sowohl in Form von Drucken als auch durch Kombination von einzelnen unifarbene(n) Teilen“, so Ulrike Schramm. Christiaan Roetgering von Coulissee ergänzt, dass sich im Frühling zum anderen naturfrisch umgesetzte Grüntöne stärker durchsetzen werden.

Messe Stuttgart

## Komplettes Sonnenschutzspektrum

Innenliegenden Sonnenschutz für jeden Geschmack präsentiert die Branche auf der R+T 2015. Projektleiter Sebastian Schmid freut sich, dass wieder die volle Angebotsbreite und -tiefe auf der Messe zu sehen sein wird. So werden die Ausstellerstände ein beeindruckendes Bild aus Stoffen, Farben und Mustern rund um Markisen, Plissees sowie Rollos bieten. Mit dabei ist erneut MHZ. „Bislang war unsere Tochtergesellschaft Clauss Markisen Projekt GmbH regelmäßig auf der Messe vertreten. Seit 2012 zeigt sich MHZ mit einem eigenen Stand. Der Messeauftritt bietet uns Gelegenheit zu guten Gesprächen mit Kunden sowie potenziellen Neukunden und die Chance, neue Märkte zu erschließen und Exportkontakte zu knüpfen“, berichtet Marc Jansen, Leiter Zentralproduktmanagement. Besonders spannend für die Besucher ist, dass die R+T auch als Plattform für die erste Vorstellung neuer Produkte und Kollektionen genutzt wird. „Wir sind seit 2003 auf der R+T vertreten. Die Messe ist für uns die Basis, unsere Produkte, unser Marketing und unsere Ausstrahlung an das internationale Publikum weiterzugeben. Deshalb planen wir alle unsere Entwicklungen genau für die Präsentation auf der R+T ein. Schließlich ist das für uns die wichtigste Messe weltweit“, so der Coulissee-Geschäftsführer Christiaan Roetgering. Um über weitere Messe- und Branchenneuigkeiten zu informieren, hat das R+T-Team der Messe Stuttgart eine neue Gruppe bei LinkedIn ins Leben gerufen. Aktuelle Nachrichten werden zudem regelmäßig getwittert.

## Mit Spannung erwartet

Ein besonderes Highlight im täglich wechselnden Rahmenprogramm verspricht auch 2015 wieder das Architektenevent „The Art of Planning“ am dritten Messetag zu werden. „Wir freuen uns, diese erfolgreiche Veranstaltung erneut zusammen mit BauNetz ausrichten zu können. Darüber hinaus haben wir mit Heinze einen weiteren kompetenten Partner im Bereich Architektur mit im Boot“, zeigt sich Sebastian Schmid begeistert. Weil er Architektur und



Durch ihre Farben, Materialien und Muster bestimmen vor allem innenliegende Systeme die Atmosphäre eines Raumes entscheidend mit.

Design nicht nur als Gestaltungselemente der äußeren Gebäudehülle versteht, arbeitet sein Team auf Hochtouren an weiteren Konzepten für Architekten und Planer, die das Rahmenprogramm der R+T 2015 anreichern sollen.

## R+T international

Auch international bietet die R+T eine Austauschplattform für die Trends der Bran-

che, so etwa bei der ersten R+T auf australischem Boden im August 2014. Diese Premiere stößt auf großes Interesse: Bereits acht Monate vor der Veranstaltung sind 50 Prozent der Ausstellungsfläche gebucht. Der Zusage der Australian Garage Door Association (AGDA), diese Veranstaltung zu unterstützen, kommt dabei eine besondere Bedeutung zu.

➔ [www.messe-stuttgart.de](http://www.messe-stuttgart.de)

# Intensive Partner-Schulungen

Um Partnern im Umgang mit den vielfältigen Systemtypen noch mehr Expertise zu ermöglichen, bietet die Sunflex Aluminiumsysteme GmbH in der ersten Jahreshälfte mehrere ganztägige Schulungen in den Bereichen Produkt- und Montage-Know-how an. Am Hauptstandort in Wenden-Gerlingen informiert der Hersteller von Schiebe-, Falt-Schiebe-, Schiebe-Dreh- und Horizontal-Schiebe-Wänden über Neuerungen und Spezifikationen der einzelnen Systeme. „Es liegt uns am Herzen, unsere Partner nicht einfach mit den Systemen alleinzulassen, sondern ihnen Fachkenntnisse an die Hand zu geben, damit Montage und Einbau beim Kunden bestmöglich



Sunflex

Das Unternehmen bietet mehrere ganztägige Schulungen in den Bereichen Produkt- und Montage-Know-how an

lich ablaufen“, erklärt Ernst-Josef Schneider, Geschäftsführer von Sunflex. Eine Teilnahme an den Schulungen ist kostenfrei, wobei sich die Anzahl je Termin auf 16 Personen beschränkt.

Schulungen finden, nach vorheriger schriftlicher Anmeldung, an folgenden Terminen statt: 15. März, 19. April und 17. Mai 2014.

[www.sunflex.de](http://www.sunflex.de)

# Eröffnung des Besucherzentrums

Die Bohle Gruppe ist der europaweit führende Hersteller und Großhändler von Werkzeugen, Maschinen und Verbrauchsmaterialien für die Glasbearbeitung und Glasveredelung. Mit einer großen Hausmesse hat die Bohle AG ein neues Besucherzentrum am Hauptsitz in Haan eröffnet. Zahlreiche Kunden nutzten die beiden Tage, um sich im Jahr des 90-jährigen Firmenjubiläums über die Neuheiten des Unternehmens zu informie-

ren und sich das Besucherzentrum mit Bohle Museum, Shopbereich und großzügigen Ausstellungsflächen anzusehen. Die offizielle Eröffnung durch den Vorstand der Bohle AG sowie Ulrich und Norbert Bohle fand im Kreise zahlreicher Kunden, von Gästen aus Politik und Wirtschaft sowie der Familie Bohle statt.

„Wir waren von der Resonanz auf unsere Einladung sehr positiv überrascht“, sagt Dominik Hinzen, Leiter Marketing und Direktvertrieb Deutschland und ergänzt: „Nicht nur aus der näheren Umgebung sind Kunden zu uns gekommen, sondern selbst aus Bayern. Darüber hinaus konnten wir rund 50 Kunden aus den Niederlanden bei uns begrüßen“.

