

FORUM

Terrasse + Wintergarten

3 2021
September 2021

Das Fachmagazin für Planung + Montage

www.forum-wintergaerten.de



LEBENSRAÜME: Meeresrauschen im Gastraum

NEUHEITEN: Optimal geschützte Freiräume

TREFFPUNKT: Endlich wieder Wintergartentage



Sicher für Menschen.
Gut für die Wirtschaft.
www.messe-stuttgart.de/safeexpo

Mitten im Markt

Messe Stuttgart



World of inspiration

Holen Sie sich smarte Ideen für ein intelligentes Gebäude, das Komfort mit höchsten Sicherheitsstandards verbindet – auf der **R+T 2022**, dem weltweit größten Showroom für Rollläden, Tore und Sonnenschutz.



Weltleitmesse
für Rollläden,
Tore und
Sonnenschutz

NEU
MO – FR

21. – 25. Februar 2022
Messe Stuttgart

www.rt-expo.de

Lebensräume

Restaurant und Strandbar, Ostsee	
Meeresrauschen im Gastraum	4
Technisches Glanzstück am Tor zur Bundeshauptstadt	
Einzigartige Glasfront	6
Das Eigenheim als Sprungbrett in die Natur	
Einfach nur Freiraum	8

Neuheiten

Optimal geschützte Freiräume	10
Loggien, Balkone und Dachterrassen sanieren	11
Einfach aufstellen, anschließen, Wärme genießen	12
Perfekte Passform	13
Schutzschild gegen die Sommerhitze	14
Elegante Glasschiebetür	15
Zertifizierung für sämtliche Ausführungen	15

Forum

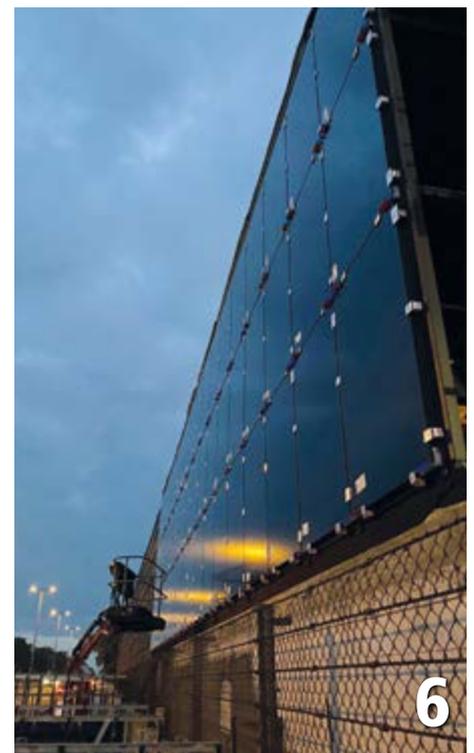
Das Ganze in Grün	16
Wachstum des Außendienstes	16
Volles Vertrauen in Outdoor Living Produkte	17
Vertriebsleitung übernommen	17
Strategische Partnerschaft	18
Höchste Kompetenz	18
Erfolgreiches Geschäftsjahr 2020	19
Ausweitung des Vertriebsnetzes	19
Markisenkauf einfach gemacht	20
Papierloses Bestellwesen bietet Vorteile	20
Auch im Ausland erfolgreich unterwegs	21

Treffpunkt

48. Rosenheimer Fenstertage	22
Endlich wieder Wintergartentage	23



Titelfoto: Solarlux





Das gelungene Ensemble aus Holzhaus und Wintergarten befindet sich direkt am Strand von Scharbeutz.

Restaurant und Strandbar, Ostsee

Meeresrauschen im Gastraum

Umrandet von Dünen, der See und purer Idylle: Direkt am Scharbeutzer Strand liegt das Restaurant Hamptons. Maritimes Interieur und ein großzügiger Wintergarten verbinden den Gastraum mit seiner Umgebung.

In einzigartiger Atmosphäre können die Gäste des Cafés Hamptons mit Blick auf die Ostsee Getränke und Speisen genießen. Für die Rundum-Wohlfühlatmosphäre sorgt die aufeinander abgestimmte Gestaltung des Restaurants. Bereits von außen macht die Strandbar einen einladenden Eindruck. Das Haupthaus mit Reetdach ist mit Holz verkleidet. Der angeschlossene Wintergarten aus Aluminium erlaubt Einblicke in den Gastraum. Der Mix aus verschiedenen Materialien der Außenfassade strahlt Behaglichkeit und Wärme aus.

Im Innenraum findet der Besucher einen mit Liebe zum Detail dekorierten Gastraum. Viele natürliche Materialien wurden hier für die Gestaltung verwendet. Der Boden und die Einrichtung sind aus Holz. Im Landhausstil eingerichtet, schmücken zahlreiche maritime Highlights die blauen Stühle und weißen Sitzbänke. Das Interieur ist stimmig auf einander abgepasst und hat einen Bezug zur Umgebung. Die See ist hier zentraler Bestandteil des architektonischen Konzeptes. Deshalb entschied sich der Bauherr auch für einen Wintergarten von Solarlux. So können

die Restaurantbesucher zu jeder Jahreszeit die idyllische Natur genießen. Großzügige Glasflächen ermöglichen einzigartige Blickbezüge.

Mit dem Strand verbunden

An windigen Tagen, die an der Ostsee häufiger vorkommen, können die Gäste sich im Innenraum aufwärmen und gleichzeitig dem Strand nah sein. Um die Atmosphäre an der See bei gutem Wetter voll auszukosten, wurde ein Highlight in den Wintergarten integriert, ebenfalls vom Spezialisten für



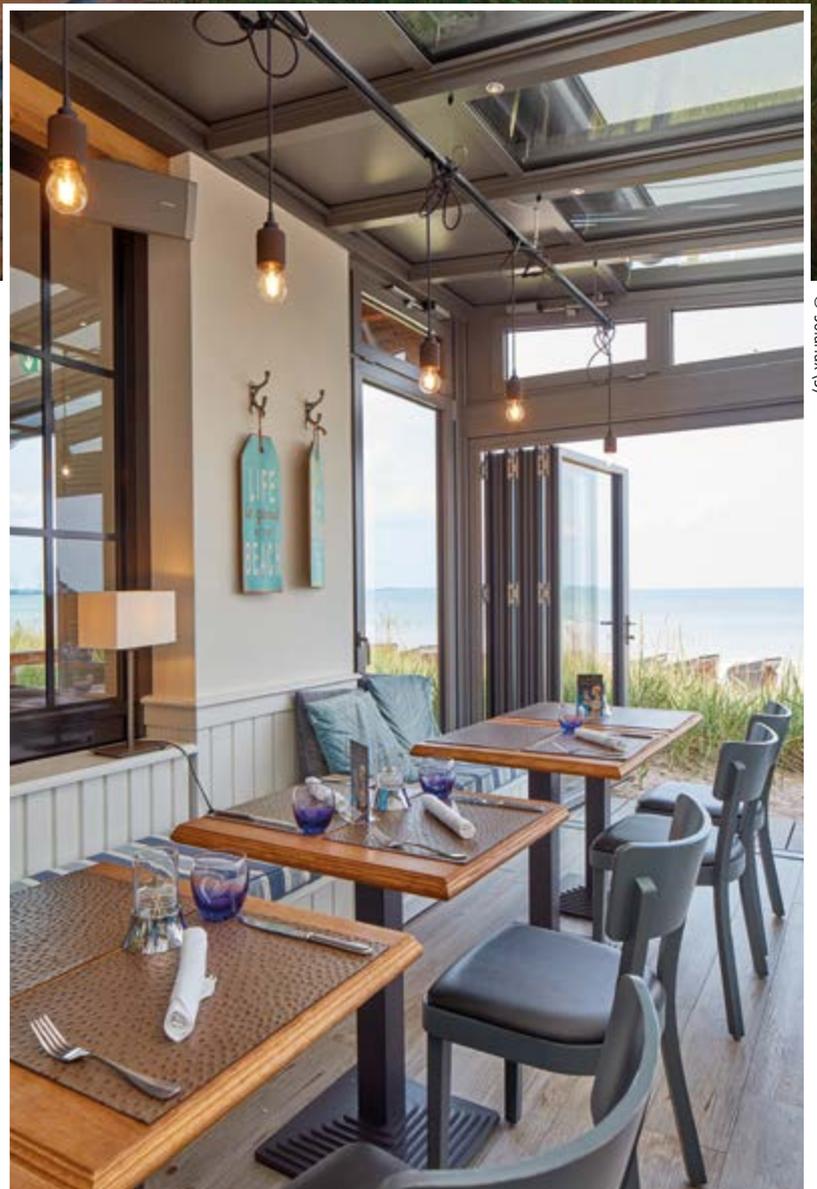
Mit geöffneter Glas-Faltwand haben die Gäste einen uneingeschränkten Panoramablick auf den Strand und die See.

bewegliche Verglasungen und Glasanbauten. Die Glas-Faltwand von Solarlux lässt sich einfach zur Seite aufrollen und gibt so die komplette Fassade des Wintergartens zum Strand frei. Innen und außen verschmelzen miteinander. Eine barrierefreie Bodenschiene sorgt für einen problemlosen Abgang zum Meer und vermeidet eine Stolperfalle.

Für das Gefühl, gleichzeitig drinnen und draußen zu sein, sorgen die Glas-Faltwände bereits im geschlossenen Zustand. Mit schlanken Profilansichten von nur 99 Millimeter im Flügelstoß, ermöglichen sie weite Ausblicke auf den angrenzenden Strand und die Ostsee. In Verbindung mit dem transparenten Wintergartendach SDL Akzent plus lassen sie viel Licht in die Innenräume. Die Helligkeit gelangt, dank des Raumteilers aus Sprossenfenstern, sogar bis in das Hauptgebäude. So wird die Umgebung in die Raumgestaltung einbezogen und mit dem Interieur gelungen widerspiegelt.

www.solarlux.com

Blau Stühle und weiße Bänke bilden mit rustikalen Holztischen ein gelungenes Gesamtbild.



© Solarlux (3)

Technisches Glanzstüek am Tor zur Bundeshauptstadt

Einzigartige Glasfront

Wer aus Richtung Westen über die A115 in Berlin einfährt, kennt die historische Tribüne direkt an der Autobahn. Das markante Gebäude wurde vor 100 Jahren als Zuschauerraum zur Rennstrecke an der ersten Autobahn der Welt errichtet. Nun wird dieses Wahrzeichen Berlins von einem Investor aufwendig saniert und ausgebaut. Für das Highlight des denkmalgeschützten Prestigeprojektes – ganz besondere Glaselemente in einer Kanzel – ist das Unternehmen Luckey aus dem Kreis Paderborn verantwortlich.



V. l.: Projektinitiator Christian Müller, Geschäftsführer Hans-Werner Luckey und Bauleiter Marvin Zumdick in der voll digitalisierten Produktion in Bad Wünnenberg-Haaren.

Die 1921 in Berlin, Bezirk Charlottenburg, eröffnete AVUS-Rennstrecke und ihr Mythos sind ungebrochen. Ihre Geschichte ist weltbekannt und nicht nur die Berliner haben sie ins Herz geschlossen. Dennoch verfällt die 240 Meter breite Tribünenanlage, seit der Rennbetrieb an der bekannten Strecke vor über 20 Jahren eingestellt wurde. „Es war ein Schandfleck“, meint Investor Hamid Djadda. Nun ist er froh, dass durch sein Engagement ein Wahrzeichen Berlins gerettet werden kann.

Das Bauwerk reicht bis weniger als 50 Zentimeter direkt an die Autobahn heran. Verkehrseinflüsse wie extremer Lärm, Sog- und Druckluftkräfte sowie Verkehrsablenkung forderten das Fachwissen von Luckey Metallbau aus Bad Wünnenberg-Haaren heraus. Denn der Investor ist in seiner Vision

„AVUS Mobility Center“ unbeirrbar und will mit einer 400 Quadratmeter großen Glasfront und -Kanzel das Gebäude einzigartig machen. Die Architekten suchten europaweit den richtigen Partner für solare Architektur, der diese Herausforderung erfüllen kann.

