

FENCING TIMES

Deutschland, Österreich, Schweiz – 2023, Ausgabe 9



Aluminium
Drehtore von
Berner

Holler stellt
configurator online

Rebranding
bei TAM

Hadra jetzt
AES-Generalvertreter



Premium Schiebetor

Die BALU-Schiebetore Premium aus Aluminium überzeugen durch eine erstklassige Verarbeitung. Mit ihrer herausragenden Stabilität bieten sie Sicherheit für Ihr Grundstück und zuverlässigen Schutz der Privatsphäre.



Ein Bär von einem Tor

Die Marke BALU steht für hochwertige Verarbeitung, anspruchsvolles Design und optimale Fertigungsprozesse. Unsere Dreh- und Schiebetore, Schranken, Drehkreuze und Zäune werden zu 100% auf Ihre persönlichen Wünsche angepasst.

Jetzt individuell konfigurieren

Mit unserem Konfigurator können Sie unsere Schiebetore online individuell nach Ihren Wünschen zusammenstellen.

Scannen Sie einfach den QR-Code und konfigurieren Sie Ihr Premium Schiebetor.



BALU Tore GmbH

Dietrich-Borggreve-Straße 24
49828 Neuenhaus

(+49) 5941 / 20 566 10
info@balu-tore.de

 /balutore |  /balu.tore

Multibox

Bequemer Empfang von Paketen



Entdecken Sie die vielfältigen Möglichkeiten Ihres privaten Paketautomaten - MultiBox!

Genießen Sie die Möglichkeiten des E-Commerce, bestellen Sie bequem per Hauslieferung und erhalten Sie Ihre Pakete auf die bequemste Weise. Ein einzigartiger funktioneller Zaunpfosten mit integriertem Briefkasten, Videosprechanlage oder Codeschalter.



Generierung von
einmaligen Codes



Maximale
Paketgröße
19x38x64 cm



Bedienung über
ein Smartphone

Visitenkarten verändern sich nicht mehr

Wenn du auf einer Messe unserer Branche herumläufst, sei es die Fencex in England, die Paysalia in Frankreich oder die Perimeter Protection in Deutschland: Du wirst bei jeder Ausgabe ein paar Mal den Standardwitz hören: *“Du triffst hier immer dieselben Leute, aber sie haben jedes Mal eine andere Visitenkarte.”*

Zum Teil stimmt diese Aussage immer noch. Ein paar Leute haben seit der letzten Ausgabe einer solchen Messe immer mal wieder von einer Firma zu einer anderen gewechselt. Aber hier in der Redaktion haben wir nicht das Gefühl, dass es heute viel mehr Job-Hopping gibt als früher. Eher weniger.

Und wenn du darüber nachdenkst, ist das ziemlich verrückt. Denn in einer Zeit, in der alle verzweifelt nach Personal suchen, würdest du erwarten, dass das Personal noch häufiger den Job wechselt. Wenn du weißt, dass alle in der Branche verzweifelt nach Personal suchen, ist es leicht, dich auf Stellen zu bewerben. Du kannst hohe Forderungen stellen. Ein deutlich höheres Gehalt verlangen. Flexible Arbeitszeiten. Tage, an denen du von zu Hause aus arbeiten kannst.

Einen dickeren Firmenwagen. Offensichtlich hält irgendetwas die Leute zurück. Bei den Arbeitnehmern, die mit ihrem derzeitigen Chef vollkommen zufrieden sind, verstehen wir das vollkommen.

Wenn du zu 100 Prozent mit deinem Job zufrieden bist, wenn du für deine Arbeit fair bezahlt wirst, wenn du nette Kollegen hast, einen Chef, der dich schätzt, und wenn es bei der Arbeit mehr Spaß macht als zu Hause, dann wärst du verrückt, dich woanders umzusehen.

Aber wir sehen auch viele Fälle, wo das nicht der Fall ist. Und zwar innerhalb und außerhalb der Branche.

Dass wir jemanden treffen und uns schon im Voraus überlegt hatten, vor allem die Frage *“Wie ist es bei der Arbeit?”* nicht zu stellen, weil wir dann einen ganzen Schwall von Gemecker über uns ergehen lassen müssen.

Der Chef ist ein Sklaventreiber, der nie mit der geleisteten Arbeit zufrieden ist und immer mehr will. Die Kollegen sind faule Säcke, die nur arbeiten, wenn der Chef guckt, aber sich ansonsten den ganzen Tag auf Facebook rumtreiben. Das Gehalt ist seit 5 Jahren nicht mehr gestiegen und zu allem Überfluss sind

die Kunden auch noch chronisch unzufrieden und du kannst dir denken, wer all diese Beschwerden an den Kopf geworfen bekommt. Aber wenn du dann fragst: *“Warum kündigst du nicht? Die Jobs liegen doch auf der Straße. Such dir doch etwas, das dir Spaß macht!”* – dann siehst du plötzlich eine Art Panik in ihren Augen. *“Waaas? Einen anderen Job suchen?”* Und dann fallen ihnen siebzehn Ausreden ein, warum sie ihren aktuellen Job besser behalten sollten.

Die Suche nach einem neuen Job ist für viele Menschen offenbar seeeehr aufregend. Einerseits verstehen wir das. Du musst dich in ein neues Team integrieren, du musst zeigen, was du kannst und du musst abwarten, ob der neue Job wirklich so schön ist, wie es in der Stellenbeschreibung steht. Es kommen viele Veränderungen auf dich zu und die meisten Menschen mögen keine Veränderungen.

Aber wenn dir dein jetziger Job sowieso nicht gefällt, was hast du dann zu verlieren? In Krisenzeiten, in denen Arbeitsplätze rar sind, verstehen wir, wenn du lieber dort bleibst, wo du bist. Ein lausiger Job ist besser als gar kein Job. Wenn Arbeitgeber sich die Arbeitnehmer aussuchen können, wirkt sich ein Lebenslauf mit ein paar kurzen Jobs – oder sogar Lücken – nicht gerade zu deinen Gunsten aus.

Aber in der heutigen Zeit, in der es fast keine Firmen mehr gibt, die keine offenen Stellen haben, würdest du erwarten, dass die Menschen eher bereit sind, etwas Neues auszuprobieren. Vor allem, wenn ihnen der aktuelle Job nicht gefällt. Denn wenn auch der neue Job enttäuschend ist, kannst du während deiner Probezeit kündigen und wieder aus zehn anderen Jobs wählen.

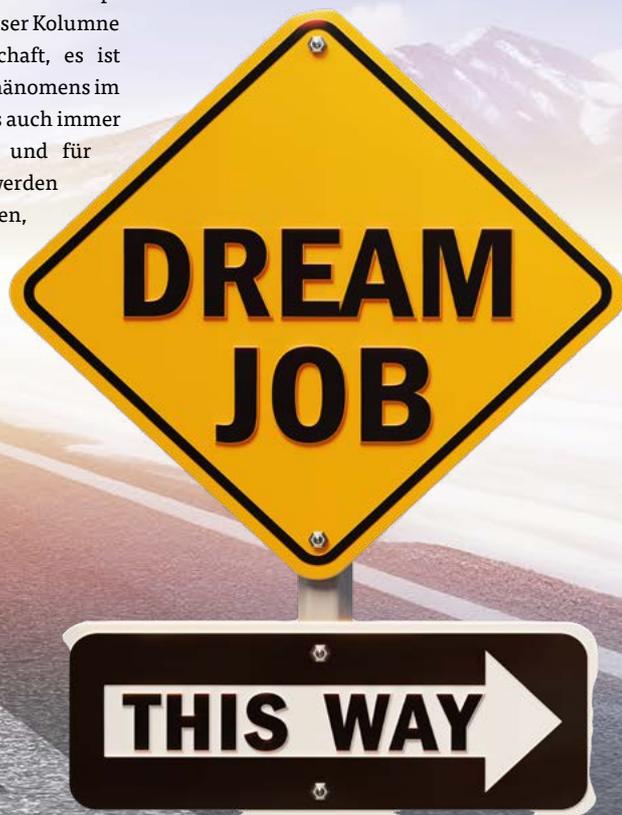
Einerseits ist es für Arbeitgeber gut, dass die Mitarbeiter nicht beim ersten Hauch von Unzufriedenheit gehen. Besonders in Zeiten, in

denen es fast unmöglich ist, Ersatz zu finden. Andererseits ist es aber auch ein bisschen schade. Denn dadurch bleibt deine Firma auch irgendwie stehen. Ein gewisses Maß an Bewegung in einer Firma ist sehr gesund. Neue Leute bringen neue Ideen. Neue Energie, um Dinge anzupacken, die jahrelang in der Schublade lagen. Das zwingt dich auch dazu, immer wieder darüber nachzudenken, wie du deine Firma für neue Kollegen attraktiv machen kannst.

Außerdem bietet es die Möglichkeit, ein ernsthaftes Gespräch mit Kollegen zu führen, die nicht so gut performen. Jetzt traust du dich das oft nicht, denn was ist, wenn sie dann gehen? Die Chancen, einen Ersatz zu finden, sind geringer als die Chancen, in der Sahara einem Eisbären zu begegnen.

Das zwingt dich auch dazu, deine besten Leute immer wieder zu belohnen und zu motivieren, noch besser zu werden. Wenn du das Gefühl hast, dass sie sowieso bleiben werden, ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass du sie einschlafen lässt. Dass sie einfach brav weiter das tun, was sie tun müssen, aber nicht mehr die Energie aufbringen, die sie früher mal hatten.

Wir haben keine Ahnung, wie sich dieser Trend durchbrechen lässt. Ob er überhaupt durchbrochen werden kann. In dieser Kolumne steckt auch keine weitere Botschaft, es ist einfach eine Beobachtung eines Phänomens im Markt, das uns aufgefallen ist. Was auch immer mit dem Arbeitsmarkt passiert und für welche Firma du arbeitest – wir werden einfach weiter Artikel schreiben, damit du immer (in der Zeit deines Chefs) die Fencing Times lesen kannst. ■



Wie liest du Fencing Times?



KOSTENLOS DIGITAL IMMER GRATIS

Digitale Abonnements sind kostenlos. Melde dich einfach mit deiner E-Mail-Adresse an und wir benachrichtigen dich, sobald eine neue Ausgabe verfügbar ist.

