

Guter Start und viel Optimismus für 2019

Die Branche ist in Bewegung – und anstehende Innovationen lassen aufhorchen



Motorisierte Bedienoptionen für den innenliegenden Sicht- und Sonnenschutz sind bei erfal Thema.



„Der inhouse entwickelte außenliegende Sonnenschutz Solix und die produktübergreifend verfügbare Design-Collection erfreuen sich reger Nachfrage“, sagt MHZ-Geschäftsführer Andreas Kopetschny.

Die Zahlen des Verbands innenliegender Sicht- und Sonnenschutz (ViS) des zweiten Halbjahres 2018 zeigten einen verminderten Umsatzrückgang und Zuwächse etwa beim Plissee und beim Wabenplissee, aber auch einige Minuszeichen – wir haben darüber berichtet. Wie ist 2019 bei den Unternehmen angelaufen? Wie haben sich die Produktgruppen entwickelt, wie ist der Ausblick auf das Jahr?

„Bei allen Herausforderungen, die der Markt im Moment mit sich bringt, sind wir stets zuversichtlich und blicken deshalb positiv ins Jahr 2019. Auf den Messen haben wir diverse Neuheiten vorgestellt, die sehr gut nachgefragt werden. Unter anderem deshalb ist das erste Quartal bei MHZ von erfreulichem Wachstum geprägt“, berichtet Andreas Kopetschny, Geschäftsführer MHZ Hachtel GmbH & Co. KG, Leinfelden-Echterdingen.

Dabei gelte es aber zu berücksichtigen, dass die Vorjahres-Vergleichsperiode zum Teil wetterbedingt eher schwach gewesen sei, merkt Andreas Kopetschny an: „Übermäßige Euphorie wäre deshalb sicherlich verfrüht.

An einigen grundsätzlichen Problemen wie zum Beispiel dem Fachkräftemangel hat sich ja nichts geändert.“ Mit Blick auf die generelle Produktgruppenentwicklung gebe es keine Überraschungen. Lediglich im Bereich des außenliegenden Sonnenschutzes, so zum Beispiel bei den Gelenkarm-Markisen, sei ein erheblicher Nachholbedarf erkennbar.

Zuwächse bei Duette

Für Imke Röwer, Geschäftsleitung Heinrich Büscher GmbH in Göttingen, hat sich im vergangenen Jahr in den Artikelgruppen ein sehr unterschiedliches Absatzbild gezeigt: „Im Außensonnenschutz konnten zweistellige Umsatzzuwächse generiert werden. Im Plissee wurde ein leichtes Minus verzeichnet, das durch die Zuwächse im Bereich Duette ausgeglichen werden konnte.“

Der Rollo-Umsatz bei Büscher stieg bedingt durch viele Kleinobjekte ebenfalls zweistellig, während im Bereich Vertikal der Absatz mit einem Plus von zwei Prozent nahezu auf Vorjahresniveau verblieb. Imke Röwer: „Insge-

samt sind wir mit der Entwicklung zufrieden.“ Das Jahr 2019 startete für Büscher im Januar positiv. Bereits Mitte Februar zeichnete sich jedoch eine deutliche Kaufzurückhaltung ab und die Saison sei sehr schleppend angelaufen, heißt es aus Göttingen dazu.

„Die vom ViS veröffentlichten Zahlen der Mitglieder spiegeln sich bei erfal nicht wider. Wir konnten sowohl das Jahr 2018 als auch das erste Quartal 2019 insgesamt mit einem erfreulichen Umsatzzuwachs abschließen“, teilt Dorina Wießner, Leiterin Marketing und Öffentlichkeitsarbeit bei der erfal GmbH & Co. KG in Falkenstein, mit.

