

**BB-Dokumentation:**  
Innentüren für den  
überregionalen Vertrieb

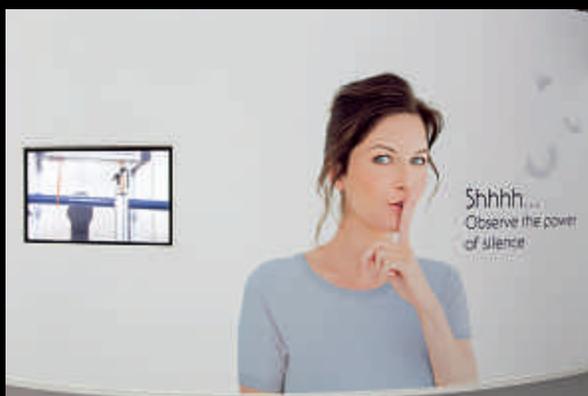
**BB-VORSCHAU**  
**LIGNA**  
Hannover  
11.-15. Mai 2015

**Entwicklung  
Produktion  
Vertrieb**

# BAUELEMENTE BAU

MARKETINGMAGAZIN FÜR BAUAUSSTATTER

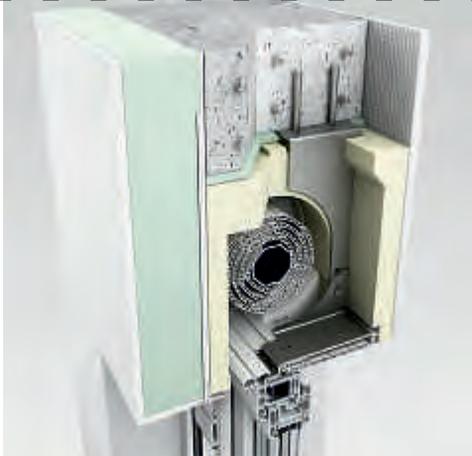
**4** APRIL 2015



TaHoma 2.0 –  
Neue  
Oberfläche,  
noch mehr Möglichkeiten

# somfy®

## Neuer flüsterleiser Funkmotor



## DuoTherm entwickelt Konsole für Thermo NB

Gerade große Fenster- oder Türelemente mit Rollladen-Aufsatzkästen müssen auch mit dem darüber liegenden Mauerwerk oder Fenstersturz so fixierbar sein, dass die statischen Anforderungen erfüllt sind. Diesem Anspruch wird der Thermo NB von DuoTherm nun mit Statikkonsolen gerecht, die bei Aufsatzelementen mit Revision innen bedarfsgerecht ergänzt werden können.

## Breite Fensterelemente sicher fixieren

Den Thermo NB bietet DuoTherm jetzt mit Statikkonsolen, um eine Befestigung nach oben zu ermöglichen. Bild: DuoTherm

Ein Fenster konnte nur bedingt und mit aufwändigem Konstruktionsaufwand an Decke oder Fenstersturz befestigt werden. DuoTherm hat sich dieser Herausforderung gestellt und bietet nun für seine ThermoNB-Aufsatzkästen mit Revision innen sowohl ein nutzerfreundliches Planungs-Tool als auch eine bedarfsgerechte Produktlösung an. Künftig sind zweiteilige Statikkonsolen bestellbar, die mit nur wenigen Handgriffen zum messbaren Ziel führen:

Im ersten Schritt wird ein mitgeliefertes Verstärkungseisen auf dem Blendrahmen des Fensters verschraubt. Danach kann der Rollladen-Aufsatzkasten per

einfacher Klips-Technik und trotzdem höchst stabil mit dem Fenster verbunden werden. Dieses Montagekonzept bietet unter anderem einen großen Transportvorteil bis dahin leicht handhabbarer Einzelemente. Wie Schwerter können die oberen Teile der neuen Stahlkonsolen jetzt in die dafür vorgesehenen Öffnungen im Kasten geschoben werden. Das gesamte Bauelement wird anschließend wie gewohnt in die Laibung eingesetzt. Zur Endmontage der Stahlkonsolen muss der Panzer vollständig herabgelassen sein. Mit Zugang durch die innere Revisionsöffnung kann das obere Konsolenteil mit entsprechendem Bohrer und Befestigungsmaterial durch die werkseitig vorgefertigten Lochaussparungen befestigt werden. Anschließend wird der untere Teil der Konsole durch

die ebenfalls vorbereitete Aussparung im Bodenprofil in das darunter liegende Statikeisen eingesetzt. Die Bauteile sind so konstruiert, dass Maßtoleranzen in bestimmtem Umfang noch auf der Baustelle ausgeglichen werden können.