Know-how ist gefragt

Die Verantwortlichen holten Hans-Werner Luckey, sein Team und damit die technische Expertise der Ostwestfalen ins Boot. Denn das Unternehmen ist in der Branche für innovative Konzepte und Digitalisierung bekannt. „Der einzigartige Glasaufbau besteht aus vier unterschiedlichen Scheibenebenen, die zu einer Isolierglaseinheit verklebt werden. Eine Scheibe hat eine Schicht aus Flüssigkristallen, die steuerbar sind. Diese Flüssigkristall-

zelle ist das Herz der Isolierglaseinheit, die mit einer so genannten Licrivision Technologie ausgestattet ist. Licrivision ist eine transparente Flüssigkristallmischung, der je nach Bedarf spezifische Farbmoleküle zugesetzt werden. Wird eine geringe Spannung angelegt, ändern die Moleküle in der Zelle ihre Ausrichtung und regulieren so die Licht- und Wärmedurchlässigkeit der Verglasung. Damit können innerhalb einer Sekunde Verdunkelungen und Sonnenschutz bis zu 98 Prozent erreicht werden. Die äußere Scheibe wurde aus einem Verbundsicherheitsglas in geätzter Ausführung verbaut, damit sich die Scheinwerfer der vorbeifahrenden Fahrzeuge nicht spiegeln und andere Fahrzeuge blenden können“, beschreibt Hans-Werner Luckey die entwickelte Lösung. Die innere Scheibe ist mit speziellem Siebdruck versehen, dadurch wird ein zusätzlicher „Gardineneffekt“ erzielt.

Dieser Aufbau der Isolierglaseinheit gewährleistet die Durchsicht von innen nach außen. Zudem wird die Einsicht von außen nach innen so gemindert, dass vorbeifahrende Autos nur geringfügigen Einblick ins Gebäude bekommen. Der Verkehr wird selbst bei Nacht und wechselnden Lichtverhältnissen nicht abgelenkt.

Insgesamt hat die Verglasung eine Stärke von 60 Millimetern und wiegt 100 Kilogramm pro Quadratmeter. Also rund 40 Tonnen Glas, nur für die Kanzel. Aber nur so kann die Konstruktion den extremen Sog- und Druckkräften standhalten und den notwendigen Lärmschutz garantieren. Die Installation der Glaselemente birgt indes gleich mehrere Herausforderungen. Für jede der 90 Scheiben sind 30 Meter Kabelverzug umzusetzen. Die Glaselemente, inklusive der Druck- und Deckschalen, können nur von der Autobahnseite installiert werden, so dass die Autobahn teilgesperrt werden muss. Nicht zuletzt stellt der historische Stahlbau eine Herausforderung dar, denn hier ist der Denkmalschutz zu beachten und die Glasinstallation muss entsprechend angepasst werden.



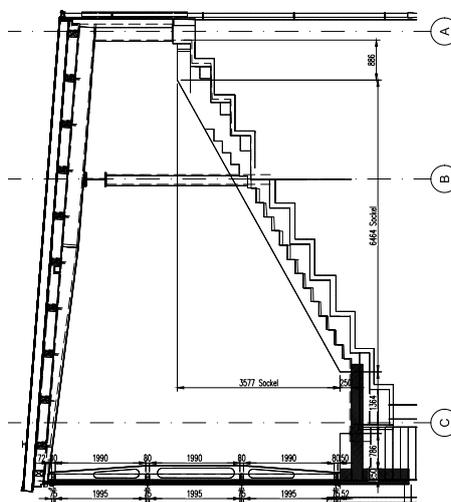
Das Bauwerk reicht bis weniger als 50 Zentimeter direkt an die Autobahn heran.

Absolut einzigartig

„Der Glasaufbau wird eigens für dieses Bauvorhaben hergestellt und in dieser Konstellation wahrscheinlich nie wieder benötigt. Der Aufbau wurde in vielen Gesprächen abgestimmt, mehrfach modifiziert, bemustert und am Ende von Vertretern des Berliner Senats abgenommen“, weist Hans-Werner Luckey auf die Einzigartigkeit des Projektes hin. Zukünftig werden in der Kanzel, in der sich in der Vergangenheit die Rennleitung, VIPs und Presse aufhielten, Events veranstaltet. Während die Besucher den rastlosen Betrieb auf der Autobahn beobachten können, werden die Autofahrer von außen keinen Einblick ins Gebäude haben und so das Gebäude ohne Ablenkung passieren. Und das sind ca. 34 Mio. Fahrzeuge jährlich. Pünktlich zum 100-jährigen AVUS-Jubiläum im September 2021 ist die Fertigstellung und Einweihung geplant. Bis dahin werden 50 Mitarbeiter und Partner des Bad Wünnenberg-Haarener Unternehmens an der Umsetzung beteiligt sein. Unter Corona-Bedingungen nicht immer einfach, denn so fanden beispielsweise alle Strategietermine

online statt. Hier bewährt sich der hohe Digitalisierungsgrad und die moderne Ausrichtung von Luckey sowohl im Backoffice als auch in der Produktion.

www.luckey-online.de



Die Konstruktion muss extremen Sog- und Druckkräften standhalten und den notwendigen Lärmschutz garantieren.

DRAUSSEN IST DAS NEUE DRINNEN



Formschön + flexibel – perfekt für Terrassen, Glashäuser und Pool-Decks: mit dem neuen HEATSCOPE® STAND kommt die Wohlfühl-Wärme dorthin, wo sie gebraucht wird.

Das **Stand-System** wurde extra für den PURE Design-Heizstrahler entwickelt und ist **orts-unabhängig einsetzbar**.

Einfach aufstellen, einstecken und genießen! So werden Terrassen und (Kalt-) Wintergärten zu den Lieblingsplätzen Ihrer Kunden – selbst dann, wenn's kühler wird.



HEATSCOPE®



MOONICH GmbH

Kramergasse 32 · 82054 Sauerlach / München
T: +49 8104 647090 · wohlfuehlen@moonich.de



Der kubische, minimalistisch anmutende Bau ist zwar zweigeschossig angelegt. Doch das Leben spielt sich fast völlig auf der oberen Etage ab.

Das Eigenheim als Sprungbrett in die Natur

Einfach nur Freiraum

Wohnen, ohne sich von Wänden eingekesselt zu fühlen. Leben in einem freien Umfeld, in dem fast alle Bereiche ineinander übergehen und eine Fläche bilden. Der Natur jederzeit so nah sein wie möglich. All das umzusetzen ist in einem Neubau gelungen, der gleichermaßen markant wie durchdacht ist und Konventionen bewusst hinter sich lässt. Zurück bleibt ein unvergleichliches Wohnerlebnis.

Ein Dach über dem Kopf haben – und trotzdem draußen leben. Ein Widerspruch? Nein. Vielmehr ein eigenwilliges Konzept, das ein Neubau im nordrhein-westfälischen Lippe in jeder Hinsicht ausstrahlt. Gebaut an einem Hang, erstreckt er sich über zwei Etagen. Allerdings kommt dem unteren, deutlich kleineren Stockwerk dabei nur eine bescheidene Rolle zu. Denn das Leben spielt sich auf der oberen Ebene des kubischen, futuristisch anmutenden Eigenheims ab. Hier lebt Dominic McCarthy mit seiner Partnerin

und dem Hund – auf einem Raum. So können sie ihren kompromisslosen Wunsch nach Freiheit im Wohnen verwirklichen: „Ein klassisches Haus mit vielen Zimmern haben wir sehr geschätzt, als unsere Kinder noch bei uns lebten. Doch jetzt ist Freiraum angesagt.“ So kompakt es von außen erscheint, so luftig und offen ist das neue Haus von innen. Wer vom Erdgeschoss die Treppe nach oben steigt, steht inmitten des Wohnraums, der sich quasi über die gesamte Fläche der Etage erstreckt: Küche und Essbereich, Wohnzimmer, und –

einmal um die Ecke, neben der Treppe – der Arbeits- und Schlafbereich. Türen haben auf dieser Ebene Seltenheitswert.

Gläserne Front für traumhaften Ausblick

Auch die grifflosen Schränke halten sich vornehm zurück: An drei Seiten bedecken sie jeweils auf voller Breite die Wand und werden dadurch gewissermaßen unsichtbar. All das unterstreicht die Offenheit und das mini-

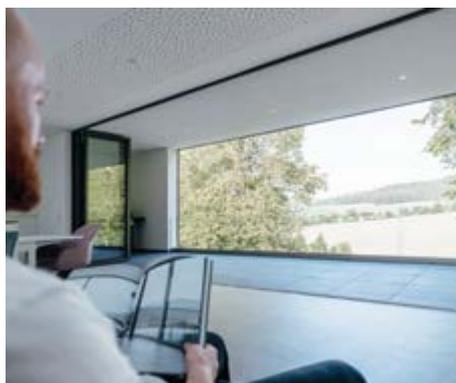
malistische Ambiente des Hauses. So wenig wie m3glich soll von der Aussicht ablenken oder den offenen, freien Charakter st3ren.

„Wir hatten das Gl3ck, dieses traumhafte Grundst3ck in Hanglage mit dem wunderbaren Ausblick ins Tal zu bekommen“, erz3hlt der Bauherr. „Und es war mir sehr wichtig, diese Aussicht so weit wie m3glich in den Bau zu integrieren.“ Das Sofa steht daher mit Blickrichtung zur rund acht Meter breiten gl3sernen Front. Sie besteht aus zwei Glas-Faltw3nden – einmal mit drei, einmal mit f3nf Elementen, die jeweils miteinander verbunden sind. Schnell ist die Front nach links und rechts aufgeklappt. Dann wandert das Sofa dank der Rollen, auf denen es steht, gelegentlich auf den gro3z3gigen Balkon mit der gl3sernen Br3stung und dem umwerfenden Blick aufs Tal und den dahinter liegenden Wald.

Komplette 3ffnung ohne St3tzpfeiler

Ein Schiebefenster w3re eine Alternative gewesen, kam jedoch nicht infrage: Zu viel Glas w3re im Raum verblieben, denn ein solches Fenster h3tte nur bis zu einem bestimmten Punkt zur Seite geschoben werden k3nnen – das war den beiden nicht genug: „Wir wollten eine m3glichst volle 3ffnung nach drau3en.“ Die Glas-Faltw3nden des nieders3chsischen Herstellers Solarlux haben das erm3glicht. Dominic McCarthy war von Anfang an so 3berzeugt von diesem Konzept, dass er sie auch im Schlafbereich hat einsetzen lassen.

In diesem Teil des Raumes verlaufen die beiden Glas-Faltw3nden gro3z3gig an zwei Seiten entlang und bilden so einen rechten Winkel. Wichtig war dem Paar, dass kein Eckpfosten das Gef3hl von Freiheit st3rt, das sofort entsteht, wenn die gl3serne Fassade an den Seiten weggeklappt wird. Dies umzusetzen war schon allein von der Statik her eine knifflige Aufgabe f3r den Hersteller. Doch hat es sich gelohnt: Der Hausherr schiebt die beiden gl3sernen W3nde zur Seite, tritt 3ber die schwellenlose Laufschiene hinweg auf die



Die Hanglage des Eigenheims erm3glicht einen einmaligen Ausblick ins Tal und den dahinter liegenden Wald. Auch hier sind zwei Glas-Faltw3nden zum Einsatz gekommen.



Die beiden Glas-Faltw3nden im Schlafbereich kommen ohne Eckpfosten aus.



Tags3ber verschwindet das Bett in der Wand – der Bereich wird zum Arbeitsplatz im Freien.

Terrasse – und steht dann wirklich unvermittelt in der Natur. Kein Garten mit gepflegten Blumenbeeten und pl3tschernden Zierbrunnen, eingerahmt von einer hohen Hecke, sondern ringsum wilde B3sche und B3ume, die so wachsen, wie sie es wollen. Eine schmale S3ule st3tzt weiter hinten am Rand das ausladende Flachdach – das ist alles.

Unmittelbare Natur

„Es gibt Menschen, die nur mit heruntergelassenen Rolll3den schlafen k3nnen, weil sie sich dann sicher und geborgen f3hlen wie in einer H3hle. Das ist bei uns nicht so. Wir schlafen gern drau3en“, erz3hlt Dominic McCarthy. Und das ist w3rtlich zu verstehen: Wenn das Doppelbett aus dem Wandschrank gezogen wird und die Glas-Faltwand ge3ff-

net ist, liegen die beiden quasi im Freien. Die Tiere des Waldes schrecken sie nicht, im Gegenteil: Morgens laufen hin und wieder Rehe oder Wildschweine am Waldrand entlang, und „ab und an verirren sich ein paar Gl3hw3rmchen ins Haus“, erz3hlt das Paar. „Wenn es morgens raschelt und wir dadurch wach werden, ist das eher witzig.“

Im Winter und in der 3bergangszeit, wenn es drau3en kalt ist, sind die gl3sernen Fronten binnen einer Minute geschlossen und halten dank guter D3mm-Eigenschaften und hoher Dichtigkeit die W3rme im Raum und jedes noch so st3rmische Unwetter drau3en. Und im Sommer? „Da ist sowieso immer alles offen – so, wie wir es m3gen. Es gibt nichts Sch3neres, als im Bett liegend die Sterne zu beobachten“, so der Bauherr.