Das Besucherzentrum wird künftig das ganze Jahr über interessierten Kunden offen stehen und zudem als zentraler Anlaufpunkt für alle Besucher des Hauses fungieren.

Auch der Shopbereich, der rund 270 Artikel für den täglichen Bedarf zur sofortigen Mitnahme bereithält, wurde bereits auf der Hausmesse gut angenommen. „Wir laden alle Kunden und Interessenten herzlich ein,

Norbert und Ulrich Bohle (r.) eröffneten offiziell die neuen Räumlichkeiten.



Bohle (2)

ihre Bestellungen bei uns abzuholen und sich aus unserem Mitnahmemarkt zu bedienen. Dadurch, dass die Vertriebsbüros ebenfalls im Besucherzentrum angesiedelt sind, können wir die Kunden bei Bedarf direkt beraten“, so Dominik Hinzen. „Da Haan sehr zentral in der Region Köln, Düsseldorf, Wuppertal liegt, ist dieses Angebot für eine große Zahl von Kunden interessant“, ist er sich sicher.

Eine regelmäßige Wiederholung der Hausmesse ist bereits geplant. „Denkbar sind Veranstaltungen im Frühjahr und Herbst in den glasstec-freien Jahren sowie im Frühjahr in den Jahren, in denen die glasstec stattfindet“, so Dominik Hinzen.

[www.bohle-group.com](http://www.bohle-group.com)



Der Shop, der über 270 Artikel für Kunden bereithält, fand bereits während der Hausmesse großen Anklang.

| Firmen- und Inserentenverzeichnis |                          |                         | Redaktion/Anzeigen             |       |
|-----------------------------------|--------------------------|-------------------------|--------------------------------|-------|
| Seite                             | Seite                    | Seite                   | Seite                          | Seite |
| Alumat ..... 13                   | KKP ..... 12             | Schlotterer ..... 20    | Elsner Elektronik ..... 17     |       |
| Bohle ..... 34                    | Messe München ..... 31   | Schmitz-Werke ..... 29  | Sattler ..... 9                |       |
| Detektei Lentz ..... 28           | Messe Stuttgart ..... 32 | SIP ..... 29            | Schilling ..... 5              |       |
| Diamant ..... 11                  | NürnbergMesse ..... 30   | Solarlux ..... 6, 8, 14 | Schmitz-Werke ..... 7          |       |
| Elsner ..... 9, 10                | Otten, Lars ..... 26     | Sunflex ..... 34        | Schüt-Duis ..... 3             |       |
| Erwilo ..... 21                   | Profine ..... 16         | Unilux ..... 15         | TS Aluminium ..... 4. US       |       |
| Finstral ..... 19                 | Rehau ..... 27           | Warema ..... 10         | TS Aluminium ..... Vollbeilage |       |
| Foppe ..... 12, 22                | Roma ..... 18            | Weinor ..... 18, 24     | Wipro ..... 11                 |       |
| Joka ..... 15                     | Sattler ..... 17         | Wipro ..... 23          |                                |       |
| Kadeco ..... 21                   | Schilling ..... 16       | Wolf + Partner ..... 24 |                                |       |





Leibering Aluminiumbau

Nach der EnEV ist vor der EnEV: Am 1. Mai 2014 tritt die EnEV in Kraft und die ersten Überlegungen und Maßnahmen werden laut, wann die nächste Änderung zu erwarten ist. Vielleicht 2018? Oder 2019? Und was wird dann auf uns zu kommen. Das wird sicher auf absehbare Zeit eine der wesentlichen Aufgaben der Branche bleiben: Den Diskussionsprozess aktiv begleiten und dafür Sorge tragen, dass der Wintergartenbau seinen festen Platz im Bauwesen behält.

## EnEV 2014 – die wichtigsten Punkte für den Wintergartenbau

Die EnEV 2014 eilt in großen Schritten auf die Branche zu, denn sie wird am 1. Mai 2014 offiziell in Kraft treten. Und auch hier stellt sich – wie in den letzten Jahren auch – immer die Frage: Was kommt auf die Wintergartenbranche zu, was hat das in der täglichen Praxis für Konsequenzen? Wir dokumentieren hier die wichtigsten Punkte der EnEV 2014 als Auszug aus dem neuen Merkblatt 01/2014 des Bundesverbandes Wintergarten e.V. „Definition Wintergarten und Anforderungen aus der EnEV 2014“. Der vollständige Text des Merkblatts kann bei der Geschäftsstelle des Bundesverbandes Wintergarten e.V. in Berlin bezogen werden.

### Ausgewählte Änderungen in der EnEV 2014

#### Zweck und Anwendungsbereich (§ 1 EnEV 2014)

(1) Zweck dieser Verordnung ist die Einsparung von Energie in Gebäuden. In

diesem Rahmen und unter Beachtung des gesetzlichen Grundsatzes der wirtschaftlichen Vertretbarkeit soll die Verordnung dazu beitragen, dass die energiepolitischen Ziele der Bundesregierung, insbesondere ein nahezu klimaneutraler Gebäudebestand bis zum Jahr 2050, erreicht werden. Neben den Festlegungen in der Verordnung soll dieses Ziel auch mit anderen Instrumenten, insbesondere mit einer Modernisierungsoffensive für Gebäude, Anreizen durch die Förderpolitik und einem Sanierungsfahrplan, verfolgt werden. Im Rahmen der dafür noch festzulegenden Anforderungen an die Gesamtenergieeffizienz von Niedrigstenergiegebäuden wird die Bundesregierung in diesem Zusammenhang auch eine grundlegende Vereinfachung und Zusammenführung der Instrumente, die die Energieeinsparung und die Nutzung erneuerbarer Energien in Gebäuden regeln, anstreben, um dadurch die ener-

getische und ökonomische Optimierung von Gebäuden zu erleichtern.

(2) Diese Verordnung gilt

1. für Gebäude, soweit sie unter Einsatz von Energie beheizt oder gekühlt werden und
2. für Anlagen und Einrichtungen der Heizungs-, Kühl-, Raumluft- und Beleuchtungstechnik sowie der Warmwasserversorgung von Gebäuden.