KOSTENLOSE DRUCKAUSGABE EINE PRO FIRMA

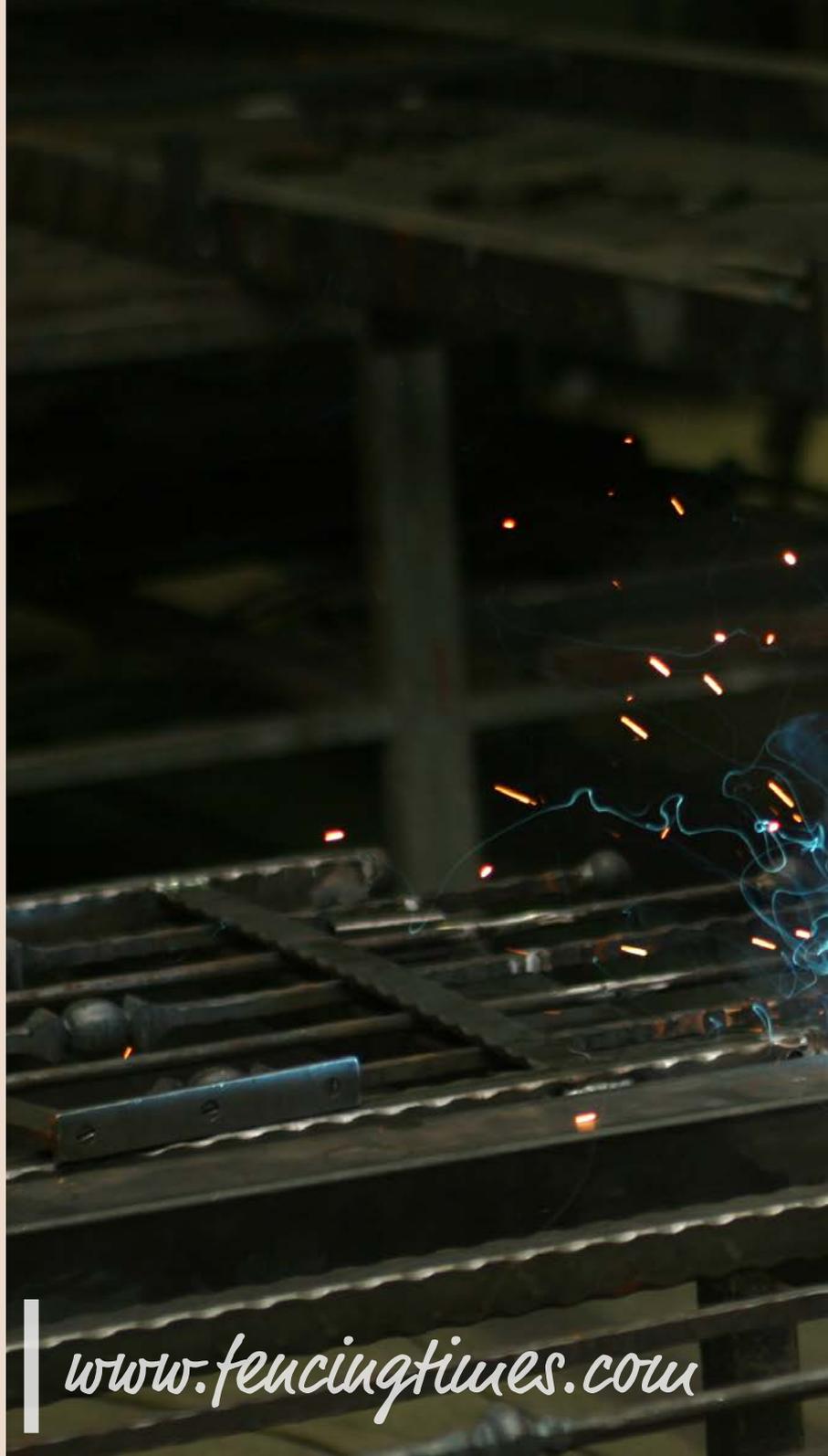
Jede Zaunbaufirma in  hat Anspruch auf ein kostenloses Druck-Abonnement von Fencing Times. Du hast dein kostenloses Exemplar noch nicht erhalten? Lass es uns wissen und wir kümmern uns darum.



FAN-ABO FÜR UNTERSTÜTZER

Streitet euch nicht darum, wer zuerst liest. Bestelle einfach so viele Exemplare, wie du möchtest, in deiner eigenen Sprache, ab 12,50 € pro Monat.

Und nebenbei hilft uns dein Abonnement, noch mehr und noch bessere Inhalte zu erstellen.



www.fencingtimes.com

Fencing Times

TEAM:

Herausgeber: Rembrandt Happel
Editors: Carla Pritchard & Rembrandt Happel
Design & Organisation: Janina Gemblar
News Room & Campaigns: Kristina Khomeiko
Translations: Kelly Atkinson, Janina Gemblar, Pascale de Mari & James Duncan

AUFLAGE:

Fencing Times wird digital und gedruckt veröffentlicht. Mehr als 17.000 Leser in 7000 Firmen in Belgien, Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Irland, Luxemburg, den Niederlanden, Österreich und der Schweiz lesen Fencing Times in ihrer eigenen Sprache. Eine zusätzliche internationale, englischsprachige Ausgabe geht an Leser in ganz Europa.

URHEBERRECHT:

Die Weiterverbreitung und Weitergabe einzelner Artikel oder der gesamten Ausgabe an Dritte ist ausdrücklich erlaubt und sehr erwünscht. Wir senden dir dafür gerne die Originaldateien zu, wenn du es wünschst. Es ist nicht erlaubt, Artikel oder Teile von Artikeln zu kopieren, ohne die Quelle zu nennen und so zu tun, als sei es dein eigener Inhalt.

KLEINGEDRUCKTES:

Dieses Magazin wird mit größter Sorgfalt zusammengestellt. Dennoch können wir keine Garantie für die Vollständigkeit, Richtigkeit oder Genauigkeit der Informationen übernehmen. Aus den in diesem Magazin enthaltenen Angaben können keine Rechte abgeleitet werden. Die in dieser Ausgabe geäußerten Meinungen sind nicht notwendigerweise die persönlichen Meinungen der Redaktion oder des Herausgebers.



KONTAKT:

Fencing Times GmbH
Auf der Schanz 77
47652 Weeze, Deutschland
E-Mail: team@fencingtimes.com
Telefon:  +49 2823 9453014
 +31 85 2088447
 +44 1227 919552

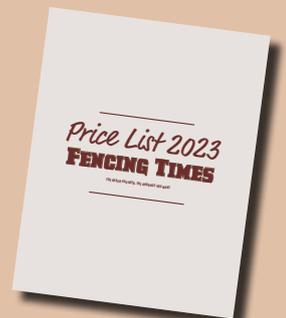
SCHICK UNS NEWS

Hast du Neuigkeiten, die du mit der Zaunbranche teilen möchtest? Schicke sie uns per Mail an team@fencingtimes.com oder ruf an unter +49 2823 9453014. Redaktionelle Artikel sind immer gratis, wir berechnen nie etwas dafür.



WERBEN

Möchtest du in der schönsten Zeitschrift der Zaunbranche werben und deinen Namen bei allen Zaunbauern bekannt machen? Ruf an unter +49 2823 9453014 oder schreibe eine Mail an team@fencingtimes.com und wir erzählen dir alles darüber.





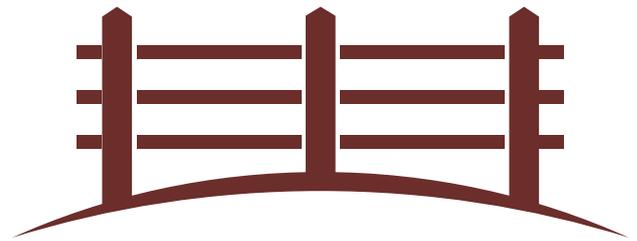
42



34



39



IN DIESER FENCING TIMES:

Vom Herausgeber:

Visitenkarten verändern sich nicht mehr 4

Von unseren Lesern:

Fence Post 11

Foto des Monats 14

Livias Zaunfotos 46

News von den Lieferanten:

Britische Branche trifft sich auf der Fencex 16

Heras erweitert Produktionsstätte in Oirschot 18

Van Merksteijn übernimmt Siddall und Hilton 20

Postsaver verdoppelt Schutz mit Postsaver Plus 22

Holler stellt Konfigurator online 27

TAM von nun an TAM Tor- & Zaunsysteme 30

Came bringt 4G-Intercom auf den Markt 34

Berner bringt Drehtore auf den Markt 39

Hadra jetzt AES-Generalvertreter für Deutschland 42

Außerdem

Hab keine Angst vor dem Widerrufsrecht 48

Treffen wir dich auf der Paysalia? 56

Fences in the News 59

LOCINOX[®]

Let's make it better together

NEUE STOSSGRIFFE

Aluminium und rostfreier Stahl



BAR-A

GERADE ODER
60°-KLAMMERN

BAR-I

GERADE, 60°- ODER
90°-KLAMMERN

✓ Einfache Montage mit Befestigungsbolzen

✓ Witterungsbeständig



Scannen
um mehr zu erfahren

Kontakt



LIVE CHAT

www.locinox.com



HQ: +32 56 77 27 66
CEE: +48 71 758 21 00



info@locinox.com

Besuchen Sie uns unter www.hermo-shop.de

Fast alles

ist möglich



Hermo-Beschlag • ☎ 02051/2887-0 • ✉ info@hermo.de

CAME 
MORE THAN TECHNOLOGY

WIR BEGLEITEN SIE BEI IHREM PROJEKT!
BERATUNG. PLANUNG. MONTAGE. INBETRIEBNAHME.