➔ www.solarlux.com

Optimal geschützte Freiräume

Mit Terrassenglasdächern oder Winter- und Sommergärten lassen sich zusätzliche Räume im Freien schaffen. Der richtige Sonnenschutz darf jedoch nicht fehlen, damit die Lösungen nicht nur vor Wind und Wetter, sondern auch vor zu hohen Temperaturen schützen. Nova Hüppe aus Oldenburg bietet als Markisenspezialist hierzu effektive Beschattungssysteme für jede Anforderung.



Die Wintergartenmarkisen der Trend-Familie ermöglichen effektiven Hitze- und Sonnenschutz.

Die Wintergartenmarkisen der Trend-Familie von Nova Hüppe ermöglichen effektiven Hitze- und Sonnenschutz. So sind angenehme Temperaturen unter Überdachungen garantiert – auch in den Sommermonaten. Die Baureihen Trend und Trend SZ passen sich nahezu jeder Bausituation an und sind sowohl für große Flächen als auch für Sonderformen erhältlich. In dem Markisengangebot für Terrassenglasdächer sowie Winter- und Sommergärten von Nova Hüppe findet sich somit für jede Anwendung die perfekte Lösung – bei gleichzeitig maximaler Gestaltungsfreiheit.

Lösungen für die Auf- und Unterdach-Montage

Die Trend 350 von Nova Hüppe ist eine Aufdachmarkise und sticht vor allem durch ihre Kastenform ins Auge. Ihre Führungsschiene und das nahezu bündig mit dem Ende der Laufschiene abschließende Ausfallprofil sorgen gemeinsam für eine insgesamt rundum harmonische Design-Linie. Wie alle anderen Markisen aus der Trend-Familie

auch, verfügt die Trend 350 über ein patentiertes Gegenzugsystem mit einer Federspannung, die sich jeder Tuchgröße optimal anpasst.

Die Trend 250 zur Unterdach-Montage überzeugt durch ihr modernes Design, welches sich problemlos in das Umfeld einfügt. Die bewährte Technik des Markisenspezialisten aus Norddeutschland sorgt für Stabilität und Langlebigkeit: So kommt bei der Trend 250 das Torsionsfederprinzip zum Einsatz und sorgt für einen optimalen Tuchsitz.

Sowohl mit der Aufdachmarkise Trend 350 als auch mit der Unterdachmarkise Trend 250 lassen sich bei Bedarf sehr große Flächen zuverlässig beschatten: Sie sind mit bis zu 6 x 5 Metern als Einzelanlage lieferbar, bei einer gekuppelten Lösung lassen sich auch Breiten von bis zu 10 Metern realisieren. Die Kasten- und Schienenprofile der Auf- und Unterdachmarkisen bestehen aus stranggepresstem Aluminium, Windstärken bis 5 Beaufort werden problemlos standgehalten. Um Lichtspalte zu vermeiden, sind sowohl die Trend 350 als auch für die Trend 250 von Nova Hüppe ebenfalls mit Seitensaumführung (SZ) erhältlich.

Rundum-Schutz

Bei den Unterglasmarkisen Trend 200, Trend 250 sowie Trend 250 (SZ) kann optional ein zusätzliches Volantrollo von bis zu 200 Zentimetern Auszugslänge vor tief stehender Sonne schützen. Eine leichte Bedienung und stufenlose Einstellung der Behanghöhe ist jederzeit mit Hilfe einer abnehmbaren Kurbel möglich.

Vor zu starker Sonneneinstrahlung von den Seiten, aber gleichzeitig auch für mehr Privatsphäre, sorgen bei Bedarf die Solarroll SZ Fenstermarkisen von Nova Hüppe. Sie ergänzen unter anderem optimal die Aufdachmarkise Trend 350 und die Unterdachmarkise Trend 250, um für noch mehr geschützten Raum im Freien zu sorgen. Die Solarroll SZ Fenstermarkisen schirmen die direkte Sonneneinstrahlung und damit einhergehende Wärme bereits vor dem Fenster ab und vermeiden zudem unangenehme Blendungen. Je nach Stoffauswahl ist die Sicht nach außen auch im heruntergefahrenen Zustand weiterhin möglich.

Die Seitensaumführung der Tuchbehänge ist ein besonderer Pluspunkt der Solarroll SZ, der Behang wird nach dem Reißverschluss-Prinzip rechts und links über die gesamte Höhe geführt. Das Tuch wird so durchgehend auf Spannung gehalten, zudem verhindert diese Technik seitliche Lichtspalte und sorgt gleichzeitig für eine hohe Windbeständigkeit.

Die perfekte Ergänzung

Nova Hüppe bietet mit seiner Trend-Familie ein insgesamt gelungenes Paket, um Wohlfühlplätze im Freien zu gestalten. Sie garantieren effektiven Schutz vor zu hohen Temperaturen und ergänzen Terrassenglasdächer, Winter- und Sommergärten perfekt – individuell abgestimmt auf die jeweilige Anforderung. Für ein Höchstmaß an Komfort sind diese Markisen-Lösungen von Nova Hüppe Smart Home Ready. Das heißt, dass sie sich problemlos in die Smart Home-Systeme Tahoma und Connexoon von Somfy einbinden lassen, was völlig unkompliziert eine rundum komfortable Bedienung der Schattenspende ermöglicht.

➔ www.novahueppe.de

Loggien, Balkone und Dachterrassen sanieren

An einem Haus oder einer Eigentumswohnung fällt mit der Zeit immer irgendeine Maßnahme an. „Das gilt auch für die Außenbereiche von Bestandsbauten, denn Witterung und Zeit hinterlassen ihre Zeichen auf Dach, Wand und Fenstern“, weiß Dennis Schneider, Geschäftsführer der Sunflex Aluminiumsysteme GmbH. „Allerdings bieten diese Phasen der Bestandserneuerung auch eine gute Möglichkeit zur Verschönerung und Ergänzung von Komponenten.“

Der Balkon

Bereiche, die bei einer Bestandsanierung enorm aufgewertet werden können, sind Balkone oder Dachterrassen. „Diese Flächen werden, vor allem wenn es einen Garten gibt, oft eher stiefmütterlich behandelt und als Außenabstellkammer oder gar als Müllzwischenlager genutzt. Dabei bieten sie so vielseitige Optionen, um eine sonendurchflutete Wohlfühloase zu schaffen“, erklärt Dennis Schneider. Wer also seinen Bestandsbau saniert und einen Balkon, eine Dachterrasse oder eine Loggia zur Verfügung hat, sollte einmal sein Augenmerk darauf legen. Ein großer Punkt, weshalb Balkone oft wenig genutzt werden, ist die Tatsache, dass sie keine richtigen Räume sind und bei Regen, niedrigen Temperaturen oder Wind nicht

zum Aufenthalt einladen. Es ist zu nass, zu kalt und zu zugig.

Ein Raum für jedes Wetter

Wer den Balkon oder die Dachterrasse auch bei Regen, Wind oder ganzjährig nutzbar machen möchte, für den eignen sich bewegliche Schutzwände aus Glas. Egal ob Log-

stehende Varianten wie das SF 30 von Sunflex ermöglichen einen sehr transparenten Schutz vor Nässe und Wind und mildern die kalten Temperaturen im Winter ab. „Als stehende Variante kann unser Schiebe-Dreh-System SF 30 bei Bestandsbauten sogar dort eingesetzt werden, wo herkömmliche Systeme aufgrund der Balkonstatik eigentlich nicht realisierbar wären“, verdeutlicht Dennis Schneider. Dabei

lassen sich alle Systeme genau an die Brüstungshöhe anpassen. „Selbst kleine Höhertoleranzen regulieren wir dank des Höhenausgleichsprofils.“ Da sich die Elemente bei den Schiebe-Dreh-Systemen einzeln und übereck leichtgängig bewegen lassen, sind Teilöffnungen möglich, um beispielsweise nur die Windseite abzuschirmen oder nur ein Element für Frischluft zu öffnen. Im komplett geöffneten Zustand wiederum gibt es bei diesem System keine Eckpfeiler, die die freie Sicht stören. Der Aluminiumrahmen ist farblich frei wählbar. So können Nutzer unauffällige Töne wie Edelstahl, Anthrazit oder Weiß wählen oder mit Rot, Blau oder abgestimmten Sonderlackierungen farbliche Akzente und Highlights setzen. Zusammen mit einer passenden Begrünung und gemütlichen Möbeln wandelt sich die Außenabstellkammer so zur wettergeschützten Wohlfühloase.



Auch kleine Balkone lassen sich in gut geschützte Außenbereiche verwandeln.

gia oder auskragender Balkon, hängende Schiebe- und Schiebe-Dreh-Wände aus Ganzglas wie das SF 20 oder das SF 25 und

delt sich die Außenabstellkammer so zur wettergeschützten Wohlfühloase.

➔ www.sunflex.de

WS1000 CONNECT Die Zentrale für Smart Home und Wintergarten

KOMFORTABLE BEDIENUNG der Haustechnik über Touch-Display und App.
INTERNETFÄHIG für Webseiten-Anzeige & Streaming. Integrierte Lautsprecher.
FERNKONFIGURATION nach Freigabe durch den Nutzer möglich.
ENERGIEOPTIMIERTE STEUERUNG von Raumklima, Sonnenschutz, Licht...



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



Einfach aufstellen, anschließen, Wärme genießen

Flexibel einsetzbar – freistehend – formschön: das ist der „Stand“, die neue Standlösung für die Design-Heizstrahler Pure von Heatscope. Aufstellen, wo die Wärme benötigt wird, mit einer Stromquelle verbinden (220 V) und sofort die angenehme Wärme auf der Terrasse, im Glashaus oder Wintergarten genießen. Und das bei jedem Wetter (IP65).

Wie können frei liegende Terrassen ohne Überdachung oder ohne angrenzende Wände schnell und flexibel in den Genuss von angenehmer Wärme kommen? Und das in einer klar gestalteten Form? Mit diesen Fragen haben sich die Entwickler von Heatscope intensiv beschäftigt. Herausgekommen ist eine stylische Heiz-Lösung, die auf kleinster Standfläche größtmögliche Wärme-Leistung bietet: der „Stand“.

Ortsunabhängig + flexibel

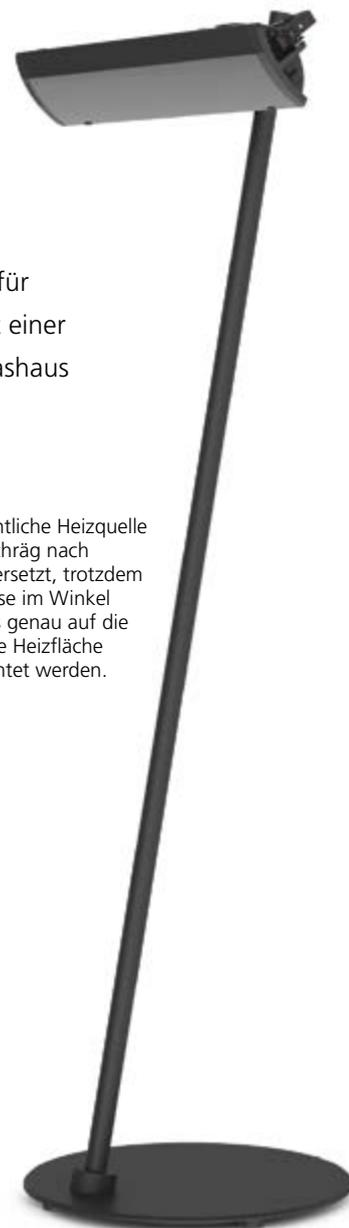
Eigentlich benötigen die Pure Design-Heizstrahler – wie alle Infrarot-Strahler – eine Wand oder Decke, eine Pergola oder einen Glashaus-Rahmen, an dem sie montiert werden können. Im Freien, auf Terrassen, unter Glasdächern oder in der Außengastronomie

ist dies installationsseitig leider nicht immer möglich. Für diese Fälle wurde der Heatscope Stand entwickelt.