Zum Schluss müssen die beiden Profiltteile nur noch mit Hilfe der zwei dafür vorgesehenen Schrauben fest verbunden werden. Die Revisionsklappe schließen. Fertig!

### Schafft Sicherheit

Die Frage, ob und in welchem Umfang der Einsatz von Statikkonsolen bei der Montage eines Fensters mit ThermoNB-Rollladenaufsatzkästen notwendig ist, können Planer künftig mit einem praktischen Hilfsmittel beantworten: DuoTherm hat ein Tabellenkalkulationsprogramm ausgearbeitet.

## Exte erweitert Rollladen-Kastensystem

Die Exte Extrudertechnik schließt mit der dritten Kastengröße jetzt eine Lücke bei ihrem Rollladenkasten-System Exte Expert XT und erweitert damit die Einsatzmöglichkeiten. Das neue System wird seit Januar 2015 ausgeliefert.

## Jetzt in drei Größenvarianten

Mit der neuen Kastengröße 220 mm x 255 mm können auch raumhohe Elemente mit Maxistab realisiert werden. Die Behanghöhen liegen bei diesem System bei bis zu 3.500 mm Einbauhöhe mit Mini Panzer und 40er Welle bzw. bei bis zu 2.800 mm Einbauhöhe mit Maxi Panzer und 60er Welle.

Die neue Kastengröße des Exte Expert XT verfügt über alle Montagevorteile, die schon bei den beiden anderen Kastengrößen (165 mm x 220 mm, 185 mm x 220 mm) erzielt werden. Die belastbare Antriebslagerung besteht aus einer neu entwickelten Lagerplatte mit universellen Langlöchern. Jeder herkömmliche Motor kann somit montiert werden.

### Einfache Montage

Besonders einfach ist die Montage der Lagerplatte: Sie wird einfach im Kopfstück eingeklipst.

Die Doppelkopfstücke werden in den Kasten eingesteckt. Für Kopplungen oder Teilungen stehen spezielle Einsätze zur Verfügung. Die

drehbaren Einsätze lassen sich wie bei einem Bajonettverschluss komplett durch das Doppelkopfstück hindurchführen. Der entstehende Durchlass im Doppelkopfstück ist dann groß genug für eine 60er Welle, so dass der Ausbau, insbesondere bei Kastenüberstand und versetztem Einlauf, sehr stark vereinfacht wird und in kurzer Zeit erledigt ist.

### Passend zu allen gängigen Fenstersystemen

Für die unterschiedlichen Rahmenprofile steht eine ganze Palette von Adapterleisten zur Verfügung. Die passende Adapterleiste wird in der Werkstatt einfach auf den Blendrahmen aufgerastet. Fenster und Rollladenkasten lassen sich so auch getrennt zur Baustelle transportieren. Das optimiert die Transportkosten. Auf der Baustelle wird der Rollladenkasten dann von oben auf den Fensterahmen aufgesetzt und auf der Adapterleiste nach vorne geschoben, bis er mit hörbarem »Klick« einrastet.

### Ideal für die Renovierung

Mit variabler Öffnung nach innen oder unten ist der Exte Expert XT ideal für

die Renovierung geeignet. Klein und kompakt erfüllt der Rollladenkasten alle Anforderungen, wenn auf geringstem Raum maximaler Komfort gefordert ist. Ideal ist dafür nicht nur der Insektenschutz zwischen Panzer



Jetzt auch mit der Kastengröße 220 mm x 255 mm lieferbar: Exte Expert XT.

und Fenster, auch die Möglichkeit, den Kasten innen und außen zu überputzen, steigert den Einsatznutzen.