(3) Mit Ausnahme der §§ 12 und 13 der EnEV (betrifft Klimaanlage und Heizkessel) gilt diese Verordnung nicht für Wohngebäude, die

- a) für eine Nutzungsdauer von weniger als vier Monaten jährlich bestimmt sind oder
- b) für eine begrenzte jährliche Nutzungsdauer bestimmt sind, wenn der zu erwartende Energieverbrauch der Wohngebäude weniger als 25 Prozent des zu erwartenden Energieverbrauchs bei ganzjähriger Nutzung beträgt, und

- sonstige handwerkliche, landwirtschaftliche, gewerbliche und industrielle Betriebsgebäude, die nach ihrer Zweckbestimmung auf eine Innentemperatur von weniger als 12 Grad Celsius oder jährlich weniger als vier Monate beheizt sowie jährlich weniger als zwei Monate gekühlt werden.
- freistehende kleine Gebäude (§ 8 EnEV 2014)

Werden bei zu errichtenden kleinen Gebäuden (z. B. freistehenden Wintergärten bis 50 m<sup>2</sup> zusammenhängender Nutzfläche) von den Außenbauteilen die in Tabelle 1 (siehe auch EnEV 2014: Tabelle 1 Anlage 3) genannten Werte der Wärmedurchgangskoeffizienten der Außenbauteile eingehalten, gelten die übrigen Anforderungen des Abschnitts 2 der EnEV (Anforderungen an zu errichtende Gebäude) als erfüllt.



### Jetzt schon vormerken:

Jahrestagung des Bundesverbandes Wintergarten e.V. 2014 in Dresden

Seit über zehn Jahren trifft sich die Wintergartenbranche einmal jährlich rund um die Jahrestagung des Bundesverbandes Wintergarten e.V. Dabei stehen nicht nur die Fachvorträge der Referenten im Mit-

telpunkt des Interesses, sondern auch der Branchentreff zum zwangslosen Erfahrungsaustausch und die Exkursion. Nach Diskussionen im Vorstand und nach Rückfragen unter den Mitgliedsbetrieben wird es nun 2014 zu einer Änderung kommen: Die Jahrestagung findet in der zweiten Hälfte des Jahres und nicht mehr im Frühjahr statt. Als Hauptgrund für diese Verlegung ergab sich die Häufung von Veranstaltungen und Konferenzen am Anfang des Jahres und die darüber hinaus schon große Belastung der Betriebe. Für viele schien ein Termin im Herbst praktikabler zu sein. Daher wird die nächste Jahresversammlung am 13./14. November 2014 in Dresden stattfinden. Auch wenn es bis dahin noch recht lange ist: Anstreichen sollte man sich das Datum bereits jetzt!

### Änderung eines Bestandsgebäudes, Erweiterung oder Ausbau (§ 9 EnEV 2014)

In § 9 der EnEV 2014 wurde präzisiert, dass Änderungen von Außenbauteilen, die mehr als 10 % der Fläche des jeweiligen Bauteils eines Gebäudes betreffen, so auszuführen sind, dass die Wärmedurchgangskoeffizienten der geänderten Flächen die in Anlage 3 festgelegten Höchstwerte der Wärmedurchgangskoeffizienten nicht überschreiten dürfen. Es muss also nicht die gesamte Bestandsfläche erneuert werden, wie mitunter in den vergangenen Jahren irrtümlich interpretiert wurde.

Bei Änderung eines Bestandsgebäudes, Erweiterung oder Ausbau gelten die Anforderungen der EnEV als erfüllt, wenn die Außenbauteile (z. B. des Wintergartens) die maximal zulässigen Transmissionswärmeverluste aus Tabelle 1 (siehe auch EnEV 2014: Tabelle 1 Anlage 3) nicht überschreiten, solange kein neuer Wärmeerzeuger eingebaut wird.

Wenn eine neue Heizung anlässlich des An- oder Ausbaus installiert wird, muss der neue Gebäudeteil (Wintergarten) die Neubau-Anforderungen erfüllen. Die Höchstwerte für den Wärmeschutz der Gebäudehülle ergeben sich dann aus den Tabellen in den Anlagen für neue Wohn- und Nichtwohngebäude.

Wenn die hinzugekommene zusammenhängende Nutzfläche 50 m<sup>2</sup> übersteigt, muss der Planer den sommerlichen Wärmeschutz nachweisen. Die Einzelheiten zum sommerlichen Wärmeschutz sind in der DIN 4108-2:2013-02, Ziff. 8 geregelt. Danach wird ein Glasvorbau nicht als kritischer Raum herangezogen.

Der Glasvorbau ist allerdings beim Nachweis des sommerlichen Wärmeschutzes für das Bestandsgebäude zu berücksichtigen (Einzelheiten s.a. Abschnitt 3.2.4 dieses Merkblattes).

Wird bei Wintergärten mit Anlagen zur Kühlung die Berechnung über eine thermische Gebäudesimulation durchgeführt, sind bauliche Maßnahmen zum sommerlichen Wärmeschutz gemäß DIN 4108-2: 2013-02 Abschnitt 4.3 insoweit vorzusehen, wie sich die Investitionen für diese baulichen Maßnahmen innerhalb deren üblicher Nutzungsdauer durch die Einsparung von Energie zur Kühlung erwirtschaften lassen (siehe auch Anlage 1, Ziffer 3.1.2 EnEV).

(...)

### Verantwortliche (§ 26 EnEV 2014)

(1) Für die Einhaltung der Vorschriften der EnEV 2014 ist der Bauherr verantwortlich, soweit in der Verordnung nicht ausdrücklich ein anderer Verantwortlicher bezeichnet ist.

(2) Für die Einhaltung der Vorschriften

dieser Verordnung sind im Rahmen ihres jeweiligen Wirkungskreises auch die Personen verantwortlich, die im Auftrag des Bauherrn bei der Errichtung oder Änderung von Gebäuden oder der Anlagentechnik in Gebäuden tätig werden.