Für Terrassen, Glashäuser + Gastro-Außenflächen

Der „Stand“ ist so gestaltet, dass die eigentliche Heizquelle schräg nach hinten versetzt wurde. Trotzdem kann diese im Winkel stufenlos genau auf die benötigte Heizfläche ausgerichtet werden. Diese Form ist einzigartig und wurde von Designer Björn Blisse eigens für den Pure entworfen. Der Stahl-Standteller ist 60 Zentimeter breit, insgesamt ist die Lösung 40 Kilogramm schwer und komplett wetterfest (IP65) – ohne zusätzlichen Wetterschutz. So steht er immer sicher und kann bequem von zwei Personen an

Die eigentliche Heizquelle wurde schräg nach hinten versetzt, trotzdem kann diese im Winkel stufenlos genau auf die benötigte Heizfläche ausgerichtet werden.



© Heatscope (2)



jedem gewünschten Ort platziert werden – ohne weiteren Installationsaufwand oder Montagearbeiten – eine eigene 220 V Zuleitung vorausgesetzt.

Funktion trifft Design

Als perfekte Ergänzung zum Pure Design-Heizstrahler macht der „Stand“ diesen noch flexibler in der Anwendung. Selbstverständlich ist der Pure auch in Kombination mit dem „Stand“ zweistufig am Gerät schaltbar. Innerhalb von max. 20–30 Sekunden erreicht der Infrarotstrahler seine volle Wärme-Leistung, ohne Peaks, ohne Leistungsspitzen, fast ohne Rotlichtanteil. Und das überall, wo man gerade dringend zusätzliche Wärme braucht. Jeder, der eine angenehme, flexible Wärmequelle auf seiner Terrasse, im Gastro-Außenbereich oder im Glashaus benötigt, ist mit der Wahl eines Heatscope „Stand“ in Verbindung mit dem Design-Heizstrahler Pure bestens beraten.

Die stylische Heiz-Lösung bietet auf kleinster Standfläche größtmögliche Wärme-Leistung.

➔ www.heatscope.com/stand

Perfekte Passform

Der Einbau besonders breiter Glasfassaden bringt viele Herausforderungen mit sich. Um sein Produkt optimal an den Baukörper anzupassen, hat Solarlux für die Glas-Faltwand ein neues Profil zum Justieren entwickelt.

© Tom Philipp/Solarlux

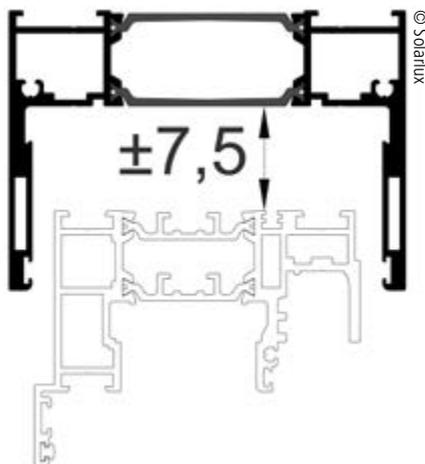


Glas-Faltwände ermöglichen im Schulhaus für Kunst und Musik in Lörrach eine variable und großzügige Öffnung der Fassade ohne Stützen über fast 16 Meter.

Großzügige Öffnungen für den Außenereffekt im Innenraum: Dafür ist die Glas-Faltwand von Solarlux bekannt. Die verbundenen Glaselemente lassen sich einfach zur Seite aufschieben und als platzsparendes Paket zusammenfallen. Dank der ausgefeilten Technik lässt sich so etwa die komplette Fassade eines Wohnraums oder Schwimmbades öffnen.

Unbegrenzte Öffnungen

Je nach Bausituation können beliebig viele Glaselemente aneinander gereiht werden. Dabei kann jedes einzelne bis zu 3,5 Meter hoch und über einen Meter breit sein. So



© Solarlux

Das thermisch getrennte Höhenausgleichsprofil ermöglicht es Baulösungen bis 7,5 Millimeter nach oben und unten im eingebauten Zustand auszugleichen.

entsteht eine unbegrenzt lange Glasfassade, die für zahlreiche Einsatzgebiete geeignet ist wie etwa als klassisches Außenelement im privaten Wohnraum, als multifunktionaler Geschäftseingang oder als Lärm- und Wetzerschutts im Einsatz als Balkon- oder Fassadenverglasung. Bei der Größe der Fassadenöffnung werden keine Grenzen gesetzt. Mit diesem Anspruch stellt sich Solarlux den Herausforderungen der Planung und Produktion breiter Glasfassaden.

Ausgefeilte Technik

Neben der Entwicklung und Herstellung der maßgefertigten Produkte verlangt auch die Montage äußerste Präzision. Denn je nach Rahmenbreite und Beschaffung des Baukörpers ist dieser beim Einsetzen der Glas-Faltwand frei überspannt, so dass eine nachträgliche Justiermöglichkeit obligatorisch ist. Damit der Höhenausgleich mit geringem Aufwand verbunden ist, hat Solarlux für seine Aluminium-Glas-Faltwände Highline und Ecoline ein neues Höhenausgleichsprofil entwickelt. Das Höhenausgleichsprofil, das in U-Form den oberen Rahmen umfasst, ist mit einer Justierschraube zur Befestigung am Baukörper versehen. Diese ermöglicht jederzeit das Anpassen an die veränderte Gebäudelücke. So muss der Rahmen, um eine Gebäudesenkung aufzufangen, nicht abgeschraubt, angepasst und neu unterfüttert werden. Das erspart viel Zeit und Aufwand bei der Montage.

➔ www.solarlux.com

Das Glasdach mit Zip-Markise

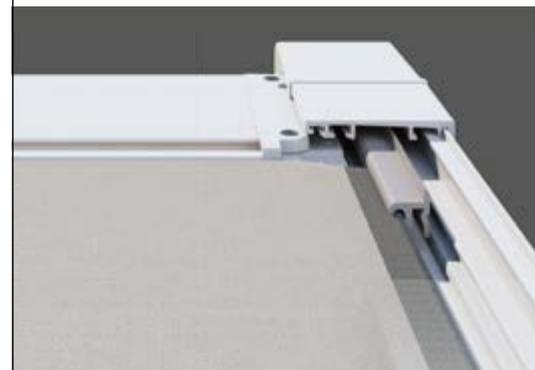


Lewens
MARKISEN



Murano Integrale Z – von Lewens:

- Glasdach mit integrierter Zip-Markise: straffer Tuchsitz durch **Zip-Tuchführung** und **patentierter Ausgleichsfedertechnik**
- zentimetergenau bis (B) 700 x (T) 500 cm
- Glasschiebewände und Festverglasung sowie diverse optionale Extras
- einfache Montage: Bausatz nach Maß



Besuchen Sie unsere Webseite
www.lewens-markisen.de



Außenrollläden aus Aluminium sorgen dafür, dass die Hitze im Hochsommer draußen bleibt.

Schutzschild gegen die Sommerhitze

Energieberater sind sich sicher: Das Kühlen von Wohnräumen wird in den nächsten Jahren mindestens ebenso zum Kostenpunkt wie das Heizen im Winter – vor allem, wenn dazu Klimaanlage nötig sind. Doch soweit muss es nicht kommen. „Es gibt eine ganze Reihe baulicher Möglichkeiten, die diese Geräte entlasten oder sogar überflüssig werden lassen“, sagt Steffen Schanz, kaufmännischer Leiter des gleichnamigen Rollladen-Herstellers in Simmersfeld.

Neben einer guten Gebäudedämmung sind es vor allem Außenrollläden, die dafür sorgen, dass die Hitze im Hochsommer draußen bleibt. In dieser Hinsicht erweist sich Aluminium als besonders effektiv: Denn das Material kann die Sonnenstrahlen zu 92 Prozent reflektieren, bevor sie überhaupt auf das Glas treffen. Schädliches UV-Licht wird gleich mit ausgesperrt.

Das Rosenheimer Prüfzentrum für Bauelemente machte die Probe aufs Exempel: Bei dem Test wurde die Klimasituation in einem Wintergarten nachgestellt. Wird er einen Tag lang von der prallen Sonne beschienen, entsteht im Inneren eine brütende Hitze von 38 Grad und mehr. Bei geschlossenen Alurollläden hielt sich die Temperatur konstant auf einem Level von 22 Grad. Ähnliche Effekte sind auch zu erwarten, wenn Fenster und Balkontüren entsprechend geschützt sind. Rollläden bewahren die Wohnung vor einem

Wärmestau und tragen so zu einem angenehmen Raumklima bei.

Trotzdem müssen Bewohner bei geschlossenen Rollläden nicht völlig im Dunkeln ausharren. Dafür sorgen Lichtschienen, für die einzelne Lamellen mit Löchern von zwei Millimetern Durchmesser perforiert wer-

den. So fallen die Sonnenstrahlen wohl dosiert ein. Das tut dem Auge gut – und den Pflanzen auch. Wenn jede dritte Lamelle über ein Lichtprofil verfügt, erhöht sich die Temperatur laut dem Rosenheimer Prüfzentrum lediglich um 0,5 Grad.

➔ www.rollladen.de



Bei Dachwohnungen ist ein guter Sonnenschutz besonders wichtig. Hochwertige Rollläden bewahren die Wohnung vor einem Wärmestau.



Vor allem große Fensterflächen benötigen einen wirksamen Sonnenschutz.

Elegante Glasschiebetür

Mit GM Toproll Smart bietet Glas Marte ein Schiebetürsystem für den Innenbereich an, das sich durch seine äußerst geringe Bauhöhe auszeichnet. Damit eignet es sich nicht nur für Neubauten, sondern ist auch für Sanierungen und Renovierungen hervorragend geeignet.

Die Laufschiene hat eine Profilhöhe von nur 40 Millimeter und bietet infolgedessen einen entscheidenden Vorteil: Auch bei niedrigen Durchgangshöhen oder sehr dünnen Deckenkonstruktionen kann das System perfekt integriert werden. Dabei entspricht die Tür höchsten ästhetischen Ansprüchen,

denn sie kommt zudem ohne Rahmen aus und setzt somit den Werkstoff Glas hervorragend in Szene. Um sie öffnen oder schließen zu können, stehen dem Nutzer entweder Edelstahlmuschelgriffe mit einem Durchmesser von 55 Millimeter oder Edelstahl-G-Griffe zur Auswahl. Beide bestehen durch ihre optische Zurückhaltung. Da das Gewicht der Glaselemente von der Decke aufgenommen wird, ist die Tür barrierefrei. GM Toproll Smart ist auf ein Glasgewicht von bis zu 150 Kilogramm ausgerichtet. Infolgedessen lassen sich mit dem 1-bahnigen System besonders große Schiebetüren realisieren – sowohl in ESG als auch in VSG



Zum Öffnen und Schließen stehen entweder Edelstahlmuschelgriffe mit einem Durchmesser von 55 Millimeter oder Edelstahl-G-Griffe zur Auswahl.

© Glas Marte (2)

Sicherer und einfacher Einbau

Bei der Montage vertraut der Hersteller auf Laufschiene – und nicht wie sonst oft üblich auf leicht verschmutzende Wannen- oder Grabenführungen. Dabei garantieren kunststoffummantelte Edelstahlkugellagerrollen einen geräuscharmen Lauf. Die 8 bis 12 Millimeter dicken Gläser der Tür werden durch Bolzen und eine zusätzliche Verklebung der Beschläge gehalten. Eine exakte Glasposition ist somit garantiert, die Gläser verrutschen nicht. Außerdem erfolgt eine zuverlässige lotrechte, zentrische Glaslagerung. Wie bei allen Systemen von Glas Marte ist auch dieses so konstruiert, dass es leicht und schnell



Mithilfe der Schiebetür können Räume ästhetisch ansprechend getrennt und wieder verbunden werden.

eingebaut werden kann. Damit verbindet GM Toproll Smart vielseitige Einsatzmöglichkeiten, ansprechendes Design und einfachste Montage.

➔ www.glasmar.te.at

Zertifizierung für sämtliche Ausführungen

Die komplette Glas-Faltwand-Familie des Herstellers Solarlux verfügt über eine Zertifizierung nach RC2. Damit ist Solarlux derzeit der einzige Anbieter, der für sämtliche Konfigurationen seiner Glas-Faltwände eine hohe Einbruchhemmung nach DIN EN 1627 erfüllt. Die Ausführungen von Glas-Faltwänden mit gerader Elementanzahl – beispielsweise vier, sechs oder acht Glaselementen – sind im Hinblick auf eine gute Einbruchhemmung bautechnisch eine Herausforderung. Bis dato wurden sie daher lediglich mit „erhöhter Sicherheit“ ausgewiesen. Jetzt erfüllen alle vier Glas-Faltwandsysteme – Highline, Ecoline, Woodline und Combiline – auch in paariger Ausführung die Anforderungen an Sicherheitsstandards nach DIN EN 1627, wie das Zertifikat RC2 bestätigt.

