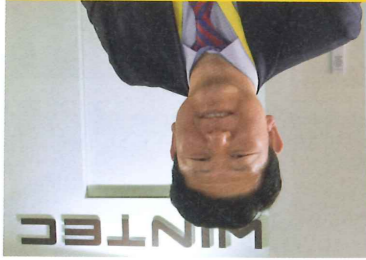


## „Die Lage ist gerade nicht so prickelnd.“

Nicht nur Chris Goerke, Sales Representative von van Clewe Sun Protection, unterstreicht im Gespräch mit *sicht+sonnenschutz*, dass sich die Wachstumskurve im Riesennetz deutlich abgeflacht hat. Sein Kollege Eddy Huang, General Manager von Serge Ferrari in der Region Greater China, kritisiert die staatliche Verpflichtung, an neuen Gebäuden Sonnenschutzanlagen einzuplanen, als undifferenziert.



Dennis Sangyub Shin ist Managing Director von Built-in Window Shades. Fotos: Kober

Zugleich ist er Vertriebsmanager bei den Koreanern von Wintec, die im Augenblick den Fokus auf fensterproduzierende Unternehmen haben. Sein Thema ist der Sonnenschutz als Trendprodukt, das ästhetischen Moderscheinungen und damit viel kürzeren Erneuerungszyklen unterliegt. Dafür hat das vollständig integrierte Unternehmen, das mit Themen wie Digitaldruck, Motorisierung und der Entwicklung vom Gewebe zum Rolllö einen Umsatz von 35 Millionen Dollar darstellt, eine Kassette entwickelt, die sich in nur Minuten auswechseln lässt. Spannend ist auch der Ansatz Autobalance, dahinter verbirgt sich ein hybrides Bedienkonzept, das ohne sichtbare Elemente auskommt – mit seinen Lösungen zur Kindersicherheit ist Wintec schon am Innovationspreis zur R+T in Stuttgart aufgefallen: nun präsentiert der Vertriebler ein Rolllö-System, das sich parallel mit Antrieb oder manuell auch nur mit dem kleinen Finger öffnen bzw. schließen lässt.

Die R+T Asia 2019 wird der Entwickler von Burda Modular in lebhafter Erinnerung behalten. Dafür sorgt neben der Präsenz an einem Systemstand des German Pavilions der Gewinn des InnovAction Awards in der Königskategorie Best of the Best. Damit hatte sich der Unternehmer, der die Heizplatten in Deutschland und andere Komponenten z.B. in Polen fertigen lässt, vergangenes Jahr zum Innovationspreis für die R+T in Stuttgart vorgestellt. Nach Beheizung, Licht, Lüftung und neu einem Soundsystem soll Burda Modular in Kürze als weiteres Funktionselement eine UV-Lampe zum Insektenschutz integrieren. Drei Millionen Euro setzte der kreative Entwickler zuletzt um und verzeichnet in den Startmonaten 2019 eine Verdoppelung des letztjährigen Volumens; so ist er in China keineswegs nur an punktuellen Projekten interessiert („Die sind teuer“), sondern wünschte sich einen Partner, der größere Mengen einkauft. Im Aufbau befindlich neben China ist der Markt in Mexiko, den Burda vom eigenen Lager in den USA aus beliefert.



Jiri Burda ist Inhaber des gleichnamigen Unternehmens in Eschborn nahe Frankfurt.



Dr. Christian Junkers ist Geschäftsführender Gesellschafter bei J&M in Mönchengladbach.