CAME Deutschland GmbH - cde.vertrieb@came.com

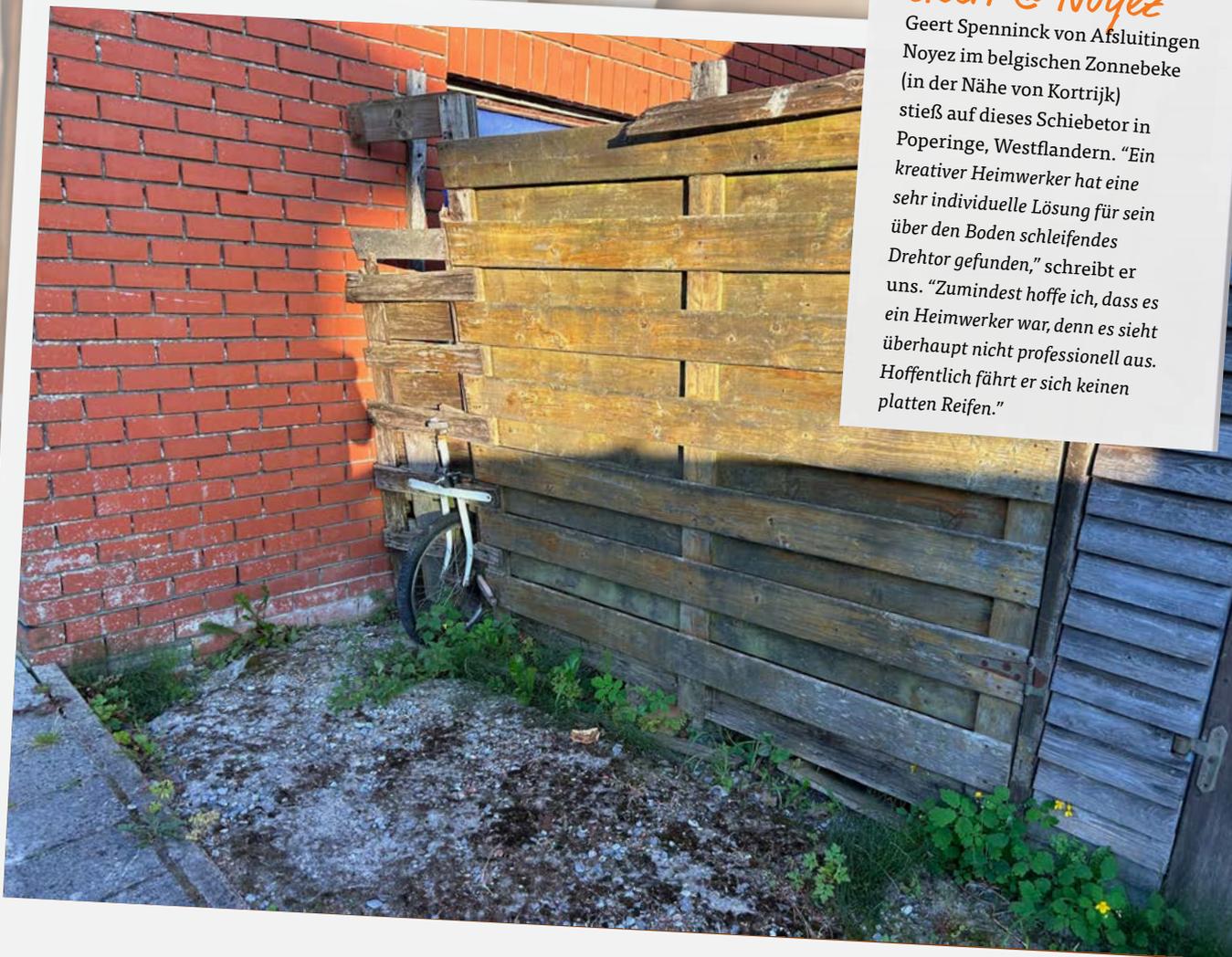
DOWNLOAD
KATALOG
Zufahrts-/
Zutrittskontrolle



FENCE POST

Geert @ Noyez

Geert Spenninck von Afsluitingen Noyez im belgischen Zonnebeke (in der Nähe von Kortrijk) stieß auf dieses Schiebeter in Poperinge, Westflandern. "Ein kreativer Heimwerker hat eine sehr individuelle Lösung für sein über den Boden schleifendes Drehtor gefunden," schreibt er uns. "Zumindest hoffe ich, dass es ein Heimwerker war, denn es sieht überhaupt nicht professionell aus. Hoffentlich fährt er sich keinen platten Reifen."



fencepost@fencingtimes.com

Hast du einen Tipp für uns? Oder hast du etwas Lustiges erlebt, das du gerne mit dem Markt teilen würdest? Hast du einen schönen Zaun oder ein schönes Tor gesehen? Oder vielleicht einen wirklich hässlichen Zaun, von dem du ein schönes Foto gemacht hast? Lass es uns wissen und teile es mit deinen Kollegen aus der Branche.



Cathrin @ GC

Cathrin Lehmann von GC Zaunservice in Schwielowsee bei Berlin hat uns dieses Bild geschickt. Es ist eine Geschenkverpackung mit dem Aufdruck eines Zauns. "Hättest du gedacht, dass es sowas gibt, wenn du danach suchen würdest? Ich nicht. Als ich diese Tasche im Laden sah, konnte ich es kaum glauben. Aber das kam mir sehr gelegen, denn der Geburtstag meines Chefs stand an. So konnte ich mein Geschenk wenigstens hübsch verpacken." Gut gemacht, Cathrin! Wir werden dir eine Liste mit den Geburtstagen unserer Redaktionsmitglieder schicken.



Nicole @ Stäblein

Nicole Leonhardt von Zaunbau Stäblein in Hannover verbrachte diesen Sommer einen Tag in Quedlinburg, einem Dorf im Harz, dessen historischer Kern für seine 2100 Fachwerkhäuser aus acht verschiedenen Jahrhunderten bekannt ist, die enge Gassen und kleine kopfsteingepflasterte Plätze säumen. Wie es sich für eine gute Zaunbauerin gehört, schaute Nicole nicht nach den Fachwerkhäusern, sondern nach den Zäunen des Dorfes. Wie hier, nach einem total gewöhnlichen Zaun um eine kleine Kirche. Gut, der Zaun ist alt und nicht mehr besonders hübsch, aber wenn du genau hinsiehst, kannst du sehen, dass die mittlere Latte ein kleines Kreuz hat. Also doch nicht ganz gewöhnlich. Hier in der Redaktion finden wir es vor allem bemerkenswert, dass das kleine Kreuz im Laufe der Zeit noch nicht abgerissen wurde. Offenbar gibt es in Quedlinburg nur wenige Vandalen. Stattdessen gibt es anscheinend viele Hundebesitzer im Dorf, die zu faul sind, den Kot ihrer Hunde zu beseitigen und mit einem sehr anschaulichen Schild daran erinnert werden müssen, ihren Hund woanders sch**ßen zu lassen. Danke für das Foto, Nicole!

Fachgerechte Demontage Ihrer Zaunanlage durch unsere qualifizierten Demonteure.



Johannes @ Zaunteam

In einer der letzten Ausgaben von Fences in the News haben wir über ein Team von Freiwilligen geschrieben, die anderthalb Kilometer alten Maschendrahtzaun in der Gina Wilderness, einem Nationalpark in New Mexico, entfernt haben. In diesem Bericht haben wir uns gefragt, wie du jemanden nennst, der Zäune entfernt, anstatt sie aufzubauen. Johannes Gerisch, ein Projektleiter bei Zaunteam Willimann aus dem schweizerischen Eich, schickte uns prompt eine Zeile aus einem seiner Angebote. Gut gelöst, Johannes. Angebote müssen nicht immer todernt sein. Vielen Dank für deine Einsendung.



Folge uns auch online

Linkedin: <https://www.linkedin.com/company/fencing-times/>

Facebook: <https://www.facebook.com/fencingtimes>

Instagram: https://www.instagram.com/fencing_times/



Foto des Monats

Ina Zentara von Zaun & Tor Zentara aus Aspach bei Stuttgart war diesen Herbst auf der Insel Murter vor der Küste Kroatiens und stieß auf dieses Schiebetor. Wenn du genau zwischen den Fischen hindurch schaust, kannst du die Adria im Hintergrund sehen. Ein schönes Foto von einem schönen Tor, Ina! Danke! Das Baustellenradio geht diesen Monat nach Aspach.

Hast du auch einen schönen Zaun oder ein Tor gesehen? Oder selbst gebaut? Schick uns deine Fotos!





Britische Branche trifft sich auf der Fencex

Am zweiten Mittwoch im Oktober fand die britische Zaunmesse Fencex im Stoneleigh Park in der Nähe von Coventry zum elften Mal statt. Dieses Jahr wurde die Messe zum ersten Mal in Halle 1 des Komplexes veranstaltet, bisher fand sie immer in Halle 3 – der Warwick Suite – statt. Die letzte Ausgabe war eine der internationalsten überhaupt: Unter den 40 Ausstellern waren Hersteller aus der Türkei, Indien, China, Belgien, Italien und Spanien. Es war das letzte Mal, dass die Messe, die alle zwei Jahre ein paar hundert Besucher anzieht, von dem jetzigen Team um Ian Law organisiert wurde. Die Association for Fencing Industries (AFI) hat Anfang des Jahres die Mehrheitsanteile an der Messe erworben und wird die Organisation der folgenden Ausgaben übernehmen. ■



HOLLER

TORE - ZÄUNE - ANTRIEBE

VERTRAUEN SIE NUR
DEM ORIGINAL



HOLLER PRO Schiebetore ECO, doppelflügelig
Sonderkonstruktion 90° schließend
Berührungslose Sicherheitskontakteleisten HOLLER Safety Plus

Zuverlässige Lösungen für Perimeter- und Objektschutz

Umfangreiches Standardprogramm und individuelle Torlösungen aus Aluminium bis 25 m Breite und 5 m Höhe

ÖSTERREICH



Werk
Produktion

Holler Tore GmbH
Dorfstraße 31
8435 WAGNA

Tel. +43 3452 86031-0

mail@holler-tore.at
www.holler-tore.at

DEUTSCHLAND



Holler Tore Deutschland GmbH
Parsberger Straße 9
92355 VELBURG

Tel. +49 9492 8954600

mail@holler-tore.de
www.holler-tore.de

SCHWEIZ



Holler Tore Schweiz AG
Obere Au 4 / Rosental
9545 WÄNGI

Tel. +41 71 558 47 47

office@holler-tore.ch
www.holler-tore.ch

BENELUX



Holler Benelux B.V.
Kerkstraat 15
4126RR Hei en Boeicop

Tel. +31 6 27 42 53 47

info@holler-benelux.nl
www.holler-benelux.nl

POLEN



Holler Polska Sp. z o.o.
Szarych Szeregów 2
33-100 TARNÓW

Tel. +48 733 791 167

info@holler.pl
www.holler.pl

SLOWENIEN



Holler, vrata in ograjni sistemi d.o.o.
Ukmarjeva ulica 4
1000 LJUBLJANA

Tel. +38 641 973 679

prodaja@holler.si
www.holler.si

ITALIEN



Holler Italia SRL
Viale Vittorio Emanuele II n.51/2
31029 VITTORIO VENETO (TV)

Tel. +39 331 270 8050

info@holler-italia.it
www.holler-italia.it

RUMÄNIEN



HOLLER ROMÂNIA
Str. Ciucaș 14
505800 -ZĂRNEȘTI, BRAȘOV

Tel. +40 734350987

contact@holler.ro
www.holler.ro

Heras erweitert Produktionsstätte in Oirschot

Das niederländische Heras erweitert die Produktionsstätte an seinem Hauptsitz in Oirschot, in der Nähe von Eindhoven. Die Firma investiert 10 Millionen Euro in den Bau einer neuen Halle mit einer automatisierten Laser- und Schweißanlage. Mit der neuen Anlage vergrößert Heras seine Kapazität und Produktivität und verkürzt die Lieferzeiten.

“Wir haben ehrgeizige Wachstumspläne,” sagt CEO Emmanuel Rigaux. *“Nach der Modernisierung und Automatisierung von zwei unserer Produktionen für mobile Zäune ist die Erweiterung in Oirschot ein*

wichtiger nächster Schritt zur Verwirklichung dieser Pläne. Die Investition wird es uns nicht nur ermöglichen, unsere Kunden besser zu bedienen, sondern auch nachhaltiger zu wirtschaften. Es ist eine Investition, mit der wir unsere besondere Position auf dem europäischen Markt stärken.”