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

## Das Insektenschutz-Programm der Grove-Gruppe

Um in den eigenen vier Wänden zuverlässig vor Insekten geschützt zu sein, ist professioneller und effektiver Insektenschutz unerlässlich. Die Grove-Gruppe bietet zahlreiche Insektenschutzlösungen für alle Einsatzbereiche in Häusern und Wohnungen.

# Rechtzeitig auf den Sommer vorbereiten

In den letzten Jahren hat das Unternehmen den Bereich Insektenschutz immer weiter ausgebaut und somit ein Portfolio geschaffen, das sämtliche Kundenwünsche abdeckt. Für jedes Fenster, jede Tür und jeden Lichtschacht stehen optimale, maßgeschneiderte Lösungen zur Verfügung.

Zusätzlich zum jeweils geeignetsten Produkt ist für optimalen Insektenschutz immer auch die Art der Anbringung entscheidend. Die Insektenschutzlösungen des Unternehmens können an

Vorbauelementen, den Aufsatzelementen Protex und Exte sowie bei den Neubauelementen Roka-Top 2R und Prix einsetzen.

Der Insektenschutz wird unabhängig vom Rollladen bedient und verschwindet im Rollladenkasten, wenn dieser nicht mehr benötigt wird.

**Insektenschutzgewebe für jeden Einsatzzweck**

Ein besonderes Augenmerk bei Insektenschutzprodukten liegt auf den unterschiedlichen Gewebearten. Die Insektenschutzgewebe unterscheiden sich je nach Einsatzzweck.

Wer besonderen Wert auf eine möglichst unein-

*Auf Wunsch lassen sich diese Rollos auch per Motorsteuerung bedienen und sogar in die Haussteuerung integrieren.*



jedes Fenster und jede Tür angepasst werden und lassen sich einfach montieren und leicht bedienen. Beliebte Insektenschutzprodukte sind Spannrahmen für Fenster und Drehrahmen sowohl für Fenster als auch für Türen. Türen können alternativ auch mit Schieberahmen oder Plissees ausgestattet werden.

Für Dachfenster existieren gesonderte Schieberahmen. Eine besonders attraktive Lösung besteht darin, Türen, Fenster und Dachfenster mit speziellen Insektenschutzrollos auszurüsten. Auf Wunsch lassen sich diese Rollos auch per Motorsteuerung bedienen und sogar in die Haussteuerung integrieren.

Zur Abdeckung von Lichtschächten existieren ebenfalls verschiedene Insektenschutzlösungen – von Edelstahlgeweben bis hin zu regensicheren Polycarbonatplatten.

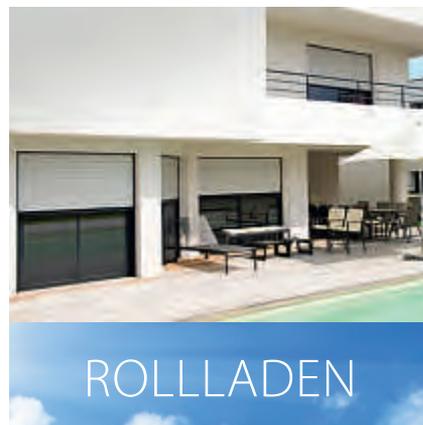
**Integrierter Insektenschutz im Rollladen**

Neben den Insektenschutzprodukten, die zusätzlich zum Rollladen angebracht werden, gibt es die Möglichkeit, diesen ebenfalls in den Rollladen zu integrieren. Das Standardgewebe lässt sich bei