In den ersten Monaten des laufenden Jahres hätten die größten Zuwächse im Bereich Rollos erzielt werden können. Dorina Wießner: „Auch Plissees und Wabenplissees haben sich gut entwickelt. Aus dem Fachhandelskreis wissen wir von einer sehr guten Auftragslage, daher gehen wir von einer weiteren positiven Entwicklung in 2019 aus.“

Das Jahr 2019 ist auch für Teba positiv angelaufen, berichtet das Sicht- und Sonnenschutz-Unternehmen aus Duisburg: „Unter



Die neue Jalousie Flextra von Warema ist je nach persönlichen Vorlieben sowohl nach oben als auch nach unten frei verschiebbar.

dem Motto ‚Einfach_Virtuell_Erleben‘ haben wir mit unserem erfolgreich etablierten kundennahen Roadshowkonzept im ersten Quartal unsere Kunden zu den Teba Neuheiten vom neuen Shopsystem über neue leise WireFree Antriebe bis hin zur neuen Teba Innenlaufsysteme und Vorhangstangen Kollektion informiert.“ Im Produktbereich Plissee und Wabenplissee habe Teba eine positive Entwicklung verzeichnet. Gleiches gelte auch für den Insektenschutzbereich – der erwartet gut wachse. „Der Bereich Rollo bleibt leider, trotz der im letzten Jahr neu aufgelegten Kollektion, hinter Plan. Der Gesamtausblick auf 2019 kann aber eher positiv bewertet werden“, so Teba.

Das erste Quartal ist bei ifasol „absolut gleichauf zum Vorjahr“ verlaufen – „ein guter Start in die nun bereits angelaufene Saison“. Plissee zeichne sich bei ifasol nach wie vor durch eine Stabilität auf höchstem Niveau aus. „Dort sind keine Einbrüche zu erwarten“, berichtet die ifasol GmbH aus Krempderheide. Das Rollo hingegen sei deutlich hinter den Vorjahreszahlen geblieben, dies habe das Unternehmen aber „durch fantastische Umsätze im Insektenschutz“ auffangen können. Am meisten Hoffnung steckt ifasol in das Produkt Jalousie, das in voller Sortimentsbreite nun wieder in Krempderheide produziert werde, erklärt der Sicht- und Sonnenschutz-Hersteller.

Thomas Knüttel, Leiter Produktmanagement innenliegender Sonnenschutz und Service bei der Warema Renkhoff SE, sagt, dass sich die ViS-Zahlen grundsätzlich auch in den Absatzzahlen von Warema widerspiegeln: „Insgesamt kann die Geschäftsentwicklung als durchwachsen bezeichnet werden. In diesem Jahr sind wir besser aus den Startlöchern gekommen. Besonders starke Produktgruppen sind nach wie vor die Rollos und Jalousien. Wir hoffen natürlich, dass der gute Start nun über die Saison hinweg anhält.

„Umsatz wird sich weiter stabilisieren“

Friedrich W. Petrat und Mirko Müller-Stüler, Geschäftsführer des Systemgebers Hunter Douglas Components in Kassel, sehen die offiziellen Zahlen des VIS für ihr Unternehmen als nicht relevant an, „weil wir nicht den Fachhandel beliefern, sondern die Konfektionäre“. Den Umsatzschwankungen im Marktgeschehen sei Hunter Douglas Components deshalb so nicht unterworfen. Durch die Modifizierung vorhandener Produktgruppen, angefangen von Jalousie bis hin zu Duette Wabenplissee, habe das Unternehmen 2018 Zuwächse zu verzeichnen, die sich sicherlich auch in 2019 fortsetzen würden. „Das erste Quartal ist vorbei und das hat unsere Vermutung bestätigt. Der Umsatz 2019 wird sich darüber hinaus noch weiter stabilisieren durch neue Produktgruppen“, so Friedrich W. Petrat und Mirko Müller-Stüler. Zufrieden mit dem ersten Quartal 2019 zeigt sich Blöcker, ZNL der Hunter Douglas Holding GmbH & Co. KG, mit Sitz in Bremen: „Wir