Die neue Halle wird 5000 Quadratmeter groß sein. Heras macht dafür Platz auf seinem eigenen Gelände in Oirschot frei. Baubeginn war im August, die Inbetriebnahme der neuen Anlage ist für das dritte Quartal 2024 geplant. ■





**Der Gas Powered Post Driver
von Fast Fencing Systems.
Die Benzinramme die immer funktioniert.**



FAST FENCING SYSTEMS BV
WWW.FASTFENCINGSYSTEMS.COM
RUF ROGER AN: +31 6 50292988
ODER ARNO: +31 6 52330914

DEFENCE LINE ONE BIS FOUR

SICHERHEITSKATEGORIE SR1 BIS SR4

GEPRÜFT + ZERTIFIZIERT NACH LPCB LPS-1175

**WIR SIND PARTNER FÜR
HOCHSICHERHEITS-
ZAUNSYSTEME**

Bei unseren Systemen handelt es sich um Konstruktionen, die selbst massivsten Angriffe, teilweise weit über 10 Minuten hinweg standhalten

WE HOLD THE LINE
www.tsk-weholdtheline.de



Van Merksteijn übernimmt Siddall und Hilton

Siddall and Hilton Products, ein englischer Hersteller von Gittermatten aus Brighouse in der Nähe von Leeds, wurde diesen Sommer vom niederländischen Zaun- und Betonstahlhersteller Van Merksteijn aus Almelo übernommen. Die 1895 gegründete Firma war seit 2019 in den Händen des Managements. Da einige der Gesellschafter in den Ruhestand gehen wollten, wurde ein

Käufer gesucht. Dieser Käufer wurde mit dem niederländischen Van Merksteijn gefunden, das unter anderem Draht für Zaunpaneele, Gittermatten, Zaunpfosten und Tore herstellt. Die Firma war bereits vor der Übernahme sowohl Lieferant als auch Kunde von Siddall und Hilton. Van Merksteijn war bereits in Großbritannien mit einer Niederlassung in Crewe aktiv. Diese Niederlassung wird weiterhin unabhängig agieren. ■



Mit Zaunteam in Ihre
erfolgreiche Zukunft

 **Zaunteam**



Ihre Ansprechpartner: Stefan, Celia, Jürgen, Simon



Zaunteam Leistungen für Ihren Erfolg

- ein professionelles Marketing
- ausgereifte Branchensoftware
- professionelles Arbeitgebermarketing
- vielseitige Schulungen in der Zaunteam Fence Academy
- zahlreiche Einkaufsvorteile
- konkrete Benchmark-Vergleichszahlen

Zaunteam präsentiert die ganze
Welt der Zäune und Tore.

Zaunteam Katalog-Set hier bestellen.



Zaunteam Franchise AG | CH-8500 Frauenfeld

Stefan Geier: 07432 940 95 39 | stefan.geier@zaunteam.com oder Jürgen Egner: 07432 940 95 05 | juergen.egner@zaunteam.com



Jahre **30** 1992-2022

Partner im Torbau

tortec® GmbH | Freitragende Schiebetorsysteme in Stahl- & Aluminium | Oberer Westring 23
D-33142 Büren | Tel.: +49 (0) 2951 92000 | Fax: +49 (0) 2951 92002 | E-Mail: info@tortec.de | www.tortec.de



Postsaver verdoppelt Schutz mit Postsaver Plus

Postsaver, ein Hersteller von unter anderem Holzpfostenschutz aus Staunton bei Gloucester, hat eine neue Schutzfolie auf den Markt gebracht: Postsaver Plus. Die Firma verdoppelt die Garantie gegen Holzfäule in Bodennähe von 20 auf 40 Jahre für Holzpfosten, die mit der Schutzfolie Postsaver Plus umwickelt sind.

“Aufgrund des drohenden – oder in einigen Fällen bereits umgesetzten – Verbots von Kreosot wegen seiner krebserregenden Eigenschaften fragen Zaunbauer nach einer alternativen Möglichkeit, Holzzäune mit einer garantiert langen Lebensdauer setzen zu können,” sagt Postsaver CEO Richard George. “Mit Postsaver Plus bieten wir diese Alternative.”

Die Original Postsaver Schutzfolie gegen Holzfäule besteht aus einer Hülle aus Folie, die auf der Höhe der Bodenlinie mit einer Lötlampe um den Pfosten angebracht wird. *“So entsteht eine luft- und wasserdichte Versiegelung,”* sagt George. *“Denn an der Bodenlinie wird der Pfosten zuerst verrotten, weil dort Schimmel, Feuchtigkeit und Sauerstoff zusammenkommen. Die BRE hat in den letzten 20 Jahren mehrere unabhängige Feldversuche mit der ersten Postmaster-Sleeve durchgeführt, und erst kürzlich hat ein Stromnetzbetreiber hier in Großbritannien sie ausgiebig getestet. Bisher waren die Ergebnisse vorbildlich, und es wurde kein einziger Stabilitätsverlust bei den Pfosten festgestellt.”*



Postsaver gibt eine 20-jährige Garantie gegen Holzfäule, wenn die Schutzfolie Postsaver Sleeve auf einen Pfosten angebracht wird, der mit Beize behandelt wurde, mit Use Class 4 aus EN 335. *“Aber das war uns noch nicht genug,” fährt George fort. “Da der Markt händeringend nach einer Alternative zu Kreosot suchte, wollten wir noch einen Schritt weiter gehen. Deshalb haben wir die Postsaver Plus entwickelt. Das ist eine längere Hülle. Das macht es für Feuchtigkeit, Sauerstoff und Schimmel noch schwieriger, zusammenzukommen. Mit Postsaver Plus können Zaunbauer ihren Kunden einen Holzpfosten mit einer 40-jährigen Garantie anbieten.”*

Diese Garantie kommt nicht von ungefähr: *“Wir haben unabhängige Testdaten,” sagt George, “die vorhersagen, dass Holzpfosten mehr als 40 Jahre halten, wenn die Postsaver Plus-Folie auf UC4-behandelte Pfosten angebracht wird – und 20 Jahre, wenn sie auf unbehandelte Pfosten angebracht wird – selbst in ökologisch sensiblen Gebieten. Das macht Postsaver Plus zu einer wirklich zuverlässigen Alternative zu Kreosot. Die 40-Jahres-Garantie ist auch ein gutes Argument für Projekte, bei denen eine lange Lebensdauer erforderlich ist.”* ■

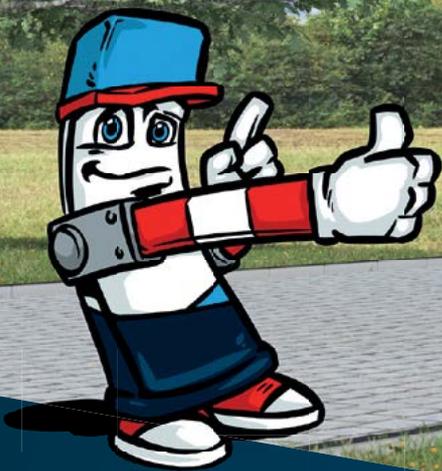
Postsaver CEO Richard George
mit seinem Bruder Jim





ELKA Schiebetorantriebe EST-FU mit Frequenzumrichter-Steuerung

NEU



Gate Position Control

Über einen Absolutwertgeber wird die Position des Tores exakt ermittelt und das Tor kann wiederholgenau anfahren - auch nach einem Stromausfall oder Notentriegelung (ohne erneutes Einlernen). Optional können Endschalter zur Endlagenerkennung eingesetzt werden.

Für Toranlagen bis
30.000mm geeignet

Effizientes und sparsames
Hypoidgetriebe

Ausreichend Kraft in
jeder Situation

ELKA

ELKA-Torantriebe GmbH u. Co. Betriebs KG
Dithmarscher Str.9, 25832 Tönning

✉ info@elka.eu

☎ + 49 (0) 4861 - 9690 - 0

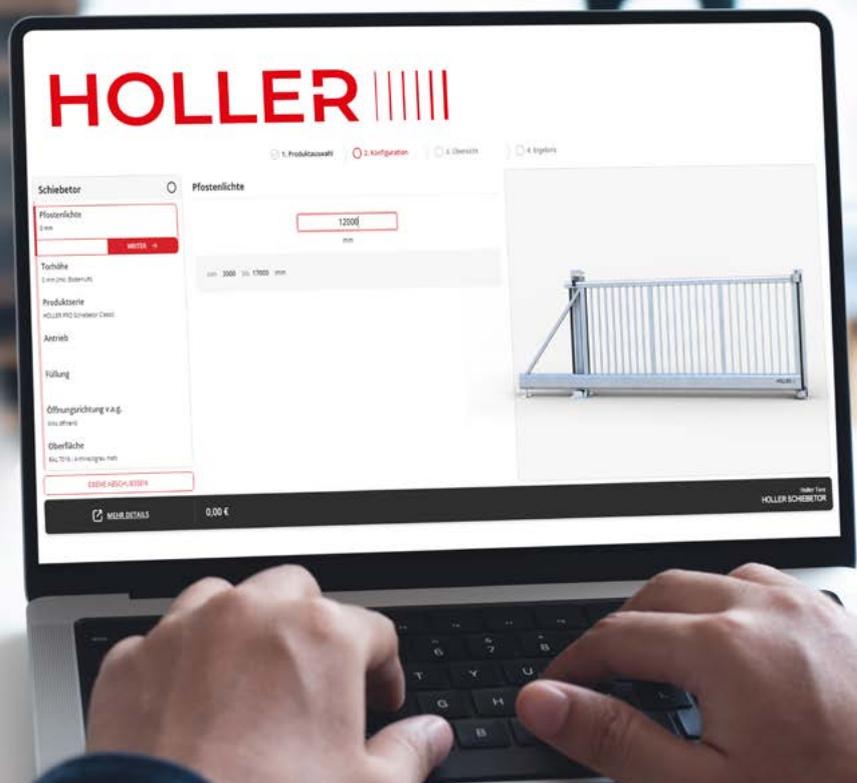
🌐 www.elka.eu

📠 + 49 (0) 4861 - 9690 - 90

Holler stellt Konfigurator online

Der südösterreichische Schiebetorhersteller Holler Tore aus Leibnitz, nicht weit von Graz, hat seine Website mit einem Torkonfigurator ausgestattet. Mit ihm können Kunden und sogar Endkunden ihr Tor jetzt online planen.

“Wir arbeiten schon seit Jahren mit unserem eigenen Konfigurator,” sagt Geschäftsführerin Lisa Holler. “Wir können damit schnell Angebote erstellen, komplett mit Zeichnungen für Schiebe- und Drehtore. Unsere großen Kunden nutzen ihn schon seit Jahren. Jetzt haben wir eine Webversion des Konfigurators erstellt. So kann jeder, der ein Tor braucht, es auf der Website konfigurieren.”