### Nachweisführung zur Einhaltung der EnEV (§ 26a)

Wer geschäftsmäßig an oder in bestehenden Gebäuden Arbeiten zur Änderung von Außenbauteilen im Sinne des § 9 Absatz 1 Satz 1, durchführt, hat dem Eigentümer unverzüglich nach Abschluss der Arbeiten schriftlich zu bestätigen, dass die von ihm geänderten oder eingebauten Bau- oder Anlagenteile den Anforderungen dieser Verordnung entsprechen (Unternehmererklärung). Mit der Unternehmererklärung wird die Erfüllung der Pflichten aus den in Absatz 1 genannten Vorschriften nachgewiesen. Die Unternehmererklärung ist von dem Eigentümer mindestens fünf Jahre aufzubewahren. Der Eigentümer hat die Unternehmerklärungen der nach Landesrecht zuständigen Behörde auf Verlangen vorzulegen.

Die Verletzung dieser Nebenpflicht aus dem Vertrag kann mit empfindlichen Ordnungsgeldern geahndet werden.

### Übergangsvorschriften (§ 28 EnEV 2014)

(1) Auf Vorhaben, welche die Errichtung, die Änderung, die Erweiterung oder den Ausbau von Gebäuden zum Gegenstand haben, ist diese Verordnung in der zum Zeitpunkt der Bauantragstellung oder der Bauanzeige geltenden Fassung anzuwenden (§ 28).

(2) Auf nicht genehmigungsbedürftige Vorhaben, die nach Maßgabe des Bauordnungsrechts der Gemeinde zur Kenntnis zu geben sind, ist diese Verordnung in der zum Zeitpunkt der Kenntnissgabe gegenüber der zuständigen Behörde geltenden Fassung anzuwenden.

(3) Auf sonstige nicht genehmigungsbedürftige, insbesondere genehmigungs-, anzeige- und verfahrensfreie Vorhaben ist diese Verordnung in der zum Zeitpunkt des Beginns der Bauausführung geltenden Fassung anzuwenden.

....

(4) Auf Verlangen des Bauherrn ist abweichend von Absatz 1 das neue Recht anzuwenden, wenn über den Bauantrag oder nach einer Bauanzeige noch nicht bestandskräftig entschieden worden ist.

### Inkrafttreten (§ 31 EnEV 2014)

Die EnEV 2014 tritt am 1. Mai 2014 in Kraft<sup>1</sup>.

<sup>1)</sup> § 27 Absatz 2 Nummer 6 der EnEV 2014 tritt am 1. Mai 2015 in Kraft: Ordnungswidrig handelt, wer vorsätzlich oder leichtfertig ... nicht sicherstellt, dass in der Immobilienanzeige die Pflichtangaben enthalten sind...



Fachseminar des Bundesverbandes mit Hottgenroth Software

# Detaillierte Klimasimulation für Wintergärten

Anfang Februar 2014 stellte die Hottgenroth Software GmbH & Co. KG in Zusammenarbeit mit dem Bundesverband Wintergarten e.V. das Programm „Gebäude-Simulation 3D Plus“ mit dem Fokus auf Wintergärten vor. In zwei aufeinanderfolgenden Tagesseminaren am Standort Köln nutzten 20 Verbandsmitglieder die Gelegenheit, die Erweiterung des bestehenden Programms um das Bauteil Wintergärten kennenzulernen und detaillierte Klimadaten für den zu errichtenden Wintergarten und das angrenzende Wohngebäude zu simulieren.

Auf Basis nationaler Klimadaten (30 Jahre gemittelt) und in Abhängigkeit von Standort und Himmelsrichtung sowie den baulichen Gegebenheiten wie Heizsystem, Lüftung, Steuerung, Beschattung und U-Werten von Konstruktion und Verglasung konnten die Seminarteilnehmer mit verschiedenen „Stellschrauben“ ermitteln, welche Kombination von Schutzmaßnahmen und Nutzerverhalten zur gewünschten Behaglichkeitstemperatur führt.

„Das hätte ich nicht gedacht, dass durch die nutzungsbedingte Anpassung der Luftwechselrate sowie die Auswahl einer wirksameren Sonnenschutzverglasung und Beschattung solche Temperaturunterschiede zu erreichen sind,“ erklärte ein erstaunter Seminarteilnehmer. Allein durch die Steuerung der einzelnen Maßnahmen konnte in einer Beispielsimulation für den Standort Kassel eine Reduzierung der zu erwartenden Raumtemperaturen errechnet werden, die den in der DIN 4108, Teil 2 festgelegten Wert von max. 1200 Übertemperaturgradstunden pro Jahr deutlich unterschritt.

Und damit wurde der Nutzen für die Hersteller von Wintergärten erkennbar: Mit diesem Programm steht erstmals ein Werkzeug zur Verfügung, mit dem quantitative Temperaturdaten und die Konsequenzen fehlender Sonnenschutzmaßnahmen eindrucksvoll dem Endverbrau-



cher dargestellt werden können – ein nicht unwesentlicher Beitrag zur Hinweispflicht des Anbieters und eines seriösen Verkaufsgesprächs. Denn mit der verpflichtenden Unternehmererklärung bestätigt jeder Hersteller die Einhaltung der aktuellen Energieeinsparverordnung (EnEV) und somit die Einhaltung des Sommerlichen Wärmeschutzes des von ihm errichteten Gebäudes. Wer mit gründlicher Vorbereitung über die zu erwartenden Temperaturen einen Werkvertrag abschließt, der entsprechende

Einrichtungen zur Einhaltung des Sommerlichen Wärmeschutzes beinhaltet, braucht die Unternehmerklärung nicht zu fürchten.

Darüber hinaus kann mit dieser Software auch der „ingenieurmäßig“ berechnete Nachweis über die Einhaltung des Sommerlichen Wärmeschutzes nach DIN 4108, Teil 2 erbracht werden.

Besonders erfreut über die Praxisnähe dieses Programms ist der Fachausschuss „Sommerlicher Wärmeschutz“ des Bundesverband Wintergarten e.V., der den ersten Kontakt zu Jürgen Langensiepen, Vertriebsleiter ETU der Hottgenroth Software GmbH & Co. KG aus Köln, hergestellt und mit ihm in Ausschusssitzungen zu Anwendungen und Materialdaten beigetragen hat.