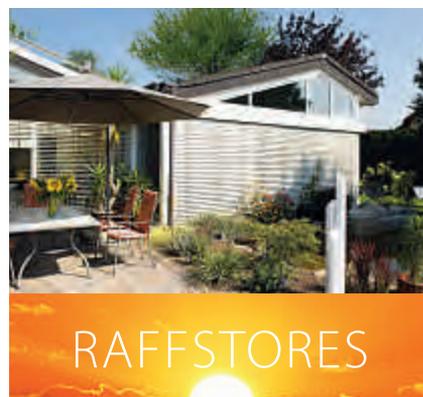
geschränkte Durchsicht legt, für den ist Transpatec® die erste Wahl. Der transparente Insektenschutz bietet eine brillante Durchsicht bei gleichzeitig 140 % mehr Luftdurchlass im Vergleich zu einem Standardgewebe. Auch die Witterungsbeständigkeit und Reißfestigkeit sowie der Schutz vor Insekten ist gegenüber Standardgeweben verbessert.

Auf die steigende Anzahl an Allergikern reagierte der Anbieter mit der Aufnahme des speziellen Pollenschutzgewebes Polltec® ins Sortiment. Dieses Pollenschutzgewebe hält 99 % der Birken- und Gräserpollen sowie 90 % der besonders kleinen Brennnessel- und Ambrosiapollen ab und ist dabei bis zu 300 % licht- und luftdurchlässiger als herkömmliches Pollenschutzgewebe.

Das Elektromogenschutzgewebe schützt nicht nur vor Insekten, sondern auch vor hochfrequenter elektrischer Strahlung, und das Sonnenschutzfiberglasgewebe absorbiert bis zu 83 % der gesamten Sonneneinstrahlung. Soll eine besonders hohe Widerstandsfähigkeit erreicht werden, eignen sich insbesondere Polyester- und Edelmetallgewebe.



ROLLLADEN



RAFFSTORES



INSEKTENSCHUTZ



TORSYSTEME



www.lakal.de

**LAKAL**

## Neuausrichtung bei Roto

Die »logische Konsequenz einer strikten Kundennutzenorientierung« ist für Roto Vorstand Christoph Hugenberg, die gesamte Organisation konsequent an dieser auszurichten. Das Unternehmen hat daher eine Umstrukturierung aller Bereiche vorgenommen, mit dem Ziel, von einer funktionalen Struktur

# namen daten

zu einer Prozessorganisation zu kommen, deren Fokus auf dem Mehrwert für den Kunden liegt.



Judith Caro

»Das Fachwissen bei Renolit liegt auf sehr hohem Niveau. Ich freue mich darauf, hier meine Erfahrung einzubringen«. In den vergangenen Jahren hat Judith Caro bei Pitney Bowes den Account Support Customer Operations mit schlussendlich 18 Mitarbeitern geleitet, und auch mit der Fenster- und Türenbranche ist sie bestens vertraut: Ihre Ausbildung hat sie bei Gayko Fenster-Türenwerk absolviert und war im Anschluss 15 Jahre lang für verschiedene Vertriebspositionen bei Siegenia verantwortlich. Derzeit nutzt Judith Caro ihre Einarbeitungszeit zum Aufbau von Kontakten und zur Vorbereitung auf ihre künftigen Aufgaben.



(V. l.) Vorstand Christoph Hugenberg mit Hannes Katzschner und Stephan Hettwer.

Stephan Hettwer verantwortet deshalb ab sofort als »Direktor Marketing und Vertrieb« alle kunden- und marktrelevanten Prozesse. Die technischen Prozesse werden nun unter Hannes Katzschner als »Direktor Technik« zusam-

mengefasst. Sowohl Stephan Hettwer als auch Hannes Katzschner sind langjährige Führungskräfte der Roto Firmengruppe und berichten direkt an Vorstand Christoph Hugenberg.

## Meko erweitert Vertriebsmannschaft

Rita Widmann wird ab sofort die Vertriebsmannschaft von Meko in Deutschland verstärken. Mit ihrer mehr als 20-jährigen Erfahrung im Baubereich, im Besonderen im Vertrieb von Industriefassaden, ist ihr das Metier bestens vertraut. Nach einer gründlichen Meko-Produktschulung ist Widmann derzeit mit Werner Spohn (Verkaufsleitung Deutschland) in ihrem neuen Gebiet »Deutschland Mitte« unterwegs, um ihre Partner auf Verarbeiterseite kennenzulernen. Getreu ihrem Wahlspruch »immer ansprechbar, immer zuverlässig« wird Rita Widmann die Holz/Metall-Systeme der Marke Meko präsentieren.