Demnach sind Bauvarianten sowohl nach links oder rechts als auch nach links und rechts möglich. Beispielsweise können zwei Glaselemente links oder sechs rechts gebaut werden – eine andere denkbare Konstellation

wären zwei Elemente links und vier rechts. Alle Varianten können zudem innen oder außen öffnend umgesetzt werden.

Mit dieser erweiterten RC2-Zertifizierung bietet der Hersteller Solarlux seinen Fachhandelspartnern ein entscheidendes Ver-

kaufsargument, denn die unzähligen Konfigurationsvarianten der Glas-Faltwandsysteme – ob mit gerade oder ungerader Elementanzahl – können nach RC2 Standards ausgeführt werden.

➔ www.solarlux.com



Auch paarig angelegte Glas-Faltwände verfügen über eine RC2-Zertifizierung.

© Solarlux

Das Ganze in Grün

Nachhaltigkeit und Umweltbewusstsein sind mittlerweile feste Bausteine vieler Unternehmen. Doch es gibt nur wenig Firmen wie Solarlux, die ein umfangreiches Konzept verfolgen und die Aspekte in alle Unternehmensstränge miteinbeziehen.

Solarlux verfolgt stets den Gedanken, die Natur miteinzubeziehen – einerseits mit seinen Produkten, den beweglichen Fenster- und Fassadenlösungen, andererseits mit umweltbewusstem Handeln. Das 2016 eröffnete Firmengebäude in Melle spiegelt dies wider. So wurde der sogenannte Solarlux Campus mit eigenen Fassadensystemen sowie der Nutzung erneuerbarer Energien und Energierückgewinnungssystemen versehen. Auch in der Produktion wird auf ressourcenschonende Prozesse geachtet. Und die weitläufigen Außenanlagen lassen der Natur viel Spielraum.

Von der Natur inspiriert

Gemeinsam mit einem Planungsbüro für Garten- und Landschaftsarchitektur hat Solarlux eine parkähnliche Umgebung mit neuen Lebensräumen für Tiere und Pflanzen geschaffen. Die grundlegende Idee war dabei, dass das Landschaftsbild, das den Firmensitz im niedersächsischen Melle prägt, erhalten bleibt. Trotz einer hohen Gestaltungsqualität wurde die Natur durch entsprechende Ausgleichsmaßnahmen bewahrt. So finden auf 13 Hektar 520 Bäume, 4800 Quadratmeter Strauch- und 4600 Quadratmeter Bodendeckerflächen Platz. Im vergangenen Jahr sowie in diesem Frühjahr wurde insgesamt 25 000 Quadratmeter Grundstück erworben und in eine Bienenweide umfunktioniert.



Mit einer parkähnlichen Umgebung um das Firmengebäude schafft das Unternehmen Lebensräume für Tiere und Pflanzen und bietet seinen Mitarbeitern eine schöne Arbeitsatmosphäre.

gieversorgung bildet die Geothermie. Basis dieser Technik ist ein Erdsondenfeld von 80 Sonden, die 80 Meter ins Erdreich reichen. Damit ist es das größte Geothermiefeld Norddeutschlands. Die so gewonnene Energie von rund 230 Kilowatt dient sowohl zum Heizen im Winter als auch zum Kühlen im Sommer. Mit der Betonkernaktivierung wird sich die Fähigkeit des Betons zunutze gemacht, thermische Energie zu speichern. Das Kühlen erfolgt je nach Gebäude ergänzend oder ausschließlich über intelligente Nachtauskühlung mithilfe von Lüftungslamellen in den Fassaden und den Sheddächern. Um noch mehr Energie und CO₂ einzusparen, wurde 2021 der Bau einer Photovoltaikanlage mit 1,5 Megawatt und damit eine der größten der Region fertiggestellt. 4500 Module

auf 7500 Quadratmetern haben ihren Platz auf dem Dach des Solarlux Firmengebäudes. Alfons Konersmann, Projektleiter im Bereich Neubau bei Solarlux, ordnet diese Zahlen etwas ein: „Wir produzieren jetzt allein mit der Sonnenenergie so viel Strom, wie ihn mehr als 250 Vier-Personen-Haushalte verbrauchen. Sonnenenergie und Blockheizkraftwerk decken rund 70 Prozent des Energiebedarfs ab. Den größten Teil davon können wir für uns selbst nutzen, den Rest speisen wir ins Stromnetz ein. Die Anlage vermeidet damit einen CO₂-Ausstoß von rund 800 Tonnen im Jahr.“

Einen Schritt voraus

So werden immer wieder neue Maßnahmen gesucht, die die Umweltleistung fortlaufend verbessern. Denn als DIN EN ISO 14001 zertifiziertes Unternehmen ist das Thema Nachhaltigkeit bei Solarlux ein laufender Prozess. Das gilt sowohl für das Firmengebäude und die Umgebung, als auch für die Produktion. So verwendet Solarlux in der hauseigenen Holz-Produktion FSC und PEFC zertifizierte Hölzer. In der Aluminiumproduktion setzt das Unternehmen auf Energieerzeugung durch Wasserkraft bei Hydro (Aluminiumprofile) und ist Mitglied des A.U.F. Mit zahlreichen Angeboten versucht Solarlux auch seine Mitarbeiter in ihrem Nachhaltigkeitsgedanken zu unterstützen. So wurden beispielsweise Parkplätze für private E-/Hybridfahrzeuge und E-Bike-Ports geschaffen.

➔ www.solarlux.com

Wachstum des Außendienstes

Torsten Betker (42) ist seit Juni neuer Außendienstmitarbeiter bei TS-Aluminium. Mit ihm gewinnt das Unternehmen einen gelernten Glasermeister mit rund 20 Jahren Erfahrung im Handwerk, zuletzt als Betriebsleiter. Seine Kenntnisse setzt er ab sofort in der Kundenberatung ein. Dazu zählt auch die Einweisung in die Montage von Profilsystemen.

Mit Torsten Betker verstärkt TS-Aluminium sein Team im Außendienst und reagiert damit auf die starke Nachfrage an Outdoor Living-Konzepten wie Sommer- und Wintergärten. Durch die erfolgreiche Entwicklung des Standortes Bayern sind nun insgesamt elf Fachberater für TS-Aluminium im Einsatz. ➔ www.ts-alu.de

Mit Torsten Betker als neuen Außendienstmitarbeiter baut das Unternehmen den Vertrieb aus.



© TS-Aluminium



Die Photovoltaikanlage mit 4500 Modulen auf 7500 Quadratmetern vermeidet einen CO₂-Ausstoß von rund 800 Tonnen im Jahr.

Die Natur im Blick

Die Gebäude- und Energietechnik ist Kern des Konzeptes eines nachhaltigen Solarlux Campus. Ein wichtiger Eckpfeiler der Ener-

Volles Vertrauen in Outdoor Living Produkte

Warema hat für seine Outdoor Living Produkte eine kostenfreie „5 Jahre Herstellergarantie“ eingeführt. Davon profitieren nicht nur die Endkunden, sondern auch der Fachhandel. Denn dieser Vertrauensbeweis ist zugleich ein überzeugendes Verkaufsargument.

Die innovativen Sonnenschutzlösungen von Warema zeichnen sich durch eine hohe Qualität aus, die jahrelange Funktionalität, Zuverlässigkeit und Freude am Produkt garantiert. Das Unternehmen, das seine gefragten Outdoor Living Produkte in Deutschland entwickelt und produziert, hat daher jetzt für diese eine kostenfreie „5 Jahre Herstellergarantie“ eingeführt. Sie umfasst im Garantiefall auch nach Ablauf der gesetzlichen Gewährleistungsfrist von zwei Jahren die Reparaturleistung am gesamten Produkt – inklusive Motor und mit dem Produkt erworbenes Zubehör und Steuerungskomponenten. Das bedeutet für den Endkunden eine schnelle Behebung des Schadens und keine ungeplanten Zusatzkosten.

Starkes Verkaufsargument

Damit stellt Warema nicht nur seinen hohen Qualitätsanspruch unter Beweis, sondern unterstützt auch seine Fachpartner im Tagesgeschäft. Das Unternehmen schließt die Risikolücke der Händler in den Jahren drei bis fünf, da Warema im Garantiefall die Kosten trägt. Mit der „5 Jahre Herstellergarantie“ erhalten die Fachpartner zudem ein starkes Verkaufsargument, denn sie schafft bei den



Das Unternehmen hat für seine Outdoor Living Produkte eine kostenfreie „5 Jahre Herstellergarantie“ eingeführt.

Endkunden Vertrauen in den Qualitätsanspruch von Warema. Die schnelle und kostenfreie Abwicklung im Garantiefall zeigt zudem die Professionalität des Händlers und minimiert für ihn den bürokratischen Aufwand. Auf diese Weise können Fachhändler ihre Endkunden über Jahre zufriedustellen und so an sich binden.

Die „5 Jahre Herstellergarantie“ umfasst alle Outdoor Living Produkte (Terrea Terrassen-Markisen, Climara Wintergarten-Markisen,

Perea Pergola-Markisen, Horizontal-Markisen, Seiten-Markisen, Lamaxa Dachsysteme und Sonea Sonnensegel) ab Bestelldatum 1. März 2021. Sie gilt für Endkunden mit Wohnsitz in Deutschland oder Österreich bei privater Nutzung der Warema Produkte. Erforderlich für den erweiterten Garantieanspruch ist nur die kostenfreie Online-Registrierung durch den Endkunden innerhalb von sechs Monaten nach dem Kauf.

➔ www.warema.de/garantie

Vertriebsleitung übernommen

Seit dem 1. April hat Schüt-Duis einen neuen Vertriebsleiter: René Precker, gelernter Tischlermeister, Master-Coach und Business Trainer, bringt 29 Jahre Berufserfahrung und wertvolles Know-how aus der Fensterbau-Branche mit.

René Precker ist in einer Familie von Einzelhändlern aufgewachsen. Neben seiner Ausbildung zum Tischlermeister, bildete sich Precker zum Master-Coach und Business Trainer aus. Über Stationen als Key-Account-Manager der Zulieferindustrie für das Handwerk und Geschäftsführer mehrerer Handwerksbetriebe zog es ihn als Vertriebsleiter in die Fensterbau-Branche und jetzt zu Schüt-Duis Fenster & Türentechnik. Er folgt auf Hermann Frerichs, der vergangenes Jahr überraschend verstarb. „Der Vertrieb hört und spricht für ein Unternehmen und ist somit am Puls und Herzen

des Kunden. Meine Aufgabe im Unternehmen definiere ich daher als Begleiter, der die Rahmenbedingungen für eine wertschätzende Zusammenarbeit, die auf die Kundenbedürfnisse ausgerichtet ist, ermöglicht“, so René Precker.

In seiner neuen Position als Vertriebsleiter will René Precker die Zukunft von Schüt-Duis, als einem traditionell gewachsenen Familienunternehmen, erfolgreich mitgestalten. „Schüt-Duis hat es über rund 180 Jahre verstanden, sich gekonnt auf seine Kunden einzustellen. Und weil ein Unternehmen nur dann dauerhaft existieren kann, wenn es die Kundenbedürfnisse präzise bedient, kommt dem Vertrieb eine zentrale Rolle im Unternehmen zu“, ist der 45-Jährige überzeugt.

➔ www.schuet-duis.de



René Precker: „Der Vertrieb hört und spricht für ein Unternehmen und ist somit am Puls und Herzen des Kunden.“

Strategische Partnerschaft

Der Glas-Spezialist AGC Glass Europe und Schüco bündeln ihr Know-how mit dem Ziel, technische Expertise und Synergien in der Forschung und Entwicklung von zukunftsweisenden Aluminiumlösungen mit Vakuum-Isolierglas für die Gebäudehülle aktiv voranzutreiben.