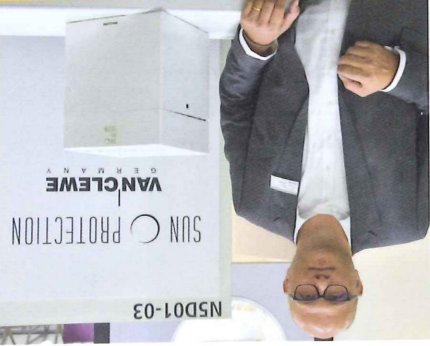
Der Unternehmer, der auf der erfolgreichen Heimtextil neben den Kollektionsvorstellungen die neue Maximalbreite von 5,10 Meter in den Mittelpunkt stellte, bedarf nach eigener Aussage der Messeteilnahme nicht als Erfolgsbarometer für neue Produkte: „Es ist doch heute so, dass unsere Kontexte länger kennen, was wir auf die Messe mitbringen.“ In Shanghai ist Junkers Müllers regelmäßig am Start, auch weil China seit mehr als 20 Jahren beliefert wird: „Als wir dort angefangen sind, gab es solche Beschichtungen noch überhaupt nicht.“ Nach einigen Ups und Downs sei die Tendenz zuletzt wieder steigend gewesen, was die Nachfrage nach den Dekoren aus Mönchengladbach angeht. J&M, das zuletzt einen Umsatz von 60 Millionen Euro bilanzierte, könnte dabei nicht zuletzt von der gesellschaftlichen Entwicklung profitieren: „Hier gibt es zunehmend eine Mittelschicht, die sich solche Stoffe auch leisten kann.“ Mit am Stand, der mit am auffälligsten in Größe und Gestaltung daherkommt, was den German Pavilion angeht, ist der Geschäftsführer der thailändischen Vertriebsniederlassung.



Michael Puc (li.) ist Sales Director Export für Alulux in Verl, sein Partner ist Chen Guang.

Den Markt in China bearbeitet er seit Mitte der 90er-Jahre und genauso lange greift er dabei auf die örtliche Präsenz von Partner Chen Guang zurück. Neben dem Projekt Regenbogen als Startpunkt war die Ausstattung des Olympischen Dorfs in Peking das leuchtendste Kapitel der deutsch-chinesischen Erfolgsgeschichte. Puc spricht von einem absoluten Vertrauensverhältnis: „Es hat nichts mit Angeberei zu tun, wenn ich sage, dass wir die Ersten waren, die hier damals Rolläden als Produkt bekannt gemacht haben“, sagt der Marktbeobachter, nach dessen Einschätzung insbesondere das Projektgeschäft in China aktuell beinahe zum Erliegen gekommen ist: „Da sind viele Vorhaben, die momentan on hold gehalten werden.“ Was Chen als überragende Normalisierung nach Jahren mit hoher Entwicklungsgeschwindigkeit einordnet: „Auf Chinesisch sagt man, die Seele konnte nicht mehr mit dem Körper Schritt halten“, beschreibt er philosophisch die Auswirkungen des Turbokapitalismus. Daran ändere auch die staatliche Vorgabe nichts, nach der neue Gebäude mit Sonnenschutzanlagen auszustatten sind, um Energie einzusparen; auch hier habe Alulux eine Pionierrolle eingenommen und sich für solche Regularien starkgemacht. Im Objekt zeigt sich die Schattenseite der Lenkungspolitik, weil dort für Bauvorhaben der Preis gedeckelt sei, was naturgemäß zulasten höherklassiger Qualitätsprodukte geht.

Das Unternehmen ist über einen Großkunden durchaus in der Fläche vertreten und setzt am German Pavillon auf den Launch der neuen Trevera CS-Kollektion für Screenstoffe. Die Unterstützung der Aussteller durch das Bundeswirtschaftsministerium hält Goerke insbesondere für ein erstes Scannen von Märkten für hilfreich und verfolgt das Ziel der Neukundengewinnung ebenfalls in Hinblick auf vorhandene Potenziale im Mittleren Osten, in Australien und Neuseeland. Dagegen sei die Entwicklung in China selbst derzeit „ehrich gesagt gerade nicht so prickelnd“. Da sei der vielfach nach wie vor laxen Umgang mit dem geistigen Eigentum anderer zusätzlich beeinträchtigend: „Die Raubkopierer machen oft nicht einmal vor der Seriennummer halt und sind teilweise so dreist, dass sie sogar noch den Namen des tatsächlichen Entwicklers draufschreiben, aber das Geld in die eigene Tasche stecken. Das hat ein Kunde von mir selbst erlebt.“ Mit funktionalen Eigenschaften wie Schwenkbarkeit seien die Stoffe von van Clewe prädestiniert für das Objektgeschäft, auf dem derzeit der Fokus liegt; dazu zählen metallisierte und nicht metallisierte Qualitäten.



Chris Goerke ist Sales Representative von van Clewe Sun Protection in Hamminkeln-Dingden.

WIŚNIEWSKI  
TORE | FENSTER | TÜREN | ZAUNSYSTEME



HOME INCLUSIVE 2.0 in 16 inspirierenden Farben

www.wisniewski.com.de