



Die große Eröffnungsfeier konnte aktuell wegen der Corona-Pandemie nicht stattfinden. Stattdessen wurde der neue Showroom mit einem „Soft Opening“ eröffnet.

Den Bereich Outdoor Living finden die Besucher im weitläufigen Außenbereich. Neben den Warema Markisen und dem Lamaxa Lamellendach können sie hier auch die Sonnenschirme der Marke Caravita kennenlernen, die ebenfalls zur Warema Group gehört. Ob Außenküche, Essplatz oder Terrasse mit Liegen, hier zeigt Warema, wie sich ein einzigartiger Freiraum schaffen lässt. Eine Markenwand am Ausgang verabschiedet die Besucher mit Impressionen aus der Historie des Unternehmens und den Menschen, die Warema geprägt haben.

Eine Tour durch die Produktwelt

Das Warema Sun Forum deckt alle Segmente des Produktprogramms für den Wohnbau mit attraktiven Anwendungsbeispielen ab. Von Außenjalousien und Rollläden über Markisen und Lamellendächer bis zu Insektenschutz und Steuerungen, die den Sonnenschutz automatisieren, gibt es viel zu entdecken. So vielfältig wie das Portfolio sind auch die Möglichkeiten die Ausstellung zu erkunden und sich mit dem Thema Sonnenschutz vertraut zu machen. Für Beratungsgespräche steht ein Expertenteam vor Ort jederzeit bereit. Diejenigen, die lieber selbständig auf Entdeckungstour gehen, finden Informationen über einen virtuellen Tourguide oder an den Produkten selbst. In allen Fällen übernimmt die weitere Planung der Fachhandel vor Ort. Händler und Architekten können auch ihre Kunden direkt durch die Ausstellung begleiten oder sie für einen realistischen Eindruck der Sonnenschutzlösungen an das Warema Sun Forum verweisen.

Direkt an der Autobahn A3 und in unmittelbarer Nähe zum Factory Center Wertheim Village besteht für potenzielle Kunden gleich ein doppelter Anreiz nach Wertheim zu kommen. Für alle, die zu weit entfernt leben, gibt es die Warema Sun Center. Die ersten beiden befinden sich in Stuttgart und Berlin und folgen dem gleichen Konzept wie das Sun Forum – nur in einem kleineren Maßstab.

www.sunforum.de

Erfolgreiche Kooperation

Als Handballmanager ist Oliver Roggisch viel unterwegs. Sowohl als Sportlicher Leiter der Rhein Neckar Löwen als auch in seiner Funktion als Teammanager der Handball-Nationalmannschaft. Umso mehr genießt er die Ruhe zuhause – mit dem neuen Insektenschutz von Lakal jetzt auch ohne lästige Insekten innerhalb der Wohnräume

„Bereits in einem der ersten Gespräche zu unserem Sponsoring der Rhein Neckar Löwen kamen wir auf das Thema Insektenschutz zu sprechen“, erinnert sich Michael Selke, Vertriebsleiter bei Lakal. „Schnell waren dann zwei Dinge klar: Lakal wird Sponsor und Oliver Roggisch erhält unseren modernen Insektenschutz.“

Umgesetzt wurde die Insektenschutzlösung vom Lakal Partner Furitsch & Schmidt aus Fürth. Alle Fenster und Türen – von klein bis groß – wurden gegen lästige Insekten gesichert. „Die Insekten bleiben draußen, das Licht kommt weiter in den Wohnräumen an – dieses Versprechen hatte mir Michael Selke im ersten Gespräch gegeben“, schildert Oliver Roggisch. „Und was soll ich sagen: Er hat sein Versprechen gehalten.“



© Lakal

Wir hatten (fast) keine Insekten im Haus und trotzdem sonnendurchflutete Räume.“ Coronabedingt bedankte sich Oliver Roggisch in der SAP Arena bei Michael Selke und Benjamin Semmet, der als Gebietsverkaufsleiter die Abwicklung übernommen hatte.