Insektenschutz von Neher: „Wir haben deutliche Zuwächse in allen Bereichen zu verzeichnen. Insgesamt erwarten wir ein positives Jahr“, sagt Matthias Geist, Geschäftsführer Neher Systeme, Frittlingen.

freuen uns, dass es konstant auf gutem Vorjahres-Niveau verlief. Die Produktgruppe Duo-
flor Doppelrollo blieb etwas hinter den Erwar-
tungen zurück, während Cosiflor Plissees und
Wabenplissee nach wie vor ein Wachstum zu
vermelden haben. Wir erwarten für die kom-
menden Monate eine auch weiterhin positive
Umsatzentwicklung für alle Produktgruppen.“

Besonders im Bereich Duo-
flor sei man positiv gestimmt, da das Glasleisten-Doppel-
rollo – eine Klebelösung im Fensterfalz mit
sehr geringer Aufbauhöhe – vom Markt sehr
gut angenommen werde und hier zusätzliche
Umsätze zu erwarten seien.

2019 hat für Neher Systeme, dem Spezialis-
ten für maßgefertigte Insektenschutzlösungen
für Fenster und Türen sowie Sonderlösungen,
sehr stark begonnen. „Wir haben deutliche
Zuwächse in allen Bereichen zu verzeichnen.
Einige Kunden vermuten, dass das auch mit
dem vermehrten Auftreten der Wanzen zu tun
haben könnte. Diese treten eben schon früher
im Jahr in Aktion, wenn viele andere Insekten
noch nicht so aktiv sind. Insgesamt erwarten
wir ein positives Jahr, auch wenn die derzeiti-
ge Steigerungsrate aus Kapazitätsgründen
sicherlich nicht während der Hochsaison ge-
halten werden kann. Das Problem der Vollauss-

lastung kennen wir aber schon aus den ver-
gangenen Jahren und können damit umge-
hen“, teilt Neher-Geschäftsführer Matthias
Geist mit.

Auch für Velux ist das aktuelle Jahr sehr po-
sitiv angelaufen, berichtet Claudia Peretzki,
Produktmanagement Sonnenschutz: „Wir füh-
ren das unter anderem darauf zurück, dass
aufgrund des heißen Sommers 2018 die
Awareness für Hitzeschutz-Produkte deutlich
gestiegen ist. Das hat zur Folge, dass Kunden
bereits in der noch kalten Jahreszeit verstärkt
über Hitzeschutz nachdenken und vorsorgen.
Insbesondere im hochwertigen Segment mit
dem Rundum-Schutz Rollladen sowie Elektro-
oder Solar-Hitzeschutz-Markisen konnten wir
das beobachten.“ Auch im Bereich innenlie-
gender Sonnenschutz zeige sich das Wachs-
tum bei mehr Hochwertigkeit und Produkten
mit Zusatznutzen wie dem Wabenplissee un-
gebrems, so Claudia Peretzki.

Jörg Linssen, Abteilungsleiter Marketing bei
der Reflexa-Werke Albrecht GmbH in Retten-
bach, ist mit 2018 sehr zufrieden – insbeson-
dere aufgrund der positiven Entwicklung im
Bereich Raffstore: „Das erste Quartal des Jah-
res 2019 war sehr stark, und dies setzt sich
auch in den folgenden Monaten fort. Insbe-
sondere im Bereich Outdoor Living ist die
Nachfrage sehr hoch. Unsere Pergolamarkise
Live Viladora erfreut sich genauso hoher Be-
liebtheit wie das Markisendach BellaPlaza, bei
dem die Flexibilität das wichtigste Kaufargu-
ment ist: Das wasserdichte Tuch mit kontrol-



Neben Produkterweiterungen im Bereich Insektenschutz werden bei Büscher eine neue Duette-Kollektion
sowie eine neue Jalousiekollektion im ersten Halbjahr 2019 im Mittelpunkt stehen.