Rita Widmann

Meko ist eine Marke der Ernst Schweizer AG, Metallbau.

[www.meko-holzmetall.de](http://www.meko-holzmetall.de)

## Neuer Leiter der Elton Zweigniederlassung Bremen

Für das Deutschlandgeschäft der holländischen Elton B.V. ist seit Mitte letzten Jahres Thorsten Appel verantwortlich. Er löst in seiner Funktion als Niederlassungsleiter Hans Joachim Sie ab, der das Geschäft über drei Jahrzehnte erfolgreich geleitet hatte.



Thorsten Appel

Appel kann auf eine langjährige Erfahrung im Herstellerbereich der Branche zurückblicken. Dabei zählten neben dem Marketing u.a. auch die Produktentwicklung und Qualitätssicherung zu seinen Aufgabenfeldern. Diese Erfahrung wird er künftig bei Elton einsetzen, um die Produktqualität und guten Serviceleistungen auf dem gewohnt hohen Niveau zu halten und auszubauen. Die kompetente technische Beratung wird durch seine Führung künftig weiter verbessert werden können.

## Neue Leitung für Customer Service bei Renolit

Judith Caro, gelernte Industriekauffrau mit Branchenhintergrund, bereitet sich seit 1. Februar 2015 auf die Übernahme des Customer Service im Geschäftsbereich Renolit Exterior vor. Mitte dieses Jahres wird sie die Nachfolge des jetzigen Stelleninhabers Heinz Gerber antreten, der nach mehr als 17 Jahren Tätigkeit für Renolit in den passiven Teil der Altersteilzeit wechselt.

## Bauelemente Bau im Gespräch mit Uli Neumair und Conrad Mayer

Die Growe Rolladen- und Bauelemente GmbH gehört zu den langjährigen Kunden des Antriebsherstellers Somfy. Das Unternehmen hat sich entschlossen, künftig bei Funkmotoren nur noch auf den io-homecontrol Standard zu setzen. Über die Beweggründe sprachen wir mit Conrad Mayer, Prokurist bei

# namen daten

Growe sowie mit Uli Neumair, dem neuen Vertriebsgeschäftsführer bei Somfy

## »io-homecontrol ist unser neuer Funkstandard«



Conrad Mayer



Uli Neumair

*Die Somfy GmbH und die Growe-Gruppe als einer der führenden Rollladenkonfektionäre in Deutschland mit starker Fokussierung auf den Fensterkanal arbeiten ja seit Jahren eng zusammen. Wie hat sich der Absatz in diesem Marktsegment entwickelt?*

**Neumair:** Es ist kein Geheimnis, dass wir im Fensterkanal immer noch ein hohes Potenzial an Motorisierungs- und Automatisierungslösungen für Rollläden haben. In den vergangenen Jahren war die Entwicklung in diesem Bereich sehr positiv. Dazu hat vor allem unser konfigurationsfreier Einsteckantrieb Ilmo beigetragen.

**Meyer:** Der Motor zeichnet sich durch die einfache Plug-and-Play-Montage und eine große Prozesssicherheit aus.

Außerdem ist er die optimale Lösung für unterschiedliche Einbausituationen. Damit konnten wir die positive Geschäftsentwicklung bei Growe nachhaltig vorantreiben.

*Nun hat Somfy vor kurzem auf der R+T einen Rollladenantrieb auf Funkbasis vorgestellt, der ebenfalls per Plug & Play installiert wird. Wo liegen die wesentlichen Unterschiede und Vorteile?*

**Neumair:** Der S&SO RS100 io bietet große Vorteile für den kompletten Distributionsweg. Da sind für den Endverbraucher der extrem leise Lauf und die Möglichkeit zur Geschwindigkeitsregelung. Das Fachhandwerk profitiert von einer erheblichen Zeitersparnis bei der Installation vor Ort, denn S&SO RS100

io ist der erste Funkeinsteckantrieb, der die Drehrichtung und die Endlagen komplett selbstständig erkennt. Das Resultat ist eine größere Effizienz, eine Reduktion der Kosten und natürlich auch eine höhere Marge.