Stetig steigende Anforderungen an energieeffiziente Gebäude erfordern innovative und intelligente Lösungen in Bezug auf Technologie, Design und Nachhaltigkeit. Für Handwerksbetriebe ist zudem eine einfache und sichere Fertigung sowie Montage von großer Bedeutung. Dr. Karl Stefan Dewald, Leiter Business Unit Fassade bei Schüco zur strategischen Partnerschaft: „Mit AGC Glass Europe haben wir einen perfekten Partner gefunden, um zukünftigen Markt- und Kundenanforderungen gerecht zu werden.“ Auch Serge Martin, CEO Fineo Glass bestätigt: „Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit Schüco als einer der marktführenden High-End-Systemanbieter für die Gebäudehülle. Das Vakuum-Isolierglas Fineo bietet für beide Unternehmen ein großes Innovationspotenzial. Wir sind davon überzeugt, gemeinsam herausragende Produkte mit einem hohen Anspruch an Technologie, Design und Nachhaltigkeit zu entwickeln.“

Innovative Technologie

Die von AGC Glass Europe entwickelte Vakuumisolierglas-Technologie Fineo zeichnet sich nach Angaben des Unternehmens durch einen innovativen Systemaufbau aus. Der filigrane Gesamtaufbau besteht aus zwei Glasscheiben, die lediglich durch einen 0,1 Millimeter dünnen Vakuum-Scheibenzwischenraum getrennt werden. So lassen sich, abhängig vom Glasflächenmaß und klimatischen Bedingungen, minimalste Gesamtdickungen ab 6 Millimeter realisieren. Das bedeutet: Das Vakuum-Isolierglas Fineo ist um rund ein Drittel leichter als ein Dreifach-Isolierglas. Fineo benötigt keine Eva-

kuierungsöffnung – ein Vorteil für Ästhetik, Durchsicht und Langlebigkeit. Zugleich überzeugt es mit guten Wärmedämmeigenschaften mit einem Ug-Wert von 0,7 W/(m²K) und einer verbesserten Schalldämmung (Reduzierung von Verkehrslärm um 3 Dezibel bis 7 Dezibel im Vergleich zu einer Doppel- oder Dreifachverglasung). Ein weiterer Vorteil: Die Lichtdurchlässigkeit ist bis zu 20 Prozent höher als bei einer Dreifachverglasung. Das Vakuum-Isolierglas Fineo ist zu 100 Prozent recyclebar – ein wichtiger Aspekt beim Bau von zukunftsfähigen Gebäuden.

➔ www.agc-glass.eu
➔ www.schueco.de



Dr. Karl Stefan Dewald:
„Wir haben einen perfekten Partner gefunden, um zukünftigen Markt- und Kundenanforderungen gerecht zu werden.“

Serge Martin:
„Das Vakuum-Isolierglas bietet für beide Unternehmen ein großes Innovationspotenzial.“



© AGC

Höchste Kompetenz

Focus Money zeichnet Tebau mit „Höchste Kompetenz“ bei Wintergärten aus, somit erhält die Marke damit bereits in der dritten Verbraucherbefragung seit 2020 eine Top-Platzierung. Das Magazin Focus Money hat dafür mit dem Beratungs- und Analyseinstitut ServiceValue im Frühjahr 2021 mehr als 233 000 Kundenurteile zu 1203 Unter-

nehmen bei den Verbrauchern eingeholt. „Die zweite Auszeichnung in diesem Jahr macht uns stolz. Insbesondere weil die Verbraucher unsere Kompetenz so hoch bewertet haben, dass wir es unter die Top 5 in Deutschland geschafft haben“, freut sich Matthias König, Geschäftsführer der Unternehmensgruppe Alfred Bohn. „Diesen weite-

ren Erfolg wollen wir gemeinsam mit unseren Fachpartnern nun in der Kommunikation mit den Endkunden nutzen.“

Weiteres Verkaufsargument

Mit dieser weiteren Auszeichnung unterstützt Tebau seine Partner erneut auch am PoS. Die zusätzlich angebotenen Mittel der Verkaufsförderung können die Fachpartner für sich differenzierend nutzen, um die Aufmerksamkeit der Endkunden beim Ausstellungsbesuch auf die prämierten Produkte von Tebau zu lenken und sich auch über diesen Weg in Ihrer Wettbewerbslandschaft differenzieren. Den Fachhändlern stehen für die Bewerbung von Tebau-Produkten das Siegel und unterschiedliche Werbemittel zur Verfügung. All das ist im Fachhändlerbereich der Albohn/Tebeau-Website zu finden.

Das Siegel „Höchste Kompetenz“ wird ab sofort in allen Kommunikationskanälen und Werbemitteln eingebunden und so an Fachhändler und Endkunden kommuniziert.

➔ www.albohn.de/produkte/auszeichnungen



© Albohn

Das Unternehmen freut sich sehr über die erneute Auszeichnung.

Erfolgreiches Geschäftsjahr 2020

Im Geschäftsjahr 2020 hat die Warema Group mit ihren beiden Sparten Sonne & Lebensräume sowie Kunststoff & Engineering trotz der schwierigen Umstände ihr Umsatzwachstum weiter fortsetzen können. Weltweit erzielte sie Umsätze von rund 623 Mio. Euro, was einem Plus von über neun Prozent im Vergleich zum Vorjahr entspricht.



© Warema (2)

„Die Pandemie hat auch uns vor enorme Herausforderungen gestellt, doch wir haben die zur Verfügung stehenden Optionen bestmöglich, flexibel und auf kreative Weise genutzt“, so Angelique Renkhoff-Mücke.

Auch bei den Mitarbeiterzahlen wurde der positive Trend der Vergangenheit, trotz zeitweiser Kurzarbeit während des ersten Lockdowns, fortgesetzt: Unternehmensweit wuchs die Zahl um rund 300 auf insgesamt 4800 Mitarbeitende. Dabei wurden auch inmitten der Krise wichtige Entwicklungen weiter vorangetrieben. Zudem sorgte die Pandemie für einen verstärkten Fokus auf digitale Themen.

So wurden die Bauarbeiten am neuen Versand- und Produktionszentrum in Wertheim-Bettingen nach der 2019 erfolgten Grundsteinlegung auch letztes Jahr erfolgreich fortgesetzt. Auf über 28000 Quadratmetern Gebäudefläche entstehen hier neue Räumlichkeiten für insgesamt rund 300 Mitarbeitende. Der Standort wurde zudem nach neuesten Nachhaltigkeitsstandards geplant: So sorgen beispielsweise über 2000 Photovoltaik-Module auf dem Dach dafür, dass der gesamte Strombedarf des Werks an einem normalen Arbeitstag darüber gedeckt werden kann.

In der Sparte Kunststoff & Engineering wurde zudem eine neue Lackieranlage, die dem neuesten Stand umweltschonender Technologie entspricht, in Betrieb genommen. Zudem leistete der Bereich Medizintechnik in der Corona-Krise einen wichtigen Beitrag zur Bekämpfung der Pandemie: Hier wurden Kunststoffteile produziert, die zur

Abfüllung und Lieferung des Vakzins eines namhaften Impfstoff-Herstellers verwendet wurden.

Verstärkte Endkundenansprache mit Erlebniswelten

Ende 2020 wurde mit dem Sun Forum ein neuer Mega-Showroom eröffnet, der den Fachhandels- und Architektenschwerpunkt durch gezielte Endkundenansprache ergänzen soll. Auf über 1600 Quadratmetern Fläche können Interessierte die Sonnenschutzprodukte in lebensnah gestalteten Räumen kennenlernen und so die Anwendung in Alltagssituationen erleben. Flankiert wird das Sun Forum durch kleinere Sun Center, die aktuell bereits an den Standorten in Berlin und Stuttgart eingerichtet wurden und so eine dezentrale Endkundenansprache ermöglichen.

Corona beschleunigte Digitalisierung

Die Corona-Krise sorgte außerdem dafür, dass die bereits eingeführten Konzepte des agilen und standortunabhängigen Arbeitens verstärkt zum Einsatz kamen. Neben umfassender Nutzung von Home-Office-Lösungen und virtuellen Formaten steht vor allem ein digitaler Trendkongress zur Vorstellung neuer Produkte für die erfolgreich umgesetzte digitale Transformation im Unternehmen – ein Trend, der sich auch im aktuel-



Ende 2020 wurde ein neuer Mega-Showroom eröffnet, der den Fachhandels- und Architektenschwerpunkt durch gezielte Endkundenansprache ergänzt.

len Jahr fortgesetzt hat. So wurde mit einem „virtuellen Messefrühling“ die digitale Interaktion mit Kunden und dem Fachhandel weiter gepflegt und neben der Teilnahme an den Online-Varianten bekannter Messen wie der BAU auch eine eigene virtuelle Erlebnismesse durchgeführt.

„Die Pandemie hat auch uns vor enorme Herausforderungen gestellt, doch wir haben die zur Verfügung stehenden Optionen bestmöglich, flexibel und auf kreative Weise genutzt“, erläutert Vorstandsvorsitzende Angelique Renkhoff-Mücke. „Gleichzeitig haben wir den Mut bewiesen, neue Wege zu gehen und die positiven Rückmeldungen bestätigen uns, dass wir mit diesen Entscheidungen richtig lagen.“

➔ www.warema.de

Ausweitung des Vertriebsnetzes

Seit März unterstützt Stefan Klein den Vertrieb von TS-Aluminium im Süd-Westen – von Köln über Mainz und Saarbrücken bis Luxemburg. Er ist als Kundenbetreuer der Ansprechpartner für alle kaufmännischen und technischen Fragen.

Mit mehr als 30 Jahren Branchenerfahrung ist Stefan Klein Experte in Sachen Sommer- und Wintergärten: Seinen ersten Glasanbau betreute er bereits im Alter von 21 Jahren. Neben seiner fachlichen Expertise bringt er als gelernter Handwerker auch umfassendes technisches Know-how mit.

Zuletzt arbeitete Stefan Klein als Gebietsverkaufsleiter bei einem Mitbewerber. Nun freut er sich auf neue Herausforderungen und blickt seiner Zukunft bei TS-Aluminium positiv entgegen: „Mir ist es wichtig, gemeinsam mit der Firma zu wachsen. Dazu zählt für mich die langfristige Entwicklung des Unternehmens mit persönlichem Enga-

gement, zuverlässigen Leistungen und Produkten, die TS-Aluminium als Profilgeber mit angeschlossener Beschichtung bietet.“

➔ www.ts-alu.de



© TS-Aluminium

Stefan Klein freut sich auf die neue Herausforderung.

Markisenkauf einfach gemacht

Im Fluss bleiben, Dinge weiterentwickeln, das ist für Markisenspezialist Markilux fester Bestandteil der Unternehmensstrategie. So stand nach drei Jahren auch ein erneuter Websiterelaunch an. Das Ziel: Der Endkunde soll möglichst schnell zu seinem Wunschprodukt finden. Dabei helfen ab jetzt eine schlankere Navigation, eine sehr kundenorientierte interne Linkstruktur sowie begleitende Infos.

Der Onlinekauf kann zuweilen viel Zeit und Nerven kosten. Dann nämlich, wenn sich Webseiten kaum an den Bedürfnissen von Endkunden orientieren. Dabei sollte oberstes Gebot für eine Webpräsenz sein, die Suche nach einem Produkt durch eine klare Navigation und gut informierenden Content so einfach wie möglich zu gestalten. Hersteller Markilux hat seinen Onlineauftritt deshalb permanent optimiert. So zuletzt im Juni dieses Jahres.

Schneller zum Ziel

Christiane Berning, Leiterin der Abteilung Marketing und Business Development, erklärt: „Wir haben in den vergangenen Jahren genau analysiert, wie Besucher unser Webangebot nutzen. So konnten wir es Stück für Stück an deren Bedürfnisse anpassen.“ Schließlich will man möglichst viele qualifizierte Kundenkontakte an die Fachpartner weiterleiten, um dort den Kauf abzuschließen. Bei dem aktuellen Relaunch hat sich Markilux nun darauf konzentriert, die Navigationsstruktur zu verschlanken, interne Links noch kundenorientierter zu verknüpfen und gezielt hilfreiche Informationen

anzubieten. Das soll den Weg zum passenden Produkt beschleunigen.