KONFIGURATOR

Mit dem Holler-Konfigurator können die Benutzer zunächst das Tor-Modell auswählen und dieses dann genau nach ihren Bedürfnissen konfigurieren. "Du kannst natürlich die Breite und Höhe angeben," sagt Holler, "aber auch die Füllung, den Antrieb und das gesamte Zubehör auswählen. Innerhalb weniger Minuten bist du fertig und dann macht der Computer automatisch eine Preiskalkulation und die Zeichnungen, die benötigt werden. Jedes Angebot kann gespeichert werden, so dass du es wieder laden und bei Bedarf ändern kannst. Und wenn es zu einem Auftrag wird, verwandelst du es mit einem Klick in eine Bestellung, die dann direkt – ohne die Möglichkeit von Übertragungsfehlern – in die Produktion geht."

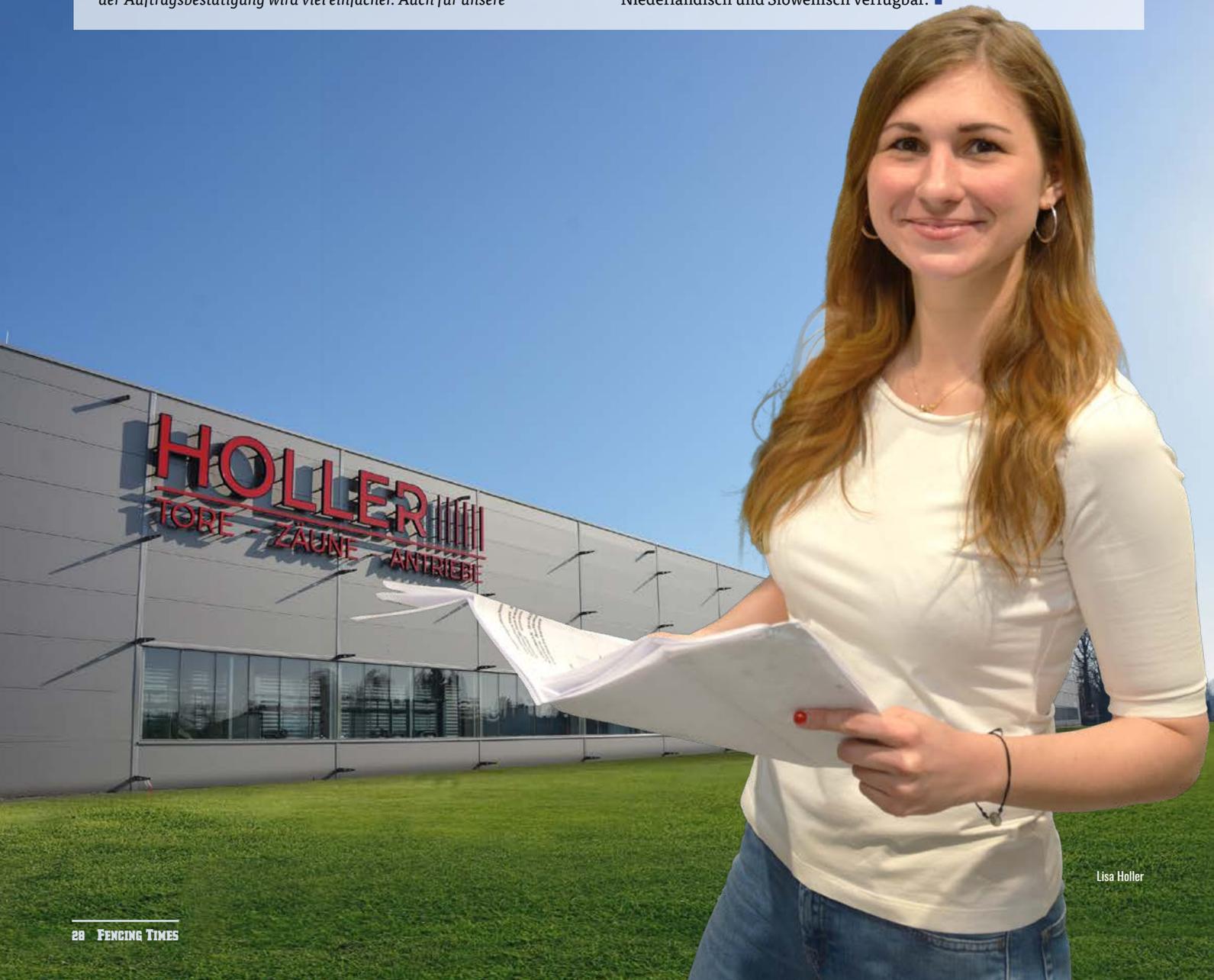
VORTEILE

"Mit dem Konfigurator sparen wir unseren Kunden eine Menge Zeit," sagt Holler. "Sie müssen nicht mehr selbst Kalkulationen erstellen oder Maße in Zeichnungen anpassen. Du wirst Schritt für Schritt durch den Prozess geführt, du kannst nichts mehr vergessen. Auch das Umschreiben eines Angebots in einen Auftrag ist nicht mehr nötig, und die Überprüfung der Auftragsbestätigung wird viel einfacher. Auch für unsere

Innendienstkollegen wird es einfacher, denn sie müssen die Bestellung nicht mehr abschreiben und in unser System eingeben. Und das alles kann Tag und Nacht erledigt werden – der Konfigurator ist nicht an Bürozeiten gebunden. Zaunbauer, die am Abend oder Samstags Angebote oder Bestellungen bearbeiten möchten, können dies einfach schnell erledigen."

ONLINE

Indem wir den Konfigurator online stellen, ist er für alle zugänglich. "Jeder hat Zugang zum Konfigurator," sagt Holler. "Er befindet sich auf unserer Website, bei den Produkten. Wenn du ein registrierter Benutzer bist, kannst du sofort ein Angebot mit allen Zeichnungen ausdrucken oder es dir zuschicken lassen. Wenn du kein registrierter Benutzer bist, siehst du eine Schaltfläche, über die du ein Angebot anfordern kannst. Anfragen von Endkunden werden an den nächstgelegenen Zaunbauer weitergeleitet. Anfragen von neuen Zaunbauern erreichen unsere Vertreter oder Händler, die sich dann sofort mit ihnen in Verbindung setzen." Der Konfigurator ist in Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch, Polnisch, Niederländisch und Slowenisch verfügbar. ■



Lisa Holler

Profiltechnik für freitragende Schiebetore.

Wir zeigen Profil!

www.attas.de

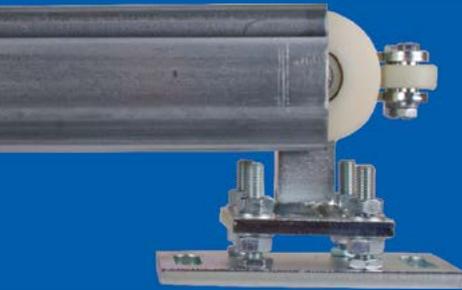


ATTAS GmbH
Boschstraße 25
D-71336 Waiblingen

T. 0 71 51 3 69 02 - 0
F. 0 71 51 3 69 02 - 190
Mail info@attas.de · www.attashop.de



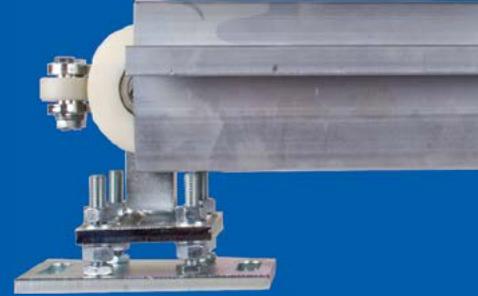
Stahl



Edelstahl



Aluminium



Ein starkes Team



Weidetechnik

vom Profi - für Profis!

Professionelle & wartungsarme Zäune! Profitieren Sie von unserer über 25-jährigen Erfahrung!



Unser Katalog -
Jetzt online blättern



Unsere Pfähle aus Robinie
nachhaltig - langlebig - natürlich

TAM von nun an TAM Tor- & Zaunsysteme



Zaunhersteller TAM aus Dingelstädt, ungefähr zwischen Kassel und Halle, verkauft seine Zäune und Tore seit diesem Sommer unter der neuen Submarke TAM Tor- & Zaunsysteme. Dieser Schritt ist Teil eines großen Rebranding-Prozesses.

“**U**nser Ursprung liegt in der Agrartechnik und im Maschinenbau,” sagt Geschäftsführer Mario Görke. “Daher kommt auch unser Name, vollständig heißen wir Thüringer Agrartechnik und Maschinenbau. Zäune und Tore kamen erst später dazu. Aber inzwischen ist die Zaunabteilung schon seit Jahren die größte Abteilung in unserer Firma. Im Laufe des letzten Jahres haben wir beschlossen, dass wir dieser Abteilung den Fokus geben müssen, den sie verdient. Wir haben in einen neuen Schweißroboter und andere Maschinen investiert und für dieses Jahr die Rebranding geplant, um die Zaunabteilung auch in Bezug auf die Marke von der Agrarabteilung zu trennen. So können wir Zaunbauer und Händler besser erreichen.”





TAM
Tor- & Zaunsysteme

Katrin Kunert,
Reinhard Senger
und Mario Görke



TAM TOR- & ZAUNSYSTEME

“Wir haben die Gelegenheit gleich genutzt, um unsere gesamte Corporate Identity neu zu gestalten,” sagt Marketingleiterin Katrin Kunert. “Wir haben zunächst ein neues, allgemeines TAM-Logo entworfen. Darin kannst du immer noch die Basis des vorherigen Logos erkennen, aber es sieht alles ein bisschen moderner und schlichter aus. Danach haben wir die Submarke ins Leben gerufen: TAM Tor- & Zaunsysteme. Diese hat ihre eigene Variante des neuen Logos und ihre eigenen Farben – Moosgrün und Anthrazit. So kannst du immer noch sehen, dass wir alle zur selben Firma gehören, aber wir vermitteln gleichzeitig auf emotionaler Ebene verschiedene Attribute: Ein modernes Design steht für Zukunftsfähigkeit; klare Strukturierungen wiederum für Professionalität und Zuverlässigkeit.”

WEBSITE

Neben der Marke wurde auch die Website der Zaunabteilung vom Rest der Firma abgekoppelt. “Auf der Website geht es nur um Tore und Zäune,” sagt Reinhard Senger, der die Zaunabteilung leitet. “Und dann nicht nur über die Produkte, die wir herstellen, sondern wir bieten auch einen kleinen Einblick in die Produktion. Die TAM fertigt Tore und Zäune nicht erst seit gestern, sondern kann auf eine 30-jährige Erfahrung zurückgreifen. All diese Dinge, gepaart mit den online abgebildeten Ansprechpartnern sowie den Produktinformationen ergeben zusammen eine runde Sache. Schaut doch mal rein.” ■





Auf unserer B2B-Webseite
finden Sie weitere Infos
und den Ansprechpartner
für Ihre Region.