Benjamin Semmet, Oliver Roggisch und Michael Selke (v. l.) freuen sich über die gute Zusammenarbeit.

www.lakal.de

In umweltfreundlichen Fuhrpark investiert

Lakal setzt seit jeher auf einen eigenen Fuhrpark für die Belieferung der Kunden und sichert diesen damit eine hohe Flexibilität. In den letzten Wochen hat das Unternehmen nun in insgesamt 13 neue MAN TGX investiert, die die älteren Fahrzeuge aus dem LKW-Fuhrpark ersetzen. Einer der Gründe: Die neuen Fahrzeuge verbrauchen weniger Sprit und sind deutlich effizienter als die Vorgänger. Zudem bieten sie den Fahrern – insbesondere auf der Langstrecke – mehr Komfort.

„Effiziente Transporte erfüllen gleich mehrere Ziele“, sagt Yannick Gross, Geschäftsführer von Lakal. „Natürlich geht es dabei zuerst einmal um die zuverlässige und termingerechte Belieferung unserer Kunden. Effizienz heißt aber in diesem Fall auch: Reduzierung von Umweltbelastungen durch einen geringeren Spritverbrauch.“ Der eigene Fuhrpark ermöglicht es Lakal, die Touren zu den Kunden zu optimieren – entlang aller drei Ziele.

Die neuen Fahrzeuge verbrauchen bis zu 8 Prozent weniger Treibstoff und reduzieren entsprechend den CO₂-Ausstoß. „Etwas, worauf wir als Hersteller voll recyclebarer Produkte natürlich auch achten“, führt Yannick Gross aus. Die langlebigen Aluminium-Profile von Lakal sind zu 100 Prozent wiederverwertbar. Zusätzlich setzt das Unternehmen auf erneuerbare Energien und hat auf der neuen Produktionsstätte eine



Solaranlage mit einer Leistung von 735 000 kWh/Jahr installiert.

Auch in Servicefragen konnte MAN das beste und nachhaltigste Angebot unterbreiten. Die Werkstatt für Inspektionen, Wartungen und eventuelle Reparaturen befindet sich direkt in Saarlouis. Kurze Wege bedeuten in diesem Fall Umweltschutz, Effizienz und Zeitgewinn gleichermaßen.

www.lakal.de

Das Unternehmen hat in seinen Fuhrpark investiert – hier ist Yannick Gross (r.) bei der symbolischen Schlüsselübergabe zu sehen.

Engagierten Investor gewonnen

Der Private Equity Investor Capiton AG hat zusammen mit dem Management unter der Leitung des Cedes CEO Christian-Erik Thöny das Unternehmen Cedes dem bisherigen Eigentümer, dem Assa Abloy Konzern, abgekauft.

Mit der Capiton AG und dem Cedes Management habe das Unternehmen nun eine komplett unabhängige und neutrale Eigentümerschaft, erklärt Thöny. Damit könnten alle Kunden wettbewerbsneutral bedient werden. „Mit ihrem weitreichenden Netzwerk bietet die Capiton AG zudem einen sehr guten Zugang zu wichtigen Kunden.“

„Ich finde es sehr befriedigend, dass Cedes und seine Mitarbeiter und Kunden mit Capiton einen engagierten, langfristigen Investor gewinnen und damit neue Möglichkeiten für die Zukunft schaffen“, betonte Nico Delvaux, Präsident und CEO von Assa Abloy. Cedes verfüge nun über die Investitionen und das Know-how, um das Kerngeschäft der Aufzugsensoren auszubauen und zu erweitern, so dass „wir unsere Ressourcen auf unser Kerngeschäft der automatischen Türen konzentrieren können“.

„Cedes ist ein gut funktionierendes Unternehmen mit qualitativ hochwertigen Produkten und wir werden weiterhin als bevorzugter externer Lieferant mit dem Unternehmen zusammenarbeiten“, erklärte



Christopher Norbye, Executive Vice President von Assa Abloy und Leiter der Division Eingangssysteme.

Cedes ist ein Sensortechnologie-Unternehmen in der Aufzugs- und Türindustrie. Es wurde 1986 gegründet und beschäftigt rund 320 Mitarbeiter. Der Hauptsitz des Unternehmens befindet sich in Landquart, Schweiz.

www.cedes.com

Der Hauptsitz des Unternehmens liegt in Landquart.