Bei Blöcker wird es neben dem Glasleisten-Doppel-
rollo auch eine Variante für das Rollo geben.

liertem Regenwasserablauf, die integrierten Wärmestrahler und LED-Leisten machen Outdoor-Living auch bei schlechterem Wetter und in der Dunkelheit erlebbar.“ Ebenso hoch sei der Wunsch der Endkunden nach einer neuen Markise.

Was steht 2019 noch an?

Welche Produkte/Designs/Kollektionen/Themen stehen bei den Unternehmen derzeit im Mittelpunkt? Bei MHZ sind dies naturgemäß die in diesem Jahr vorgestellten Neuheiten. Das auf den Messen gezeigte Interesse halte unverändert an, berichtet Andreas Kopetschny: „Insbesondere der inhouse entwickelte außenliegende Sonnenschutz Solix und die produktübergreifend verfügbare Design-Collection erfreuen sich reger Nachfrage. Aber auch die Kollektionsergänzungen bei Plissee und die neue Kollektion für Horizontal-Jalousien werden sehr gut vom Markt angenommen.“

Bei Büscher stehen neben Produkterweiterungen im Bereich Insektenschutz eine neue Duette-Kollektion sowie eine neue Jalousiekollektion im ersten Halbjahr im Mittelpunkt, sagt Imke Röwer.

Komfortable, motorisierte Bedienoptionen für den innenliegenden Sicht- und Sonnenschutz stehen bei erfal im Fokus. „Unter der Prämisse einer einfachen Installation und der Smart Home-Anbindung wird die eAccu-Funk-Antriebsserie kontinuierlich weiterentwickelt. Im stofflichen Bereich liegt aktuell der Schwerpunkt auf Plissees und Wabenplissees. Für beide Produktgruppen steht dem Fachhandel neue Kollektionen zur Verfügung“, teilt Dorina Wießner mit.

Aktuell stehen bei Teba die neue Kollektion Innenlaufsysteme und Vorhangstangen mit neuen Garnituren im Bereich Innenlaufsysteme, Zubehör für Wellenbänder und weiteren Besonderheiten im Mittelpunkt. Ein weiterer Schwerpunkt für dieses Jahr ist die Entwicklung des neuen Teba Business Portals, das im dritten Quartal 2019 an den Start gehen wird. Teba erklärt dazu: „Von Beginn an richtet sich das neue B2B-Portal an alle Händler und umfasst neben dem gesamten Sortiment der Teba auch zahlreiche Informationen zu Neuigkeiten sowie den Serviceleistungen des



Zuwächse im Jahr 2018, die sich auch 2019 fortsetzen werden: Die beiden Geschäftsführer von Systemgeber Hunter Douglas Components, Friedrich W. Petrat (links) und Mirko Müller-Stüler.



Mega View von ifasol: Beim Wenden legen sich zwei Lamellen übereinander – für deutlich größere Durchsicht.

Unternehmens. Wie bei vielen anderen Anbietern auch ist das Thema Smart Home bei ifasol ein starker Trend geworden: „Mit dem Tahoma System von Somfy können verbundene Komponenten per Smartphone, Tablet oder PC gesteuert werden. Und ob Rollo, Vertikal Lamelle, Jalousie oder Plissee – für jedes Produkt bietet ifasol eine komfortable Bedienung.“

Thomas Knüttel berichtet: „Wie bereits erwähnt spielen Rollos eine große Rolle, weil sie so vielseitig im Einsatz und von den Dessins sind. Wir setzen dabei auf unseren nachhaltigen SeaTex-Stoff, der aus recyceltem Kunststoff aus den Meeren hergestellt wird. Ganz neu ist der SeaTex-Screen mit einer aluminiumbeschichteten Rückseite. Die Stoffe besitzen herausragende lichttechnische Werte. So können auch Objekte ökologisch und energieeffizient verschattet werden.“