„Wir sehen in diesem Programm eine wertvolle Unterstützung unserer Mitglieder, mit der sie durch fachgerechte Planung, seriöse Beratung und fundierte Werbeaussagen erfolgreich und im Sinne unseres Verbands am Markt agieren können,“ hebt Thomas Bednarz, Leiter des Fachausschusses Sommerlicher Wärmeschutz, hervor.



**Solarlux**

# Designakzente auf der fensterbau

*Im März präsentiert sich Solarlux auf der fensterbau frontale unter dem Motto: „SOLARLUX: Grenzenlos offen – stark im Detail“. Diese Grundidee aller Verglasungslösungen des Herstellers veranschaulichen drei Exponatbereiche: Glashäuser mit maximaler Stützenfreiheit, variantenreiche Glas-Faltwände sowie ein Design-Highlight der Luxusklasse – das unsichtbare Fenster Cero.*

Der Besucher geht direkt auf das Novum des diesjährigen Messeauftritts zu: An der Stirnseite der Ausstellung glänzt CERO mit weiten Glasflächen und filigranen Rahmen und Profilen. Offener kann ein geschlossenes Fenster kaum sein: Die Blendrahmen sind komplett verdeckt einbaubar, die wärmege-dämmten Alu-Profile mit 34 Millimetern gerade mal so breit wie zwei Finger. Bis zu 15 qm große Schiebeelemente mit einem Höchstgewicht von 1000 kg sind realisierbar, die in der Höhe bis zu vier Meter messen dürfen. Von der Leichtgängigkeit können sich die Besucher in einem dreiseitigen Präsentationsraum ebenso überzeugen wie von den vielfältigen Einbauvarianten: rechts-links verschiebbare Flügel, ein besonders großflächiger Flügel mit einem Gewicht von 500 kg, ein Flügel, der beim Öffnen in eine Tasche fährt sowie eine Ecklösung in Ganzglasoptik.

Im zweiten Exponatbereich zeigt Solarlux anhand von drei Glas-Faltwand-Systemen Lösungen für konkrete Fragen, die sich Fachhändler bei der Umsetzung von Kundenwünschen öfter stellen. So erhält die SL 81 aus Aluminium einen barrierefreien Zugang, indem die eingelassene Bodenschiene zur Entwässerung mit einer formschönen Designrinne ergänzt wird. Die SL 78 aus Lärchenholz ist mit einem Raffstore als Sonnenschutz ausgestattet;



Solarlux

Auf der fensterbau im Mittelpunkt: Mit dem unsichtbaren Fenster CERO will Solarlux neue Marktsegmente erschließen. Weite Glasflächen und filigrane Rahmen und Profile zeichnen die Produktneuheit aus.

dabei verhindert ein spezieller Flachformgriff, dass der Store an den Türgriff stößt. Und die SL 65 aus geöltem Eichenholz überrascht mit einer ausgefeilten Technik namens „Foldflat“. Sie erlaubt es, das Flügelpaket um 180 Grad zur Laufschiene wegzuschwenken: Die Öffnung bleibt komplett frei. Weiter ist in diese Anlage ein Fliegenschutzgitter eingebaut, welches beim Öffnen elegant in einer Mauerwerkstasche verschwindet.

Im dritten Exponatbereich dreht sich alles um die Solarlux-Glashäuser: Ein neues Gesamtkonzept beinhaltet eine verbesserte Statik hinsichtlich Sparren und Traufe und stimmt alle Profile optimal aufeinander ab. So bietet das Dachsystem SDL Atrium aufgrund größerer Spannwei-

ten mehr Stützenfreiheit und eine auf 6,37 Meter angewachsene Dachtiefe. In Kombination mit der Schiebeverglasung SL 20 wirkt das Design dank schmalere Profilansichten nun noch filigraner – auch eine Ecklösung in Ganzglasoptik ist realisierbar. Die Laufschiene der SL 20 wurde auf fünf Spuren erweitert und die Laufeigenschaften verbessert.

Eine in den Sparren integrierte Strahlerleiste mit dimmbaren LEDs rundet das ausgefeilte Glashauser-Konzept ab. Sie bieten eine energieeffiziente Beleuchtung und schaffen gleichzeitig eine behagliche Atmosphäre. Solarlux stellt aus in Halle 7A, Stand 516.

[www.solarlux.de](http://www.solarlux.de)



Jolien

Sie haben gekauft, gesammelt und gepackt und das Ergebnis kann sich sehen lassen: 76 Päckchen und 38 Tüten mit Süßigkeiten konnten die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von weinor am 18. Dezember 2013 als Spende an die Kölner Tafel überreichen.

weinor-Geschäftsführer Thilo Weiermann: „Unsere Weihnachtsaktion für die Kölner Tafel kam sehr gut an und wir freuen uns über die hohe Bereitschaft in unseren Reihen, zu unterstützen und zu spenden.“

Viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von weinor waren Mitte Dezember dem Spendenaufruf der Personalabteilung gefolgt und hatten Pakete mit Lebensmitteln, Süßigkeiten und Spielzeug für bedürftige Familien gepackt. Angestoßen wurde die Spendenaktion von Angelika Freericks-Jäkel, Leiterin Personal und Finanzen sowie Prokuristin bei weinor. Zusammen mit ihrem Team führte sie den vorweihnachtlichen Spendenaufruf in diesem Jahr bereits zum zweiten Mal durch: „Die Aktion lief im vergangenen Jahr so gut, dass wir sie gerne wiederholen wollten. Und mit Erfolg. Unsere Kolleginnen und Kollegen waren wieder mit vollem Herzen dabei und wir konnten für dieses Weihnachten sogar noch mehr Pakete spenden als im Vorjahr“, freut sich Freericks-Jäkel.



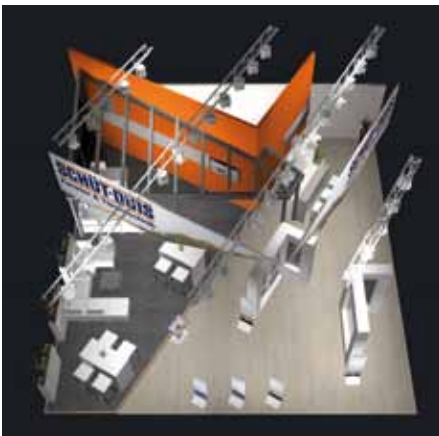
Schüt-Duis

# Mit neuem Messekonzept auf der fensterbau frontale

Unter dem Motto „Systeme und Lösungen für Experten“ präsentiert sich Schüt-Duis auf der diesjährigen fensterbau frontale in Nürnberg. Vorgestellt werden Neuheiten aus den Bereichen Alu-Profilssysteme für Terrassendach und Wintergarten, Rollläden und Insekten-schutz, sowie der Fenster- und Türentechnik.