SYSTEM ALU XL MIT DEKORPROFILIEN PULS



SYSTEM - DER PFLEGELEICHTE ZAUNBAUKASTEN. Typisch TraumGarten: Wir haben ein Gespür für Trends. Mit unseren Ideen und Systemen geben Sie Ihrem Kunden viel Gestaltungsspielraum. Unser Zaunbaukasten SYSTEM zum Beispiel bietet zu fast jedem Kundenwunsch eine individuelle und passende Lösung dank verschiedenster Materialien wie Komposit, Glas, Aluminium, ACP, Keramik, Metall und Edelstahl. Helfen Sie Ihrem Kunden bei der Planung mit unseren POS-Modulen und Musterkoffern. Zeigen Sie ihm die unglaublich vielfältigen Varianten, vom einfachen Sichtschutzzaun bis hin zur kompletten Anlage mit Einzel- und Doppeltor auf Maß, auch mit unserem Online-Planer, mit dem auf einfachste Weise eine ganze Zaunanlage visualisiert werden kann.



ORIGINAL KUNDENANLAGE: SYSTEM WPC



ORIGINAL KUNDENANLAGE: SYSTEM BOARD



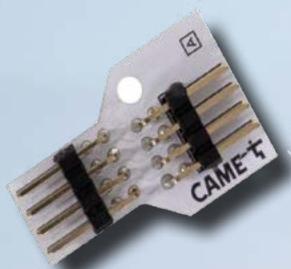
ORIGINAL KUNDENANLAGE: SYSTEM RHOMBUS



Came bringt 4G-Intercom auf den Markt

Der italienische Hersteller für Zufahrts- und Zutrittskontrolle Came bringt eine 4G-Intercom auf den Markt. Die MTM Connect funktioniert nicht mit einer Inneneinheit oder einer App, sondern ruft einfach das Telefon des Besitzers an, wenn jemand vor der Tür steht.

“Unser MTM Intercom-Programm ist bereits sehr umfangreich,” sagt Marketingleiter Marc Daub von der deutschen Came-Niederlassung in Korntal bei Stuttgart. “Aber bei all den verschiedenen Gegensprechanlagen brauchst du immer eine Inneneinheit oder eine App, was manchmal nicht praktisch ist. Unter anderem weil du ein Kabel ins Haus legen musst. Deshalb bringen wir jetzt eine Intercom mit einer SIM-Karte auf den Markt, die den Nutzer einfach anruft.”







TELEFON

“Wenn jemand am Tor steht und klingelt, ruft das 4G-Modul in der Gegensprechanlage die Telefonnummer des Benutzers an,” fährt Daub fort.

“Oder besser gesagt der Benutzer, denn du kannst fünf Telefonnummern in den Speicher programmieren. Wenn der erste dann nicht antwortet, wird der nächste angerufen. Wenn du den Anruf annimmst, kannst du sofort mit den Gästen vor der Tür sprechen. Wenn du einen solchen Gast hereinlassen willst, kannst du einen Code auf der Tastatur deines Telefons eingeben. MTM Connect kann im Standalone Betrieb über ein Relais eine Tür, ein Tor oder einen Antrieb öffnen. Wenn sie als Connect Gateway mit der Came Cloud verbunden wird, kann über eine BUS-Verbindung auch ein zusätzlicher Antrieb geöffnet werden.”

INSTALLATION

Die neue Intercom läuft mit 24 Volt und braucht in den meisten Fällen keine eigene Stromversorgung, sondern kann an die Stromversorgung des Antriebs oder einer anderen Automatisierung angeschlossen werden. “Mit dem Came Key kannst du sie ganz einfach über die Connect Setup App konfigurieren,” sagt Daub. “Und der Nutzer kann auch alle Einstellungen über eine App vornehmen oder eine Telefonnummer ändern. Das funktioniert sehr komfortabel und einfach. Die App gibt zusätzlich dann auch den Status des Antriebs an – Offen, Geschlossen, Bewegung – und zeigt Störungen an.”

MODULAR

“Die neue MTM Connect funktioniert als eigenständige Sprechanlage, aber auch als Teil einer größeren Installation mit mehreren anderen Komponenten aus der MTM-Serie. In diesem Fall wird die MTM Connect zum Ausgangspunkt für alle anderen Module, wie zum Beispiel zusätzliche Türklingeln oder ein Kartenlesegerät. Diese schließt du dann an das MTM Connect an. Sobald du mit dem MTM Connect verbunden bist, kannst du auch diese Module über die Connect Setup App einrichten und konfigurieren. Der Speicher des MTM Connect ist groß genug für 3000 Telefonnummern, so dass du das Modul auch für große Wohnkomplexe verwenden kannst.”

Das neue MTM Connect ist in einer Standardversion aus gebürstetem Aluminium und in einer mattschwarzen, vandalismusgeschützten IK09-Version erhältlich. Für Gebiete mit mäßigem 4G-Empfang ist optional eine zusätzliche Antenne erhältlich. ■



QUALITÄT & DESIGN VOM MARKTFÜHRER



ÜBER 20 JAHRE ERFAHRUNG

- Gebietsschutz
- Top Konditionen
- Marketingunterstützung
- Umfassende Erstausrüstung
- Exklusives GUARDI-Partner-Portal



www.guardi.de/franchise

franchise@guardi.de

Tel: +43 505 890

WIR SUCHEN FRANCHISENEHMER!

PRIVAICON BV

HEKWERKEN

FLEXIBEL und
ZUVERLÄSSIG



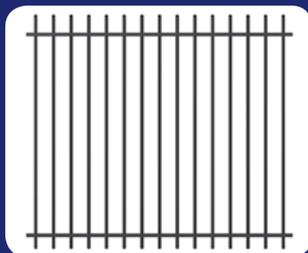
Geh-Tore



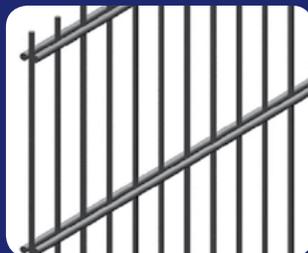
Industrie Tore



(Automatische) Schiebetore



Frontgitter



Gittermatten

Privacon Hekwerken BV
Houtzagerijstraat 22
NL - 5451 HZ Mill

Privacon Poland Sp. z o.o.
Zławieś Mała 60A
PL - 87134 Zławieś Wielka

Privacon Baltics SIA
Druvas Iela 8
LV - 5001 Ogre

T: +31 485 442398
F: +31 485 470184
E: info@privacon.nl

T: +48 56 637 6355
F: +48 56 637 6305
E: info@privacon.pl

T: +371 65067710
F: +371 65067711
E: info@privacon.lv

www.privacon.nl

THE ONLY WAY IS

ES

10 Gründe für ein Sesampoort

1 Platzsparend

Kein Platz benötigt für drehende oder schiebende Torflügel.

2 Leise

Hydraulischer Antrieb, also keine ratternden Zahnräder.

3 Ganz dicht

Keine Bodenfreiheit notwendig, die Einfahrt ist vom Boden ab geschlossen.

4 Auch am Hang

Die Länge der Füllstäbe kann an das Gefälle der Einfahrt angepasst werden.

5 Werbeturm

In geöffnetem Zustand ist das Sesampoort ein Blickfang, der auch als Werbeturm genutzt werden kann.

6 Einfache Bedienung

Funktioniert mit allen Signalgebern: Fernbedienung, Induktionsschleifen, Kartenleser, was auch immer.

7 Sicher

Gesichert mit Lichtgitter oder Laser Scanner. Erfüllt alle Europäischen Normen und Gesetze.

8 Hohe Qualität

Gebaut für die kalten Temperaturen und hohe Wind- und Schneelasten des skandinavischen Klimas.

9 Plug & Play

Wird fix und fertig vorverdrahtet und vormontiert geliefert.

10 Besonders

Verkaufe deinem Kunden ein Tor das sein Nachbar nicht hat.



Jetzt Partner werden

Ruf an: +31 6 21226628 oder
schick eine E-Mail an:
info@sesampoort.nl

Sesampoort BV
Bannmolen 6,
5768 ET Meijel, die Niederlande

Berner bringt Drehtore auf den Markt

Antriebs- und Torhersteller Berner aus Rottenburg am Neckar, in der Nähe von Stuttgart, erweitert sein Hoftor-Programm. Unter dem Namen DT-Live liefert Berner nach Schiebetoren und Zaunpaneelen auch Drehtore aus Aluminium.





“**I**n Frankreich werden Drehtore schon seit einiger Zeit regelmäßig als günstigere Alternative zu einem Schiebetor eingesetzt,” sagt Geschäftsführer Frank Kiefer. “In Deutschland sehen wir, dass sich die Nachfrage jetzt auch entwickelt. Deshalb bringen wir jetzt neben Schiebetoren auch Drehtore auf den Markt.”

FÜLLUNG

Die neuen Drehtore sind komplett aus Aluminium gefertigt. Sie sind in verschiedenen Varianten erhältlich: “Wir haben Füllungen aus Profilen und aus glattem Blech,” sagt Kiefer. “Bei den Profilen können wir die Lamellen sowohl waagrecht als auch senkrecht im Rahmen montieren. Standardmäßig machen wir das mit einem Zwischenabstand, aber wir können die Lamellen auch eng nebeneinander anordnen. Das ergibt eine komplett geschlossene Füllung mit Paneeloptik. Wir können aber auch eine geschlossene Füllung aus glattem Blech herstellen, für diejenigen, die das schöner finden. Bei den Lamellen können die Kunden die Abstände selbst nach ihrem Geschmack anpassen.”

BERNER EINFAHRTSTORE

Genau wie die Schiebetore und Zaunmodelle der Reihe werden die Aluminiumprofile nicht aneinander geschweißt, sondern gesteckt und verschraubt.

Frank
Kiefer





“Dabei achten wir natürlich darauf, dass du die Schrauben nicht siehst,” sagt Kiefer. “Der große Vorteil beim Schrauben ist, dass du keine störenden Schweißnähte siehst. Es ist genauso stabil, die Konstruktion ist unverwüstlich stark.” Die neuen Tore können mit Torpfosten geliefert werden, die in oder auf ein Betonfundament montiert werden können, oder mit einem Befestigungsprofil zur Montage an vorhandenen Pfosten.