Friedrich W. Petrat und Mirko Müller-Stüler von Hunter Douglas Components verweisen auf interessante Neuheiten in der Produktgruppe Duette Wabenplissee, sowohl bei den angebotenen Qualitäten als auch beim Design: „Das wird unterstützt durch eine begleitende Endverbraucherwerbung. Unser Produkt Duette Wabenplissee wird dieses Jahr wieder im Mittelpunkt stehen.“

Nach wie vor stehen bei Blöcker in Bremen sowohl die Duoflor Doppelrollos als auch Cosiflor Plissees und Wabenplissees im Fokus. „Beim Doppelrollo freuen wir uns, dass wir

neben dem Glasleisten-Doppelrollo zukünftig auch eine Variante für das Rollo anbieten können. Dafür erwarten wir eine hohe Akzeptanz und Nachfrage. Beim Plissee haben wir zwei Kollektionsnachträge in den Markt gebracht. Zum einen können wir mit der Kollektion Lunata eine weitere Qualität im Black Out Bereich anbieten und zum anderen mit der Themenkarte Colorflow den Trend pastelliger Drucke und transparenter Gewebe aufnehmen.“

Farbdesigner für Zuhause

Gerade im Raumausstatterbereich seien die Produkte Rollo, Elektrorollo und Plissee besonders relevant, erklärt Matthias Geist von der Neher Systeme GmbH & Co.KG in Frittlingen – und das werde auch 2019 so bleiben: „Insgesamt legen wir unsere Schwerpunkte nicht so sehr auf den Produktbereich, sondern auf die Prozesse, Software wie die Neher-App und das Marketing. Wir haben einen Markenrelaunch gemacht, bei dem wir ein besonderes Augenmerk auf Authentizität und Bewegbild gelegt haben. Wir wollten weg von der ‚Studio-Hochglanz-Optik‘ hin zu echten Einbausituationen und Nutzungsszenarien. Zudem haben wir die ganzen neuen Videos in die Prospekte mittels QR-Codes integriert. Der Kunde vor Ort kann hier also ganz einfach den Medienübergang schaffen.“

Claudia Peretzki, Produktmanagement Sonnenschutz bei Velux, berichtet: „Durch den

anhaltenden Trend zu Produkten mit besonderen Zusatznutzen steht bei Velux das Wabenplissee weiterhin im Fokus. Neben der Verdunkelungsfunktion und besonders flexibler Positionierung am Fenster bringt es dank der Wabenstruktur auch einen zusätzlichen Wärmedämmeffekt mit sich. Auch der Smart-Home-Trend ist ungebremsbar und damit erfahren automatische Produktvarianten besondere Aufmerksamkeit.“ Für Dachgeschossbewohner sei es sehr attraktiv, wenn etwa der Hitzeschutz proaktiv herunterfahre, bevor überhaupt erst Hitze im Raum entstehe. So können sie sichergehen, dass im Zuhause ein optimales Innenraumklima herrsche, ohne sich selbst darum kümmern zu müssen.

Dazu nochmals Claudia Peretzki: „Da wir uns heute etwa zu neunzig Prozent des Tages in geschlossenen Räumen aufhalten, ist es für Velux ein wichtiges Thema, unsere Kunden dabei zu unterstützen, Dachgeschosse als gesunde, angenehme Wohlfühlorte zu gestalten und das durch elektrisch oder solarbetriebene Produkte am besten automatisch. Mit unserem als Zubehör erhältlichen Smart-Home-System Velux Active erfolgt das besonders effektiv auf Basis von Sensorwerten und externen Wetterdaten. Zusätzlich steht die Einführung von ‚Colour by you!‘ kurz bevor, womit wir den zunehmenden Trend zur Individualisierung begegnen. Wir werden unseren Kunden die Möglichkeit bieten, Farbdesigner für ihr eigenes Zuhause zu sein.“ ■ **RAD**