Schüt-Duis möchte sich interessierten Fachbesuchern als ganzheitliches Unternehmen mit einem hohen Serviceversprechen präsentieren. Dazu gehören neben innovativen Produktneuheiten auch das verstärkte Dienstleistungsangebot u.a. ein erweitertes Schulungsangebot, verkaufsunterstützende Maßnahmen für Fachbetriebe, verbesserte Logistik mit vergrößertem Fuhrpark.

Auf dem runderneuten Stand steht jeder Messtag unter einem besonderen Motto bzw. Thema, wie zum Beispiel



Schüt-Duis

Will auf der fensterbau neue Akzente mit einem runderneuten Stand setzen: das ostfriesische Unternehmen Schüt-Duis aus Aurich.



Lüftungstechnik, Barrierefreiheit, Sanierung, Schulung und Fortbildung etc.

Produktneuheit und gleichzeitig Highlight in diesem Jahr ist die vorkonfektionierte Absturzsicherung mit bauaufsichtlichem Prüfzeugnis. Sie zeichnet sich besonders dadurch aus, dass sie den Fensterbauer aus seiner Haftung befreit. Doch auch im Bereich Türfüllungen und Fensterprofile hält Schüt-Duis die eine oder andere Überraschung bereit.

Geschäftsführer Hermann Frerichs: „Das neue Messekonzept unterstreicht den Zukunftsgedanken unseres Unternehmens. Wir möchten unseren Kunden und Lieferanten ein vertrauensvoller und verlässlicher Partner sein und gemeinsam mit Ihnen wachsen. Die fensterbau frontale in Nürnberg bietet das ideale Forum, langjährige Geschäftsbeziehungen zu pflegen und neue aufzubauen.“  
[www.schuet-duis.de](http://www.schuet-duis.de)

In eigener Sache

## Was gibt's Neues?

Was tut sich eigentlich in Ihrer Firma? Wirklich nichts? Haben Sie nicht einen neuen Außendienstler, eine neue Ausstellung, ein neues Geschäftsfeld, neue Accessoires? Oder haben Sie einfach eine neue Idee, die Sie mitteilen wollen. Haben Sie ein interessantes Objekt abgeschlossen oder hat Ihnen jemand einen Preis überreicht oder haben Sie Ihren Firmensitz frisch gestrichen? Oder wollen Sie einfach nur mal mitteilen, dass Sie Wintergärten gut finden?

Dann teilen Sie uns das bitte mit! Senden Sie Bild- und Textmaterial an die Redaktion von „WiGa aktuell“, damit auch andere Mitglieder wissen, was sich bei den Mitgliedern des Bundesverbandes tut! Nach Möglichkeit werden wir das Material in der nächsten Ausgabe berücksichtigen.

Kontaktinformationen finden Sie im Impressum.

## 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](mailto:info@bundesverband-wintergarten.de)  
[www.bundesverband-wintergarten.de](http://www.bundesverband-wintergarten.de)

Solarlux

## Glashaus Atrium Carré mit iF Award ausgezeichnet

Ein ganz auf das Wesentliche reduzierter Kubus: Solarlux hat mit seinem Glashaus im Bauhausstil den Designpreis iF product design award 2014 erhalten. Das iF Label gilt international als eine der namhaftesten Auszeichnungen für Produktqualität und Gestaltung.

Bereits die Zulassung zu diesem Wettbewerb wertet man bei Solarlux als Erfolg: Denn zu den Beurteilungskriterien der internationalen Experten gehört nicht nur eine gute Form, sondern auch präzise Verarbeitung, Funktionalität und Mut zur Innovation. Solarlux ist bei seinem preisgekrönten Glashaus keine Kompromisse eingegangen: Vier Aluminium-Eckpfosten und eine umlaufende Traufenblende bilden einen klar akzentuierten Rahmen für die fast unsichtbaren, flexiblen Glaselemente. Von außen wirkt das Atrium Carré prägnant wie eine Skulptur.

Das Glashaus Atrium Carré vereint unter seinem transparenten Dach drei verschiedene Nutzungen: als offene Ter-

rasse, windgeschützter Freisitz oder geschlossener Glasraum mit Rundumsicht in den Garten. Die Flachdachoptik entsteht durch die umlaufende, 450 mm hohe Blende; das leicht geneigte Dach ist nur von innen sichtbar. Die weiten Glasflächen zwischen den filigranen Aluminiumsparren lassen viel Licht in das Glashaus. Die rahmenlosen Seitenelemente sind frei beweglich und schützen vor Schlagregen und Wind. Nach Kundenwunsch lassen sich verschiedene Solarlux-Lösungen einsetzen – beispielsweise das SL 20 Schiebe-System oder das SL 25 Schiebe-Dreh-System, dessen Glasflügel im geöffneten Zustand ein kompaktes Paket bil-



Erhielt den iF product design award 2014: Das Glashaus Atrium Carré von Solarlux

den. Für eine individuelle Optik sind Größe und Farbe des Atrium Carré sind frei wählbar.

[www.solarlux.de](http://www.solarlux.de)

weinor

## Markisen werden preisgekrönt

Drei Markisen des Herstellers Weinor wurden insgesamt fünfmal prämiert. Großer Gewinner ist die Kassettenmarkise Zenara. Sie erhielt den Good Design Award 2013, den German Design Award 2014 und den iF Design Award 2014.



Die Weinor-Kassettenmarkise Zenara erhielt gleich drei Auszeichnungen auf einmal.

Design wird immer mehr zum wichtigen Verkaufsargument. Markisen sollen nicht nur ein- und ausfahren und eine schönes Tuchdessin haben. Der Endkunde legt auch Wert auf ein harmonisches Gesamtbild. Deshalb muss die Markisenkonstruktion farblich und konstruktiv auf die Hausfassade abgestimmt sein. Zurückhaltende und gleichzeitig Akzente setzende Optik ist gefragt.