SPEZIFIKATIONEN

Die neuen Drehtore sind standardmäßig mit drei Scharnieren pro Flügel ausgestattet. *“Das stellt nicht nur sicher, dass sie der Norm entsprechen, sondern sorgt auch für ein sanftes und ruhiges Öffnen,”* erklärt Kiefer. Die Tore sind bis zu einer Breite von 5 Metern und einer Höhe von bis zu 2100 Millimetern erhältlich. Es gibt einflügelige und zweiflügelige Tore. Die zweiflügeligen Tore können auch mit asymmetrischen Flügeln geliefert werden. Alle Tore werden auf Bestellung und auf Maß gefertigt. Die Kunden können ohne Aufpreis aus 26 Standardfarben wählen. Spezielle Beschichtungen mit Holz- oder Rostoptik sind auch möglich. ■



Hadra jetzt AES-Generalvertreter für Deutschland

Der deutsche Zaungroßhändler Hadra aus Winsen an der Luhe, bei Hamburg, ist seit letztem Sommer Generalvertreter des nordirischen Intercom-Herstellers AES Global aus Cookstown. *„Unsere drahtlosen Gegensprechanlagen sind in Deutschland sehr beliebt,“* sagt AES-Verkaufsleiter Ray Holgate. *„Aber es ist schwierig für uns, den deutschen Markt von Nordirland aus zu bedienen. Also haben wir uns nach einem starken Partner umgesehen – und sind schließlich zu Hadra gekommen.“*

„Mit sieben über ganz Deutschland verteilten Niederlassungen ist Hadra für jeden Zaunbauer in Deutschland erreichbar,“ so Holgate weiter. *„Sie haben nicht nur ein großes Verkaufsteam mit Mitarbeitern im Innen- und Außendienst, die eine umfassende Beratung und Schulung anbieten können, sondern auch Servicetechniker im Innen- und Außendienst, die den Kunden – auf Deutsch – bei der Installation helfen können. Außerdem haben sie die Kapazität, alle häufig verkauften Produkte auf Lager zu halten, so dass sie schnell liefern können. Aber wir haben uns hauptsächlich für Hadra entschieden, weil wir ein sehr gutes Gefühl bei der Unternehmenskultur hatten. Sie ist sehr kundenorientiert und unkompliziert. So arbeiten wir auch selbst, und das bedeutet, dass wir gut und lange zusammenarbeiten können.“*





Heiko Pannasch, Ray Holgate und Hadrás
kaufmännischer Leiter Patrick Angres



“Ursprünglich haben wir uns bei Hadra vor allem auf den Handel mit – mechanischem – Zaunmaterial konzentriert,” sagt Heiko Pannasch, der die Hadra-Niederlassung in Wildeshausen leitet und der Initiator der Zusammenarbeit war. “Das hat sich erst geändert, als wir vor anderthalb Jahren den Vertrieb von Schiebetoren für die österreichische Firma Holler ausgebaut haben. Das ist schon eine andere Sache, da geht es um Elektrotechnik und du hast plötzlich mit allen möglichen Normen und Standards zu tun. Sowohl beim Verkauf als auch bei der technischen Unterstützung geht es auf einmal um viel mehr Details und du musst dir eine Menge zusätzliches Wissen aneignen. Es ist komplexer, aber es macht auch mehr Spaß, und wir müssen sagen, dass es ziemlich gut läuft. Und das ermöglicht es uns jetzt, unser Programm um elektrotechnische Produkte zu erweitern. Als Ray uns diesen Sommer fragte, ob wir AES-Importeur werden möchten, mussten wir also nicht lange überlegen.”

Das Programm von AES besteht hauptsächlich aus Gegensprechanlagen, die drahtlos mit ihrer Inneneinheit – oder mit dem Telefon des Besitzers – kommunizieren können. “Das funktioniert über WiFi, Dect oder GSM,” sagt Pannasch. “Dadurch eignen sich diese Gegensprechanlagen sehr gut für den Einsatz am Tor, wo es nicht immer einfach ist, Kabel zu verlegen.” Es gibt Intercoms mit einer Audio- oder Videoeinheit im Inneren, aber auch solche, die auf dein Telefon anrufen oder dir auf deinem Telefon zeigen, wer an deiner Tür ist. Es ist ein breit gefächertes Intercom-Programm, für jeden Kunden gibt es eine geeignete Gegensprechanlage. Und natürlich hat AES auch noch die e-Loop, eine drahtlose und einfach zu installierende Ausgangsschleife. Diese ist ebenfalls äußerst beliebt. Wir freuen uns riesig darauf, mit AES in Deutschland erfolgreich zu sein.” ■





Alpstein
ZAUNTOR
T 071 388 08 20 - alpsteinzaun.at

L

ivia Graf ist nicht nur Zaunbauerin, sondern auch eine Fotografin. Jedes Mal, wenn ihre Jungs ein Projekt fertiggestellt haben, fährt sie dorthin und macht wunderschöne Zaunfotos. Das hier ist eins davon.







Hab keine Angst vor dem Widerrufsrecht

In einer früheren Ausgabe von Fencing Times stand ein Bericht über das Widerrufsrecht. Wir fassen ihn kurz noch einmal zusammen: Verbraucher haben, wenn sie eine Bestellung außerhalb der Verkaufsräume (eines Geschäfts oder Ausstellungsraums) aufgeben, immer das Recht, innerhalb von 14 Tagen davon zurückzutreten. Diese 14-tägige Frist beginnt nach Abschluss des Kaufvertrags, aber nur, wenn du deinen Kunden über sein Widerrufsrecht informiert hast. Wenn du ihn nicht über sein Widerrufsrecht informierst, verlängert sich die Frist automatisch, bis zum Ablauf von 14 Tagen, nachdem du ihn dann doch informiert hast – mit einem Enddatum von einem Jahr nach dem Kauf.

Laut einer Bestimmung in dem Widerrufsrecht-Gesetz haben Montagebetriebe einen Anspruch auf Bezahlung ihrer Montageleistungen, wenn ein Kunde von seinem Widerrufsrecht Gebrauch macht. Wenn also ein Kunde seinen gelieferten Zaun doch nicht haben möchte, musst du das Material zurücknehmen, darfst aber die ursprüngliche Montage in Rechnung stellen. Zumindest den Teil, den du durchgeführt hast, bis der Kunde von seinem Widerrufsrecht Gebrauch gemacht hat.

In dem vorherigen Artikel ging es um diese Bestimmung: Der Europäische Gerichtshof in Luxemburg hat diesen Sommer entschieden, dass du als Installationsfirma keinen Anspruch mehr auf einen Teil der Installationskosten hast, wenn du den Kunden nicht über sein Widerrufsrecht informiert hast. Ein Elektriker aus Essen wurde beauftragt, die Elektroinstallation im Haus des Kunden zu erneuern. Er erhielt diesen Auftrag mündlich, außerhalb seiner eigenen Verkaufsräume. Als die Arbeit beendet war, bezahlte der Kunde seine Rechnung nicht. Er berief sich auf sein Widerrufsrecht und bekam vom Gericht Recht: Der Elektriker hätte den Kunden darüber informieren müssen, dass er innerhalb von 14 Tagen von seinem Auftrag hätte zurücktreten können.

Das hatte er nicht getan – was bedeutete, dass vom Kunden nicht erwartet werden konnte, dass er die Installationskostenbestimmung kennt, und deshalb musste der Kunde diese Installationskosten auch nicht bezahlen.

Wir möchten darauf noch kurz eingehen. Denn was wir nirgends im Urteil finden: Was ist in diesem Fall mit dem Material passiert, das der Elektriker verwendet hat? Die Steckdosen, Schalter und Kupferdrähte und was auch immer ein Elektriker sonst noch installiert – wo ist es geblieben? Hat der Kunde es dem Elektriker zurückgegeben?

Gehen wir zunächst auf die Grundsätze des Widerrufsrechts zurück. Im Zalando-Beispiel aus dem vorherigen Artikel ist es ganz einfach: Ein Kunde kauft online eine neue Jeans. Als die Jeans geliefert wird, stellt sich heraus, dass sie nicht passt und der Kunde schickt sie zurück. Zalando bekommt die Hose zurück und erstattet den Kaufpreis auf das Konto des Kunden.

Wenn du als Zaunbauer nur Material lieferst, ist es genauso einfach. Der Kunde bestellt online in deinem Zaunshop oder er bestellt telefonisch oder mündlich bei einem Verkaufsgespräch bei ihm zu Hause. Du schickst ihm eine Auftragsbestätigung und eine Rechnung und teilst ihm mit, dass er innerhalb von 14 Tagen nach der Lieferung vom Kauf zurücktreten kann. Du lieferst dann das Material, woraufhin der Kunde noch am selben Abend mit seiner Frau über die Farbe des neuen Zauns streitet. Am nächsten Tag bringt der Kunde das Material zurück. Du überprüfst, dass er das Material nicht beschädigt hat und gibst ihm sein Geld zurück.

Aber was ist, wenn es sich um einen Zaun mit Montage handelt? Wie soll ein Kunde einen montierten Zaun zurückgeben? Die Antwort: Das geht nicht. Zumindest nicht so einfach wie die Rückgabe einer Jeans bei Zalando.

Wenn ein Kunde von seinem Widerrufsrecht Gebrauch macht, bedeutet das, dass der Kauf rückgängig gemacht wird. Oder auch: Material zurück an den Zaunbauer, Kaufpreis zurück an den Kunden. Rückabwicklung klingt für manche auch so, als müsstest du das Material, das du montiert hast, wieder demontieren. Dass ein Kunde sagen kann: *„Ich brauche den Zaun nicht mehr. Nimm ihn mal wieder mit,“* und dass du ihn dann abbauen musst. Aber das steht nirgendwo. Wir haben lange gesucht, aber keinen Gesetzestext oder ein Gerichtsurteil gelesen, in dem steht, dass jemand, der eine Dienstleistung erbringt, diese auch wieder rückgängig machen muss. Das wäre auch unlogisch, denn eine große Anzahl von Dienstleistungen können gar nicht rückgängig gemacht werden. Wenn du zum Beispiel von einem Anwalt beraten wurdest, kannst du diese Beratung nicht an ihn zurückgeben und aus deinem Gedächtnis löschen.





Ähnlich verhält es sich mit Lotterielosen, verdorbenen Lebensmitteln und Filmen, die du dir online ansiehst. Auch hier ist es logisch, dass der Kunde sie nicht zurückgeben kann. Aus diesem Grund gibt es eine ganze Reihe von Ausnahmen zum gesetzlichen Widerrufsrecht. Vier dieser Ausnahmen vom Gesetz sind, wie wir finden, auch für Zaunbauer ziemlich nützlich. Die erste ist die Notfallreparatur. Wenn der Kunde dich bittet, sein Tor dringend zu reparieren oder zu ersetzen, gilt das Widerrufsrecht nicht.

Die zweite Ausnahme gilt für Material, das nach der Lieferung mit anderen Materialien gemixt wird. Zum Beispiel Beton. Den kannst du wohl kaum zurücknehmen und wieder ins Regal legen. Und wenn du das weiterdenkst, gilt die Mix-Regel auch für Pfosten, die nach der Lieferung eine Einheit mit dem Beton bilden und nicht mehr als neu verkauft werden können. Zaunelemente und Torflügel können natürlich demontiert werden, die musst du eventuell zurücknehmen. Aber diese sind auch weniger problematisch wieder in den Bestand aufzunehmen.