**Meyer:** Für uns als Industriepartner sind vor allem auch die Steigerung bei der Produktivität und die Erhöhung der Prozesssicherheit sehr interessant. Mit dem Konfigurations- und Analysewerkzeug EMS2 können feste Antriebsparameter vordefiniert werden: So wird der Motor optimal an den Rollladen angepasst. Das und die schnelle Verknüpfung von Sender und Motor per Barcodescan bedeuten einen enormen Mehrwert. Zusätzlich bietet EMS2 eine umfangreiche Diagnosefunktion für etwaige Rückläufer. Damit setzen wir auch im Bereich Aftersales ganz neue Akzente.

**Neumair:** Beim Endkunden geht der Trend in den letzten Jahren verstärkt in Richtung Funk. Wir haben daher dafür gesorgt, dass der S&SO RS100 io problemlos in unser SmartHome-System TaHoma integriert und mit anderen Komponenten verknüpft werden kann.

**Meyer:** Auch bei uns hat die Funktechnik die höchsten Zuwachsraten. Gerade im Nachrüstbereich bietet sie erhebliche Vorteile. Abgesehen von der großen Flexibilität funktioniert das Funkprotokoll io-homecontrol auch bidirektional. Daher haben wir uns bei Growe dazu entschlossen, io-homecontrol ab Mai zu unserem neuen Funkstandard zu machen, um die Vorteile in Zukunft optimal nutzen zu können.

*Welche Ziele verknüpfen Sie mit diesem Schritt?*

**Meyer:** Natürlich versprechen wir uns einen weiteren Ausbau der Funkanteile und eine noch bessere Ertragslage. Mit diesem Schritt positionieren wir uns rechtzeitig für den stark wachsenden Markt der Hausautomatisierung.

*Herr Meyer, Herr Neumair, wir bedanken uns fürs Gespräch!*

## Max Dietrich GmbH neues Mitglied der Firmengruppe Ammon

Die Firmengruppe Ammon Nürnberg, vertreten durch deren Muttergesellschaft J. Friedrich Ammon GmbH & Co. KG, hat mit Wirkung zum 01.03.2015 sämtliche Geschäftsanteile der Max Dietrich GmbH in München und damit auch der am Markt tätigen Tochterfirmen Dietrich Türtechnik Vertriebs GmbH & Co. KG sowie Dietrich Security Systems GmbH & Co. KG übernommen. Die Herren Dieter Ammon und Klaus Ammon sind zu alleinvertretungsberechtigten Geschäftsführern bestellt worden.

Das Unternehmen Max Dietrich ist seit über 100 Jahren mit Türbeschlägen und

Sicherheitslösungen auf dem Markt aktiv. Aktuell erwirtschaften rund 20

*Die neuen Geschäftsführer bei der Max Dietrich GmbH: Klaus Ammon (links) und Dieter Ammon.*

Foto: Ammon



Mitarbeiter einen Handels- und Serviceumsatz von rund 4 Millionen Euro. Die Aktivitäten von Dietrich werden durch die Ammon GmbH im Rahmen der rechtlich selbstständigen Tochtergesellschaften weiterhin eigenständig und eigenverantwortlich fortgeführt. Ammon selbst steht mit seinen Partnerfirmen als Beschlagshändler mit 300 Mitarbeitern für eine Jahresgesamtleistung von 85 Millionen Euro und bedient derzeit aus insgesamt acht Vertriebs- und sechs Logistik-Standorten regelmäßig etwa 6.000 Kernkunden in Süd- und Ostdeutschland sowie Österreich. Das Leistungsprogramm und die regionalen Schwerpunkte von Dietrich passen dabei nahtlos in das Gesamtkonzept bei Ammon.