Dass Weinor sich an diesen Grundsätzen orientiert hat, zeigen drei Premiumpreise: der Good Design Award 2013, der German Design Award 2014 und der iF Design Award 2014. In den jeweiligen Expertengremien sitzen Fachprofis der nationalen und internationalen Designszene. Sie zeichnen Produkte aus, die in besonderem Maße ästhetische Aspekte bei der Formgebung berücksichtigen.

Der dreifache Preisträger Zenara überzeugt vor allem durch seinen puristischen Stil, der sowohl bei moderner Architektur als auch an Altbauten span-

nungsvolle Akzente setzt. Daneben wurde auch die Kassettenmarkise Opal Design II mit dem German Design Award und dem iF Design Award ausgezeichnet. Sie passt sich durch ihre zeitlos klassische Formgebung der jeweiligen Architektur ebenso harmonisch an. Der letzte Preisträger im Design-Dreiklang ist Casita II, die den iF Design Award erhielt. Mit ihrer flachen und schlanken Formgebung erfüllt diese Markise alle Ansprüche an moderne Wohntrends.

Alle drei Markisen sehen nicht nur gut aus, sie zeichnen sich auch durch eine Fülle von technischen Innovationen aus. Der geräuscharme Weinor-Longlife-Arm etwa verliert seine hohe Spannkraft auch nicht bei großen Windbelastungen. Das sorgt für einen guten Tuchstand. Optionale LED-Beleuchtung an der Unterkante der Rahmenkonstruktionen wirft warmweißes Licht auf die Terrasse. Es lässt sich per Handsender auch dimmen.

[www.weinor.de](http://www.weinor.de)



weinor

## Abschlusspower für Top-Team-Partner

In dreitägigen Seminaren gibt der populäre Verkaufstrainer Rudolf Nelson Portillo Tipps, wie Weinor-Fachbetriebe ihre Chancen auf erfolgreiche Geschäftsabschlüsse verbessern können.

Auf die Technik kommt es an – beim Sonnenschutz wie im Verkaufsgespräch. Deshalb lernen Teilnehmer in regelmäßig stattfindenden Weinor-Seminaren zum Thema „Abschlusspower“ alles über Angelhakentechnik, Isolationstechnik, Slalom- und Trichtertechnik. Trainer Rudolf Nelson Portillo hat ein inzwischen vielfach erprobtes System entwickelt, mit dem Fachkunden ihre Produkte rund um die Terrasse erfolgreich verkaufen können.

Zu den Stärken von Rudolf Nelson Portillo gehört seine mitreißende, humorvolle und interaktive Gesprächsführung mit Entertainment-Charakter. Portillo ist Geschäftsführer des Instituts „Easy Learning“. Es gehört zu den führenden deutschsprachigen Einrichtungen für interne Schulungen. „Wir bekommen nur positive Rückmeldungen zu den Abschlusspower-Seminaren. Viele unserer Fachkunden haben die in den Schulungen gelernten Methoden bereits erfolgreich angewendet“, freut sich Birgit



Verkaufen ist auch eine emotionale Angelegenheit: Der Trainer Rudolf Nelson Portillo vermittelt in den Seminaren für die weinor Top-Team-Partner die nötige „Abschlusspower“.

Bilstein, verantwortlich bei Weinor für die Betreuung der Top-Partner.

Das Seminar ist in ein zweitägiges Spezialtraining und ein eintägiges Aufbau- und Fortbildungstraining unterteilt. Die Schulung ist Teil des Weinor-Angebots für seine Top-Partner. In Deutschland und Österreich

gehören zirka 300 Fachbetriebe dazu. Sie genießen besondere Vorteile wie etwa kostenfreie Werbemittel für Endnutzer-Kampagnen, Sonderkonditionen für Fahrzeugbeschriftungen und Schulungen.

[www.weinor.de](http://www.weinor.de)

weinor

## Neue Marketingleiterin

Die Kommunikations-Designerin Sylvia Hendel zeichnet ab sofort für das Marketing des Terrassenspezialisten Weinor verantwortlich. Hendel war seit 1991 Geschäftsführerin und Inhaberin einer Kölner Werbeagentur.

Nachdem Weinor sein Marketingteam im letzten Jahr bereits mit Mitarbeitern aus den Bereichen Grafik-Design und Unternehmenskommunikation ergänzt hat, folgt mit der Berufung von Sylvia Hendel nun der Abschluss dieses



Das neue Marketing-Gesicht bei weinor: Sylvia Hendel.

Verstärkungsprozesses. Die diplomierte Kommunikations-Designerin ist eine langjährige Begleiterin und Kennerin von Weinor. Ihre Kölner Agentur Unique betreut das Unternehmen schon seit 15 Jahren. Als Expertin für angewandtes Marketing verfügt sie mittlerweile über ein Praxis-Know-how von mehr als 20 Jahren. Diese Consulting-Erfahrung hat Sylvia Hendel bereits in zahlreichen Seminaren für Führungskräfte, Verbandsmitglieder und Fach-

händler aus der Branche weitergegeben. Nun beendet sie ihre Tätigkeit als Agentur-Geschäftsführerin und wechselt in das Weinor-Marketing.

Hendel freut sich nun auf eine Fülle von Aufgaben. Neben der Vermarktung des in Kürze fertiggestellten Ausstellungsgebäudes am Standort Köln sowie der Neugestaltung des Internetauftritts will die neue Frau bei Weinor das Marketing strategischer ausrichten. „Weinor hat ein attraktives Produktportfolio mit hohem Innovationspotenzial. Das will ich gemeinsam mit dem Marketing-Team kommunikativ in den Vordergrund stellen und die Marke Weinor bekannter machen“, so Hendel.