Christiane Berning: „Wir haben in den vergangenen Jahren genau analysiert, wie Besucher unser Webangebot nutzen. So konnten wir es Stück für Stück an deren Bedürfnisse anpassen.“

Starke Startseite

Der Einstieg in die Website geschieht vor allem über die großformatig bebilderte Startseite. Diese leitet den Besucher entweder direkt zu den Produkten oder mittels einer Übersicht verschiedener Markisentypen. „Da die Startseite eine Art Visitenkarte ist, präsen-

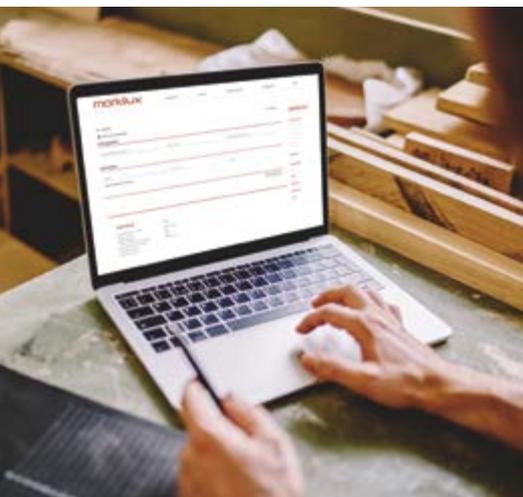
tieren wir hier auch unsere Markencharakteristika wie modernes Design, hohe Qualität und die Option, Produkte individuell konfigurieren zu können“, betont Christiane Berning. Am Ende der Startseite führen Links zum Kontaktformular, zu einem Downloadangebot, zur Fachpartnersuche und zum Markisenfinder, der außerdem an weiteren Stellen des Webauftritts verlinkt ist.

Durchdachte Linkstruktur

Alternativ kann man über eine kompakte Seitennavigation per Produktkategorie auf die Suche nach einem Sonnen- und Wetterschutz gehen. „In diesem Menü bieten wir zusätzlich nützliche Infos an, Links zu ergänzenden Produkten, zu Zusatzoptionen und unseren Tüchern oder zu Unterkategorien, die die Suche weiter eingrenzen.“ Die Linkstruktur macht es dem Endkunden leicht, eine geeignete Markise zu finden und sie individuell zusammenzustellen. Dazu tragen ebenso Onlinetools wie der Konfigurator oder der Markisentuchfinder bei. Sie sind unter dem Punkt „Service“ in der Seitennavigation zu finden. Auch auf dieser Ebene der Website kann man nach Fachbetrieben in der Nähe suchen, Kontakt zum Kundenservice aufnehmen und außerdem ein Kundenkonto anlegen. Christiane Berning ist überzeugt vom neuen Webauftritt: „Optisch hat sich auf den ersten Blick vielleicht nicht so viel verändert. Aber die Struktur ist jetzt viel übersichtlicher und damit benutzerfreundlicher. Wir wünschen uns nun, dass dies bei den Kunden gut ankommt!“

www.markilux.com

Papierloses Bestellwesen bietet Vorteile



Seit August vergangenen Jahres können Handwerksbetriebe, die Produkte von Markilux vertreiben, Kundenaufträge auch online über die Website für Fachhandelspartner erfassen. Diesen Service nutzen immer mehr Betriebe, da er die Arbeit vereinfacht und somit Zeit spart.

Um die Auftragserfassung für den Fachhandel einfacher und effizienter zu gestalten, hat Markilux diesen Vorgang 2020 digitalisiert. Das Bestellwesen ist seitdem eng an den Produktkonfigurator gekoppelt und bietet

Erst im Sommer vergangenen Jahres eingeführt, wird das papierlose Bestellwesen bereits von vielen Fachpartnern genutzt, um Aufträge online zu erfassen.

zugleich eine durchgängige Customer Journey. Fachpartner können die gespeicherte Konfiguration von Endkunden per Identifikationsnummer in der Software weiterbearbeiten und daraus einen Auftrag generieren. Mittlerweile wird das Tool laut Markilux von immer mehr Handwerksbetrieben genutzt – unabhängig davon, wie erfahren diese in der digitalen Welt sind.

System ermöglicht gut organisiertes Arbeiten

„Zunächst haben wir den Online-Bestellprozess auf Gelenkarmmarkisen und Pergola-Modelle beschränkt, um erste Erfahrungen zu sammeln“, erklärt Christiane

Berning, sie leitet die Abteilung Marketing und Business Development. Im nächsten Schritt werden weitere Produkte folgen. Fachkunden, die das papierlose Bestellwesen einmal genutzt haben, bleiben meist dabei. Denn es ermöglicht ein gut organisiertes Arbeiten. Das System ist laut Christiane Berning so eingestellt, dass Daten, Maße und wählbare Optionen zueinander passen müssen. Ansonsten gibt es eine Fehlermeldung. Diese Kontrolle übernimmt bei einer analogen Bestellung bisher ein Vertriebsmitarbeiter bei Markilux.

Prozess wird permanent weiterentwickelt

„Wir arbeiten stetig daran, Prozesse zu optimieren, um derartige Routinearbeiten mehr und mehr zu automatisieren. Bei der Vielzahl unserer Produkte und dem Angebot an Sonderlösungen werden wir nicht jede Order automatisieren können“, sagt Christiane Berning. Ziel ist es vielmehr, Standardaufträge plausibel geprüft, bei Knappheit von Fachkräften deutlich schneller abwickeln zu können. Dadurch gewinnt der Fachpart-

ner Zeit, um spezielle Lösungen zu bearbeiten. Jeder neue Prozess lebt schließlich davon, sich weiterzuentwickeln. Auch für die digitale Auftragserfassung hat es diesbezüglich schon viele Vorschläge gegeben. Und einiges hat man bereits übernommen: „Ein Beispiel dafür ist die Säulenhöhe des Pergola-Modells. Sie hat eigentlich eine Standardhöhe, die aber selten gefragt ist. Daher kann man die Höhe nun individuell festlegen“, erklärt Christiane Berning. Denn es ist das Ziel, immer mehr Aufträge online erfassbar zu machen.

➔ www.markilux.com

Auch im Ausland erfolgreich unterwegs

Markilux hat neben seiner Markt-Expansion in der DACH-Region ebenso sein internationales Geschäft in den vergangenen Jahren kontinuierlich entwickelt. Heute kooperiert das Unternehmen mit rund 300 Fachbetrieben in vielen Ländern. Wobei vor allem die Kernmärkte in Frankreich, Großbritannien, Dänemark, den Niederlanden und Italien für den Vertrieb wichtig sind. Auf diesem soliden Fundament möchte der Markisenspezialist seine Marktpräsenz zukünftig weiter ausbauen.

Peer Cornelßen ist Abteilungsleiter für International Sales bei Markilux. Sein Bestreben ist es, die Marke Markilux international bekannt zu machen. „Wir sind in den vergangenen Jahren viele Schritte in die richtige Richtung gegangen. So ist unsere Marke heute in den wichtigen Kernmärkten gut verankert“, betont er. Für den Ausbau des internationalen Marktes hat man sich vor allem auf den Speckgürtel von Großstädten mit hoher Kaufkraft konzentriert. Hier ist Außensonnenschutz sowohl bei modernen Stadtwohnungen mit großer Dachterrasse gefragt, als auch in der Außengastronomie.

Sinn für Qualität und Design gefragt

Wesentliche Voraussetzung für die Markt-Expansion ist gemäß Peer Cornelßen ein verlässliches Fachhändlernetz. Weshalb das Unternehmen viel Zeit und Engagement in dessen Aufbau investiert hat. Er erklärt: „Wir verfolgen seit Jahren die Strategie, schrittweise zu wachsen. Denn wir legen großen Wert darauf, Handelspartner zu finden, mit denen wir langfristig zusammenarbeiten können.“ Gemeinsames Verständnis für Qualität und Sinn für Design sind laut ihm die Basis einer erfolgreichen Kooperation. Über die Jahre ist so ein Netz aus rund 300 Fachbetrieben in rund 20 Ländern gewachsen. Um die hohen Qualitätsstandards auch



Peer Cornelßen: „Wir sind in den vergangenen Jahren viele Schritte in die richtige Richtung gegangen. So ist unsere Marke heute in den wichtigen Kernmärkten gut verankert.“

beim Service im Ausland zu sichern, setzt der Markisenhersteller wie im deutschsprachigen Raum auf seine Academy-Trainings.

Moderne Markenwelt macht den Unterschied

Ein weiteres wesentliches Kriterium für den Markenerfolg sind laut dem Vertriebsexperten Fachhändler-Schauräume, die dem Konzept des Point of Sale von Markilux folgen. Neuere Projekte wurden zuletzt 2020 unter

anderem in Kopenhagen, Pesaro, Barcelona und New York realisiert. „Unsere internationalen Partner setzen zumeist auf gut ausgestattete Schauräume, die unsere Marke optimal präsentieren und ihr eigenes Firmenprofil stärken“, sagt Peer Cornelßen. Dabei wissen die Fachkunden zu schätzen, dass sie mit einer designorientierten Marke ihrem Produktprogramm einen besonderen, exklusiven Touch geben, den auch der Endkunde wahrnimmt. Hierzu hat der Markenrelaunch im vergangenen Jahr maßgeblich mit beigetragen. Die Schauräume haben sich als ideale Plattform erwiesen, um ein einheitliches modernes Bild der Markilux Markisenwelt abzubilden. „Unsere Fachhändler waren schnell bereit, das neue Corporate Design zu übernehmen“, freut sich Peer Cornelßen.

Stimmiges Gesamtpaket für Fachhandel

Ein weiterer Baustein des internationalen Erfolgs ist für ihn der Customer Service von Markilux, der Fachkunden auch international in Fragen des Marketings unterstützt. Hiermit und mit einem exklusiven Produktsortiment erhalten die Fachbetriebe ein stimmiges Gesamtpaket, das für guten Umsatz Sorge. „Wir haben zusammen mit ausgewählten Fachpartnern schon einige spannende und erfolgreiche Werbe-Projekte auf den Weg gebracht. Das zahlt sich auf beiden Seiten aus. Denn je mehr wir unsere Fachhändler unterstützen können, desto stärker wird unsere Marke in den internationalen Märkten wahrgenommen und desto mehr profitieren gleichsam die Fachbetriebe hiervon“, ist Peer Cornelßen überzeugt. Auf diesem Weg wird weiteres Wachstum durch neue und aktualisierte Schauräume erwartet, bei denen zudem Outdoor-Ausstellungen zukünftig an Bedeutung gewinnen.

➔ www.markilux.com

48. Rosenheimer Fenstertage

Klimawandel, Bundestagswahl oder Corona – wir leben in bewegten Zeiten. Deshalb sind relevante Informationen und objektive Fakten für die Planung der näheren Zukunft wichtiger denn je. Genau diese Aufgabe übernehmen die Branchenevents des ift Rosenheim – seien es das Brandschutzforum, die Messe-Sonderschauen oder die Rosenheimer Fenstertage, die am 13. und 14. Oktober erstmalig am Mittwoch und Donnerstag in Rosenheim stattfinden.

Interessante Diskussionsrunden und Impulsvorträge bieten relevantes Wissen aus Technik, Wissenschaft und Normung sowie zu wirtschaftlichen und konjunkturellen Aspekten. Hierzu zählen strategische Themen wie der CO₂-Fußabdruck sowie die konkreten Folgen der Klimaschutzziele und des Gebäudeenergiegesetzes für Bauprodukte. Auch praktische Tipps zum Einsatz von Vakuum-Isolierglas (VIG), die Montage von Vorhangfassaden oder die Glasbemessung nach DIN 18008-2 mittels einer Typenstatik haben ihren Platz im Programm.

Die Corona Pandemie scheint kein Ende zu nehmen, und so plant das ift Rosenheim die Rosenheimer Fenstertage als wichtiges Branchenevent im hybriden Format. Hybrid bedeutet, dass mit entsprechendem Hygienekonzept bis zu 200 Teilnehmer (Stand Juli 2021) persönlich im Rosenheimer Kultur- und Kongresszentrum (KU'KO) teilnehmen können. Alle Vorträge des Fachprogrammes finden als Live Stream statt, so dass Experten das exklusive Wissen nutzen oder mittels Event-App networken können – auch wenn sie nicht persönlich nach Rosenheim kommen können oder wollen. Auf vielfachen Wunsch wurden die Fenstertage bewusst auf Mittwoch und Donnerstag verlegt, da die Heimreise am Freitag für die meisten Besucher zu lang und stressig war.

Der von allen Teilnehmern geschätzten Branchenabend am Mittwochabend wird erstmalig gemeinsam von ift Rosenheim, VFF, BF und Netzwerk Frey veranstaltet. Die Gäste erwarten bayerische Schmankerl, genügend Gelegenheiten für den so lange vermissenen persönlichen Austausch sowie als echtes Highlight den bekannten Kabarettisten Michael Altinger.

