



## Peter Gubisch

Peter Gubisch, Geschäftsführer der Schlotterer Sonnenschutzsysteme: „Der kurze Abstand der Messen R+T und BAU schadet nicht. Während die R+T mehr den Sonnenschutzfachhandel anspricht und nur alle drei Jahre stattfindet, besuchen Fensterhändler eher die BAU. Unsere

Erwartungen an die R+T wurden voll erfüllt! Wir haben viele interessante Neukontakte gewonnen. Aufgrund der positiven Kundengespräche erwarten wir für Deutschland und Österreich eine Absatz- und Umsatzsteigerung. Die Tageslichtlenkung RETROLux wurde stark nachgefragt, sie ermöglicht eine höhere Tageslichtautonomie und damit eine geringere Einschaltdauer der elektrischen Beleuchtung sowie verminderte Kühllasten. Dadurch sind Einsparungen von ca. 25% der Energie für künstliche Beleuchtung und 50% für Kühlung möglich. Auch die im Sonnenschutz integrierten Insektenschutzsysteme, die eine einfachere und effizientere Montage ermöglichen und unabhängig vom Fensterdesign für jeden gängigen Fenstertyp passen, wurden von den Besuchern ausgesprochen positiv aufgenommen.“

## Jan van Moerkerke

Jan van Moerkerke ist bei Renson als Internal Salesmanager D-A-CH beschäftigt: „Renson hat zur R+T einige Weltneuheiten entwickelt – beispielsweise die Terrassenüberdachung mit wegfahrbaren Lamellen Skye, die Ecklösung für Ganzglasecken Panovista, eine neue Terrassenüberdachung mit wasserdichtem Tuch Lagune Pureund und anderes. Wir möchten uns als Global Player im Sonnenschutz profilieren, auf der R+T erreichen wir dafür die richti-

gen Zielgruppen. Wir stellen einen deutlichen Trend zum Outdoor Living fest, hier sehen wir einer positiven Umsatzentwicklung entgegen. Sehr gefragt sind aktuell unsere windfesten Screens Fixscreen. Sie bieten nicht nur eine Lösung für große Glasflächen, sondern sind dank der Windfestheit bis 130 km/h für Hochhäuser und Gebäude in windstarken Gebieten geeignet. Wir haben auf der BAU und der R+T unterschiedliche Zielgruppen. In München haben wir Neuheiten im Bereich der Fassade, Screens und Lüftung vorgestellt, in Stuttgart standen die Lösungen für den Wintergarten sowie Terrassenüberdachungen im Vordergrund.“

Markisen Terrassendächer Glasoasen®

**weinor**

Ihr Garant für begeisterte Kunden

### Die untergesetzte Wintergarten-Markise **SOTTEZZA II**

Die untergesetzte Wintergarten-Markise überzeugt durch das optimal gespannte Tuch sowie eine montage- und wartungsfreundliche Konstruktion. Das spart Ihnen Zeit und Geld!

**Jetzt anrufen und Informationen anfordern:  
0221 / 5 97 09-667**

## Martin Willuweit

Martin Willuweit ist bei Solarlux Vertriebsleiter Deutschland: „Die Messe war für Solarlux ohne Frage äußerst erfolgreich! Zahlreiche internationale Fachbesucher zeigten großes Interesse an unseren Glasanbauten und flexiblen Verglasungen. Wir verzeichneten sehr viele Neukundengespräche. Unser neues Terrassendach Anova war auf der R+T ein großer Erfolg. Es hat eine äußerst filigrane Optik und ist von einem Fachmonteur binnen 90 Minuten aufgebaut. Wir bieten Anova in 12 Standardgrößen an, in zwei Sparrendesigns sowie mit einer Fest- oder Schiebeverglasung im Dachbereich. Anova ist die Lösung für schnellentschlossene Bauherren, die sich nicht lange mit der Planung eines Terrassendachs beschäftigen wollen und dennoch auf eine elegante Optik sowie eine hervorragende Qualität zu einem sehr

guten Preis Wert legen. Wir werden unsere Vertriebsstruktur in Deutschland und Österreich weiter ausbauen und erwarten in diesen Märkten für 2015 steigende Umsätze. Für uns machen die R+T sowie die BAU unabhängig voneinander Sinn. Auf der BAU sprechen wir die Zielgruppen Architekten, Fassadenplaner und Metallbauer an. Auf der R+T stehen nationale und internationale Sonnenschutz- und Bauelementehändler im Vordergrund.“



## Harald Freund

Harald Freund ist bei Warema stellvertretender Vorsitzender des Vorstandes und Vorstand Vertrieb: „Für Warema ist die R+T eine der wichtigsten Messen. Wir sind sehr zufrieden mit dem Verlauf. Die Resonanz unserer bestehenden Kunden und neuen Interessenten war sehr groß. Metall- und Fensterbauer zeigten großes Interesse an unseren Fenster-System-Raffstoren (FSR) – denn diese punkten durch einen hohen Vormontagegrad, können mit der innovativen Lamelle 80 S ausgestattet werden und bieten heute noch mehr Möglichkeiten, um flexibel auf bauseitige An-



forderungen einzugehen. Aufgrund des Trends zur Fassadenbeschattung mit textilen Produkten waren auch unsere Fenstermarkisen mit ZIP-Führung, ausgestattet mit einer reagiblen Hinderniserkennung, ein Publikumsmagnet. Unserer Meinung nach ist die Stimmung in den D-A-CH-Ländern positiv, das haben uns unsere Besucher auf der Messe gespiegelt. Wir erwarten eine stabile Weiterentwicklung in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Den kurzen Abstand zwischen BAU und R+T haben wir sportlich genommen, beide Messen sprechen unterschiedliche Zielgruppen an und sind für uns von großer Bedeutung.“

## Roland Uffinger

Roland Uffinger, kaufmännischer Geschäftsführer bei Roma: „Die Stuttgarter Messe ist für uns eines der wichtigsten Instrumente zur Kundenbindung. Da die R+T ein Branchentreffen für die meisten Handwerksbetriebe ist, sehen wir dort 70 % unserer Kunden. Viele Fachpartner kommen mit allen Monteuren und wir können ihnen im persönlichen Gespräch unsere Neuheiten vorstellen. Natürlich kümmern wir uns auch um das leibliche Wohl unserer Gäste! Insgesamt waren rund 6.000 Kunden am Roma Messestand. Die R+T war für uns also ein Erfolg auf der ganzen Linie! Wir gehen sehr zuversichtlich in das Jahr 2015. Die aktuellen Bautrends konnte man auf vielen Ständen antreffen: schlichter, aber funktionaler Sicht- und Sonnenschutz für große Fensterflächen. Dabei wird die puristische Architektur immer wichtiger. Hier sind wir mit

unserem Aufsatzkasten Puro einen Schritt voraus. Der quadratische Aufbau bietet Platz für Raffstoren oder Rollläden und verschwindet dabei komplett hinter der Fassade. Zwei Messehighlights wie die BAU und die R+T in so kurzem Abstand stellen unsere Mannschaft vor eine große Herausforderung. Eine gute Vorbereitung ist hier das A und O. Dadurch konnten wir in kürzester Zeit zwei wichtige Zielgruppen effizient ansprechen: Architekten und Planer auf der BAU sowie Fachpartner auf der R+T. Wir sind natürlich auch bei der nächsten Doppelung in ein paar Jahren wieder mit dabei!“