[www.weinor.de](http://www.weinor.de)

TS Aluminium

# Imagebroschüre neu aufgelegt

TS Aluminium hat eine neue Imagebroschüre vorgelegt, die das Unternehmen sowie die Produktpalette präsentiert. Das gut aufgemachte Heft mit 36 Seiten skizziert die Geschichte der Firma, die vor mehr als 35 Jahren im ostfriesischen Großefehn gegründet worden ist, und seit 1999 mit einer Niederlassung im sächsischen Burgstädt vertreten ist. Im zweiten Teil werden das Lieferprogramm und die Leistungspalette des Unternehmens dargestellt. Mit dieser Broschüre können somit Interessierte das Unter-



TS Aluminium hat eine neue Imagebroschüre aufgelegt, die Firma und Produktpalette präsentiert.

nehmen und seine Geschichte allgemein kennenlernen sowie einen ersten Überblick über das Produktprogramm erhal-

ten. Zu beziehen über TS Aluminium in Großefehn.

[www.ts-alu.de](http://www.ts-alu.de)

TS Aluminium

# „Sonne am Haus“ unterstützt Aktion OneDollarGlasses

Das Internetportal „Sonne am Haus“ unterstützt die Aktion „OneDollarGlasses“. Mit der von der Siemens-Stiftung preisgekrönten Initiative sollen nicht nur preiswerte Brillen für die geschätzt 150 Millionen Menschen mit Sehbehinderungen geschaffen werden, sondern auch das Problem der Unterversorgung vor Ort wirkungsvoll und auf Dauer angegangen werden.

Die Aktion „EinDollarBrille“ geht auf das Engagement des Tübinger Mathematik-Lehrers Martin Aufmuth zurück. Ihm war aufgefallen, dass es in den hochentwickelten Industrie-Ländern fast überall Billigbrillen ab ca. einem Euro zu erhalten sind, in vielen Ländern Afrikas, Asiens und Lateinamerikas aber, wo diese Brillen dringend gebraucht werden, allerdings nicht. Auch gespendete, gebrauchte Brillen finden oft keine Abnehmer bzw. können nicht sinnvoll eingesetzt werden. Der Grund dafür, so fand Aufmuth bald heraus, liegt darin, dass es vor Ort keine Infrastruktur gibt, die eine Feststellung des Bedarfs bzw. eine Verteilung ermöglichen.

So entwickelte sich die Idee, die der Verein „EinDollarBrille“ in die Realität umsetzt: Es wurde eine Biegemaschine entwickelt, mit der die Brill-

len direkt vor Ort preiswert hergestellt werden können. Der Rahmen aus gebogenem Federstahldraht mit den gehärteten Linsen aus Polykarbonat ist so stabil wie eine teure Brille aus Titanflex. Die Linsen lassen sich mit einem einzigen Handgriff in den Rahmen einklicken. Werkzeug ist nicht erforderlich. Zwei farbige Glasperlen verleihen der Brille ein individuelles Design. Und das Wichtigste: Die gesamten Materialkosten liegen bei ca. 0,80 US-Dollar.



TS Aluminium (2)

**ONEDOLLARGLASSES**  
150 MILLIONEN MENSCHEN KÖNNTEN ARBEITEN, LERNEN UND FÜR IHREN LEBENSUNTERHALT SORGEN. WENN SIE EINE BRILLE HÄTTEN. GEMEINSAM MIT IHREN WILLEN WIR DICH VON DER LEBENSSTÜTZE MIT DEM BESTEN PLATZ BEIJD ZUSAMMENBRINGEN. PEOPLE AWARDS

„Sonne am Haus“ unterstützt die Aktion „EinDollarBrille“. Für die Mitgliedsbetriebe des Internetportals werden mehrere Werbemittel, wie zum Beispiel dieses Plakat bereitgestellt.

Ende Oktober 2013 wurde die Initiative von der Siemens-Stiftung ausgezeichnet. Aufmuth berichtet: „Von weltweit über 800 Projekten wurde die EinDollarBrille von der Jury auf den 1. Platz des empowering people. Award der Siemens Stiftung gewählt. Die Siemens Stiftung zeichnet mit dem Award technische Innovationen aus, die dazu beitragen, die Lebensverhältnisse in Entwicklungsländern nachhaltig zu verbessern.“

Für TS Aluminium, den Initiator des Internetportals „Sonne am Haus“,

lag es auf der Hand, diese Initiative zu unterstützen, denn „Sonne am Haus“ baut aus Profilen, Glas und Know-how Wintergärten und Terrassendächer, während die „OneDollarGlasses“ aus Profilen, Linsen und Know-how Brillen herstellen. Geschäftsführer Rainer Trauernicht: „Wir sind von dieser einfachen und sehr wirkungsvollen Idee inspiriert. Gemeinsam möchten wir die von der Siemens-Stiftung ausgezeichnete Initiative unterstützen und mindestens einen Betrag von 10.000 € sammeln.

www.sonne-am-haus.de



Der Aktionsaufkleber von „Sonne am Haus“ zur Unterstützung der Aktion „EinDollarBrille“.



# 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 / 953 91-13 oder schauen Sie auf unsere Website: [www.rawowi.de](http://www.rawowi.de)**



## 116 Seiten Ratgeber für den Wintergarten- Interessierten

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

Verlagsanstalt Handwerk GmbH  
Verlagsbüro Bochum  
Postfach 10 13 50 · 44713 Bochum  
Telefax 0234 / 953 91-31  
e-Mail: [dicke@verlagsanstalt-handwerk.de](mailto:dicke@verlagsanstalt-handwerk.de)





# Heute die Wintergärten von morgen bauen!

Mit den Profilen von  
TS Aluminium können  
Wintergärten mit  
einem Gesamt-U-Wert  
unter 1,0 W/m<sup>2</sup>K  
gebaut werden!

Zwei große Herausforderungen prägen den modernen Wintergartenbau: Einerseits die ständig steigenden Anforderungen an die energetische Qualität der Konstruktionen und andererseits das Gebot zeitgenössischer Architektur einer möglichst transparenten Bauweise. Geht beides überhaupt zusammen?

Es geht! Die Profilsysteme von TS Aluminium erlauben den Bau von Wintergärten, die gute energetische Werte und gewünschten Wohnkomfort perfekt verbinden. Und noch besser: Sie machen keine Abstriche bei der bereits legendären Montagefreundlichkeit und der großen Wirtschaftlichkeit für den Verarbeiter:



Zwei starke Systeme:  
**Serie 76** für isolierte Elemente (links) und **Serie Veranda** mit der Traufe exklusiv. Fordern Sie Info-Material an!