Die strategischen Aspekte des Klimawandels erläutern gleich mehrere Vorträge: Prof. Jörn P.

Lass (Institutsleiter ift Rosenheim) zeigt auf, welchen Konsequenzen sich für Bauelemente in der Kreislaufwirtschaft durch einen CO₂-Fußabdruck als Maßstab für die Nachhaltigkeit ergeben. Frank Lange (VFF) analysiert, inwieweit mit dem aktuellen Status bei der

Roland Fischer (ift Rosenheim) befasst sich mit den Folgen des Brexit und dem Umgang mit dem UKCA als britischem CE-Zeichen. Die bundesweit bekannte Paralympics-Siegerin und Leiterin des Sozialverbandes VdK Verena Bentele erläutert, wie wichtig Ver-

trauen als Schlüssel zum Erfolg ist. Prof. Dr.-Ing. Lucio Blandini (ILEK) präsentiert die Zukunft der Fassade, die nachhaltig, digital und adaptiv sein wird.

Die Praxisvorträge bieten eine interessante Mischung aktueller technischer Themen. Prof. Andreas Rabold (TH Rosenheim) und Dr. Joachim Hessinger (ift Rosenheim) widmen sich dem praktischen Umgang mit modifizierten Kenngrößen für die Bestimmung der Schalldämmung von Außenbauteilen. Das Update der ift Richtlinie LU-02 „Lüften mit Fensterlüftern“ sowie das neue ift-Lüftungstool zur Planung und Durchführung des Lüftungskonzepts stellt Michael Rossa (ift Rosenheim) vor. Eine interessante Fachdiskussion zum großen Potenzial von Vakuum-Isolierglas im Fenster bei Renovierung und neuen Konstruktionen führen Vertreter von HFA, BF und ift Rosenheim. Christian Anders (VFF) und Rolf Schnitzler (ift Rosenheim) stellen das Update des Montageleitfadens für Vorhangfassaden vor. Insbesondere die Praktiker im

Gebäudesanierung mit Fenstern und Fassaden die deutschen Klimaschutzziele 2030 zu erreichen sind. Christian Stolte (dena) fordert eine Anpassung des Gebäudeenergiegesetzes, um die Anforderungen an den Klimaschutz zu erfüllen. Prof. Dr. Jochen Stopper (TH Rosenheim) stellt den wichtigen Bautrend der nachhaltigen Wohnraumerweiterung am Beispiel des „Solar Decathlon Europe 2021“ vor, und Andreas Kreutzer, (Branchenradar.com) ergänzt dies durch eine Analyse des Fenstermarkts in der DACH-Region.

Fensterbau werden sich über die Vorstellung einer einfachen Typenstatik zur Glasbemessung nach DIN 18008-2 von Prof. Dr. Franz Feldmeier (TH Rosenheim) freuen. Prof. Jörn P. Lass (ift Rosenheim) gibt Empfehlungen für die Planung und Ausführung von Fenstern mit Öffnungsbegrenzung. Den rechtlichen Part übernimmt in bewährter Weise Prof. Christian Niemöller (SMNG) mit Tipps zur Abnahme von Bauvertragsleistungen.

➔ www.fenstertage.de



Endlich wieder Wintergartentage

Im September ist es endlich wieder so weit: Die Wintergartenbauer treffen sich am 21.-22. September in Berlin zu den Wintergartentagen. Auf dem Programm der Veranstaltung des Bundesverbandes Wintergarten e.V. stehen fundierte Fachvorträge, die unterschiedliche Bereiche des Wintergartenbaus thematisieren.

Den Anfang der Fachtagung macht Ralf Spiekers, Sachverständiger und Abteilungsleiter beim Bundesverband Holz und Kunststoff, Berlin. Er referiert über die aktuellen Herausforderungen durch neue Gesetze, Normen und Richtlinien. Im Fokus stehen u.a. die DIN 18008, Glas mit sicherem Bruchverhalten sowie die Frage, wann eine geprüfte Glasstatik erforderlich ist.

Anschließend wird sich einem Thema gewidmet, das seit kurzem in der Branche für Verunsicherung sorgt: Es geht um eine mögliche Kontaminierung mit Asbest durch Putze und Spachtelmassen in älteren Gebäuden. Ulrich Leber, Sachverständiger und Berater im Fachverband Leben Raum Gestaltung Hessen/Rheinland-Pfalz referiert über die erforderliche Beprobung und präsentiert Lösungsansätze.

Neues Format

Erstmals wird eine Reihe von Workshops angeboten. Damit soll die Bandbreite der Themen erhöht und eine vertiefende Diskussion in einem kleineren Kreis ermöglicht werden.

Am ersten Tag werden insgesamt drei Workshops präsentiert, die jeweils zweimal durchgeführt werden, so dass jeder Teilnehmer an zwei Workshops teilnehmen kann.

In Workshop 1 widmet sich Jan Eiermann, Technischer Berater beim Fachverband Glas-Fenster-Fassade, Karlsruhe, dem Thema „Glas im Wintergartenbau“ und vertieft die Fragestellungen des Plenumsvortrags.

Der Branchenverband informiert auf den Wintergartentagen 2021 in Berlin über wichtige Aspekte für die tägliche Praxis der Branche.



© BV Wintergarten (4)



Wintergartentage 2021



Vorträge · Workshops · Foyer-Ausstellung
21./22. September 2021 · Berlin

Courtyard by Marriott
Berlin City Center
Axel-Springer-Straße 55 · 10117 Berlin



Workshop 2 beschäftigt sich mit den bemerkenswerten Änderungen im RAL-Leitfaden zur Montage von Fenstern und Haustüren. Geleitet wird der Workshop von Ralf Spiekers. Die bereits im Plenumsvortrag behandelte Thematik „Asbest in Putzen und Spachtelmassen“ wird in Workshop 3 weitergeführt. Ulrich Leber zeigt hier detailliert auf, was auf den Handwerksbetrieb zukommt und welche Maßnahmen zu ergreifen sind. Auch am zweiten Tag der Tagung werden Workshops angeboten.

Prämiere für den neuen Vorsitzenden: Dipl.-Ing. Peter Ertelt, 1. Vorsitzender des Bundesverbandes Wintergarten e.V., wird 2021 in Berlin erstmals die Teilnehmer der Wintergartentage begrüßen.

Workshop 4 beschäftigt sich mit den Verbandsrichtlinien zur Prüfung und Zertifizierung von Wintergärten und Terrassendächern. Peter Ertelt stellt in Zusammenarbeit mit weiteren Mitgliedern des Arbeitskreises Technik den Aufbau des Prüfungsszenarios vor und präsentiert die Zertifikate für Systemgeber, Planer und Monteure.

Schließlich greift Workshop 5 ein Thema auf, das für jeden Betrieb langfristig relevant ist, nämlich die Nachfolgeregelung in Handwerksbetrieben. Dr. Reinhard Walter (PaX Fenster und Türen AG, Ingelheim) stellt die erforderlichen Maßnahmen vor und präsentiert Strategien zur Rekrutierung externer Unternehmer.

Zweiter Tag

Nachdem der erste Tag mit einer stimmungsvollen Bootsfahrt beendet worden ist, steht für den zweiten Tag zunächst die turnusgemäße Mitgliederversammlung auf der Tagesordnung.

Das Fachprogramm wird mit einem für Handwerksbetriebe zentralen Thema fortgesetzt:

„Mitarbeiter führen, fördern und finden – aber wie denn?“ Susanne Hasemann (Litano Coaching, Hanstedt) stellt vor, wie auch kleinere Betriebe erfolgreich Maßnahmen entwickeln können, die Mitarbeiter langfristig an einen Betrieb binden.



Nach den Workshops 4 und 5 bildet das leidige Thema „Förderungsmanagement“ den Abschluss der Fachtagung. Rechtsanwalt Michael Pinstock (Ehringshausen) präsent



Wird auch dieses Mal die Wintergartentage begleiten: Eine Foyerausstellung, auf der Zulieferer der Branche ihre Produkte und Lösungen präsentieren.

tiert alternative Mittel und Methoden, wie man dennoch an sein Geld kommen kann, wenn die herkömmlichen Mitteln nicht gewirkt haben.

Foyerausstellung ergänzt die Fachtagung

Neben dem Fachprogramm wird die Tagung durch eine Foyerausstellung ergänzt. Zulieferer für die Wintergartenbranche präsentieren hier ihre Lösungen und ermöglichen intensive Gespräche in kleinem Kreis. Dies wie auch die zahlreichen Fachgespräche in den Pausen und während der Abendveranstaltung stehen für intensiven Erfahrungsaustausch während der Wintergartentage.

Die Fachtagung ist für alle Interessierten offen. Weitere Informationen und das Anmeldeformular findet man auf der Homepage des Bundesverbandes.

➔ www.bundesverband-wintergarten.de

Wintergartentage 2021, Berlin

Programmübersicht

Dienstag, 21. September 2021

11:30-12:30 Uhr
„Come-Together“. Treffen der Teilnehmer mit Ausstellungsbesuch und Mittagsimbiss

12:30-12:45 Uhr
Begrüßung und Eröffnung der Wintergartentage 2021

Peter Ertelt, 1. Vorsitzender des Bundesverbandes Wintergarten e.V.

12:45-13:30 Uhr
Herausforderungen durch neue Gesetze, Normen und Richtlinien

Ralf Spiekers, ö.b.u.v. Sachverständiger; Abteilungsleiter Technik, Normung und Arbeitssicherheit beim Bundesverband Holz und Kunststoff, Berlin

13:30-14:15 Uhr
Asbest in Putzen und Spachtelmassen

Ulrich Leber, ö.b.u.v. Sachverständiger; Technischer Berater im Fachverband Leben Raum Gestaltung Hessen/Rheinland-Pfalz

14:15-15:15 Uhr
Vorstellung der Aussteller und Ausstellungsbesuch mit Mittagsimbiss

15:15-16:15 Uhr
Workshops 1-3

16:15-16:45 Uhr
Ausstellungsbesuch und Workshopwechsel

16:45-17:45 Uhr
Workshops 1-3 (zweiter Durchgang)

19:00 Uhr
Stimmungsvoller Ausklang auf dem Wasser. Abendliche Bootstour mit Buffet

Ca. 22:30 Uhr
Schlummertrunk an der Hotelbar

Mittwoch, 22. September 2021

8:00-8:30 Uhr
Ausstellungsbesuch mit Imbiss für Frühaufsteher

8:30-9:30 Uhr
Mitgliederversammlung des Bundesverbandes Wintergarten e.V.

9:30-10:00 Uhr
Ausstellungsbesuch

10:00-10:15 Uhr
„Wintergarten-Wiki“. Kurzinfos zu Sachthemen

10:15-11:30 Uhr
Mitarbeiter führen, fördern und finden – ja, aber wie denn?

Susanne Hasemann, Litano Coaching, Hanstedt

11:30-12:15 Uhr
Imbiss im Ausstellungsbereich

12:15-13:15 Uhr
Workshops 4-5

13:20-14:20 Uhr
„Moskau Inkasso“ als letzte Möglichkeit? Förderungsmanagement anders – oder wie Sie doch zu Ihrem Geld kommen!

Rechtsanwalt *Michael Pinstock*, Ehringshausen

14:20-14:35 Uhr
Verabschiedung der Teilnehmer mit kurzer Zusammenfassung und Reflektion

FORUM
Terrasse + Wintergarten

16. Jahrgang

Verlag

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

Verlagsleitung

Dr. Rüdiger Gottschalk (Verlagsanschrift)

Redaktion und freie Mitarbeiter

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

Chefredaktion V.i.S.d.P.

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

Online-Redaktion

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

Anzeigen

WWG Wirtschaftswerbeigesellschaft mbH
Anzeigenleitung: Michael Jansen
(Verlagsanschrift)

Anzeigenverkauf:

Jenny Schenck, Tel.: 0211/390 98-963
E-Mail: schenck@verlagsanstalt-handwerk.de

Anzeigenverwaltung:

Kai Schmelter, Tel.: 0211/390 98-66
E-Mail: schmelter@verlagsanstalt-handwerk.de

Bankverbindung

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

Gültige Anzeigenpreisliste Nr. 10 vom 1. Januar 2021

Wir sind Mitglied in folgenden Verbänden



Grafik-Design

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

Druck

D+L Printpartner GmbH,
Schlavenhorst 10, 46395 Bocholt

Erfüllungsort und Gerichtsstand: Düsseldorf

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

Verlagsanstalt
Handwerk