Ausnahme Nummer drei ist die Sonderanfertigung. Material, das du speziell für den Kunden hast herstellen lassen, musst du – unter bestimmten Umständen – auch nicht zurücknehmen. Es gibt viele Gerichtsurteile darüber, was genau unter Sonderanfertigungen fällt und was nicht, die sich wahrscheinlich von Land zu Land auch noch unterscheiden. Hier ist es auf jeden Fall wichtig, dass dem Kunden ganz klar ist, dass es sich um eine Sonderanfertigung handelt, aber es gibt noch eine Reihe anderer Anforderungen. Du kannst nicht einfach behaupten: *“Ich habe diesen Zaun als Sonderanfertigung für den Kunden bestellt, ich kann ihn nicht zurücknehmen.”*

Die vierte Ausnahme schließlich gilt, wenn du auf Wunsch des Kunden früher mit der Produktion begonnen hast, als du es getan hättest, wenn das Widerrufsrecht gegolten hätte. Denn das ist etwas, was viele Unternehmer tun, wenn sie Material bestellen, das sie nicht auf Lager haben und selbst bestellen müssen: Sie warten mit der Bestellung, bis die 14-Tage-Frist abgelaufen ist, und bestellen erst dann. Wenn der Kunde sein Material zwei Wochen früher haben möchte, kann er eine Erklärung unterschreiben, die besagt, dass er auf sein Widerrufsrecht verzichtet.

Für alle vier Fälle gibt es Für und Wider, die sich von Kunde zu Kunde und von Bestellung zu Bestellung unterscheiden können. Es ist sinnlos, einen Standardsatz wie *“Alle unsere Produkte sind Sonderanfertigungen. Das Widerrufsrecht gilt nicht,”* auf alle deine Auftragsbestätigungen zu schreiben, um dich abzusichern. Die Gerichte prüfen immer den Einzelfall.

Aber was wir damit sagen möchten ist, dass du nicht unbedingt der Gnade der Götter ausgeliefert bist, wenn ein Kunde von seinem Widerrufsrecht Gebrauch macht. Es gibt also durchaus Möglichkeiten, um nicht auf dem Gesamtbetrag der Bestellung sitzen zu bleiben.

Und wenn es dir aus irgendeinem Grund nicht gelungen ist, durch eine der oben genannten Ausnahmen dem Widerrufsrecht zu entgehen, dann raten¹ wir dir, die Rückgabe des Zauns in erster Linie zum Problem des Kunden zu machen. So nach dem Motto: "Oh, du brauchst den Zaun nicht mehr? Dann bring ihn einfach zu uns zurück." Dann kann der Kunde selbst sehen, wie er alles abgebaut und in möglichst originalem Zustand zu dir gebracht bekommt. Wir kennen zwei Fälle, in denen ein ähnlicher Ansatz zu funktionieren scheint – zumindest ist es dort nach einer ursprünglichen Berufung auf das Widerrufsrecht schon sehr lange still. ■

Dieser Artikel kam mit der geschätzten Hilfe von Markus Vogt zustande, der selbst Zaunbauer ist (Inhaber von Stäblein Zaun- und Toranlagen in Hannover) und Vorsitzender der norddeutschen Branchenvereinigung Fachverband Drahtzaun.

1) Mit Rat meinen wir einen kollegialen Rat. Dieser Beitrag ist ein Denkanstoß und keine Rechtsberatung.



COUR DE JUSTICE
DE L'UNION
EUROPÉENNE

Was tun, wenn der Kunde widerruft?

An allererster Stelle muss klar sein, ob der Kunde überhaupt wirksam von seinem Widerrufsrecht Gebrauch gemacht hat. Dafür müssen zunächst die Voraussetzungen für einen Widerruf gegeben sein. In Deutschland steht den Verbrauchern nach Paragraph 312g BGB grundsätzlich ein Widerrufsrecht zu, bei Fernabsatzverträgen und Verträgen, die außerhalb von Geschäftsräumen geschlossen wurden. Dieses Recht führt gemäß Paragraph 355 BGB dazu, dass der Vertrag rückabgewickelt wird und die empfangenen Leistungen zurückzugewähren sind. Andere EU-Länder haben eine ähnliche Gesetzgebung, da das Gesetz auf einer europäischen Richtlinie basiert.

Heißt im Klartext: Der Händler muss den Kaufpreis erstatten und der Kunde muss die erhaltene Ware zurücksenden. Bringt der Kunde fristgerecht innerhalb von 14 Tagen nach Erhalt der Ware zum Ausdruck, dass er den Vertrag widerrufen will, gilt der Widerruf als wirksam.

DAS MÜSSEN VERBRAUCHER TUN

Die Hürden für Verbraucher die einen Widerruf zu erklären, sind allerdings nicht sehr hoch. Ob sie die Erklärung schriftlich oder etwa telefonisch abgeben, bleibt ihnen überlassen. Wichtig ist vor allem, dass diese rechtzeitig, innerhalb von 14 Tagen nach Wareneingang, beim Unternehmen ankommt. Mit dem Absenden der Widerrufserklärung fängt eine neue Frist an zu laufen. Ab diesem Zeitpunkt hat der Kunde wiederum 14 Tage Zeit, die Ware an das Unternehmen zurückzuschicken. Hierbei genügt zur Einhaltung der Frist, dass die Ware innerhalb des Zeitraums abgesendet wird, oder dass der Nachweis über das Absenden vorliegt.

DAS MÜSSEN HÄNDLER TUN – UND DIESE RECHTE HABEN SIE

Mit Eingang des Widerrufs beginnt auch für Händler eine 14-tägige Frist zu laufen, innerhalb derer sie den Kaufpreis an den Kunden erstatten müssen. Der Knackpunkt ist an dieser Stelle, dass auf den Zeitpunkt der Widerrufserklärung abgestellt werden muss und nicht etwa auf den Erhalt der zurückgesendeten Ware. Das würde folglich bedeuten, dass Händler dazu verpflichtet sind, den Kaufpreis zurückzuzahlen, obwohl sie ihre Ware noch nicht wieder haben.

Damit Händler dem nicht schutzlos ausgeliefert sind, stellt der Gesetzgeber ihnen ein Zurückbehaltungsrecht an die Seite. Sie können die Rückzahlung so lange verweigern, bis entweder die Ware oder ein Nachweis über die ordnungsgemäße Absendung eingetroffen ist. Händler müssen sich jedoch aktiv auf ihr Zurückbehaltungsrecht berufen, wenn der Kunde die Rückzahlung einfordert.

Bleibt jetzt nur Warten? Nicht unbedingt, denn Händler könnten auch anbieten, die Ware abzuholen. Das würde allerdings einen erheblichen Mehraufwand bedeuten und Händler könnten sich dann nicht mehr auf ihr Zurückbehaltungsrecht berufen (§ 357 Absatz 4 Satz 2 BGB).

HAT DER KUNDE ALSO ENDLOS ZEIT?

Fakt ist: Sendet der Kunde innerhalb von 14 Tagen nach dem Widerruf die Ware nicht zurück und kann auch keinen Nachweis dafür vorweisen, so kommt sie in Verzug und ist dem Unternehmen gegenüber schadensersatzpflichtig, wenn dadurch ein Schaden entstanden ist. Können Händler eine verspätet eingetroffene Ware nicht mehr oder wegen eines Wertverlustes nur zu einem reduzierten Preis verkaufen, ist der Kunde zum Schadensersatz verpflichtet.

Geht die Rücksendung verspätet ein, heißt das nicht, dass damit der Widerruf verwirkt ist. Auch wenn die Ware erst nach Monaten eintrifft, müssen Händler diese dennoch annehmen und sind dann auch zur Erstattung des Kaufpreises verpflichtet. (Hinweise an die Verbraucher, dass widerrufenen Waren spätestens 14 Tage nach dem Widerruf

zurückgesendet werden müssen, sind zwar zulässig. Der Hinweis, dass verspätete Rücksendungen nicht mehr angenommen werden, ist jedoch nicht rechtens!).

GELD NUR GEGEN WARE

Schickt der Kunde trotz eines wirksam erklärten Widerrufs die Ware nicht zurück, ist das sehr ärgerlich für Händler. Sie sind aber nicht rechtlos und können die Zahlung des Kaufpreises so lange verweigern, bis die Rücksendung im Unternehmen eingetroffen ist. Zwar müssen Händler auch verspätete Waren, auch nach Monaten noch, annehmen, unter Umständen – wenn die Waren nicht mehr in einem einwandfreien Zustand ist – haben sie aber einen Schadensersatzanspruch gegenüber den Kunden. ■



Torriegel, Schlösser und Scharniere denen am meisten vertraut wird



Griffe für Sichtschutz- und Sicherheitstore, die von zwei Seiten schließen. Hergestellt aus Polymer und rostfreiem Stahl in Industriequalität. Sehr flexibel einstellbar. Rosten nicht, sacken nicht ab, verformen sich nicht, färben nicht ab.



Selbstschließende Scharniere für Holz- oder Kunststoffstore. Einfach zu installieren und einzustellen. Auch die Schließgeschwindigkeit. Geeignet für Anwendungen mit intensiver Nutzung und kindersicher.



Erhalte einen **kostenlosen** Torgriff zu deiner ersten Bestellung*

* Referenz FT23



Jetzt verfügbar. Nimm Kontakt mit unserem Team auf

UK +44 (0) 1342 327280

NL +31 (0) 30 291 98 47

enquiries@ddtechglobal.co.uk

www.ddtech.com

Die Garantiebedingungen variieren je nach Anwendung und Nutzung des Tores. Alle Einzelheiten zur Garantie findest du auf der D&D-Website.

NEU & sehr beliebt:
**Sichtschutzstreifen mit
Holzmaserung**



Vorteile:

- ✓ schnelle Angebotserstellung nach Ihren Aufmaßvorgaben
- ✓ Fertigung auf Maß
- ✓ einfache Montage
- ✓ unendliche Designmöglichkeiten
- ✓ riesiges Lagerprogramm für Zaun und Sichtschutz

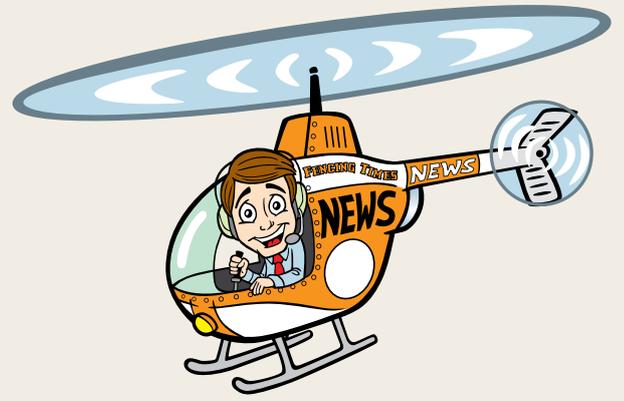
Wartungsfreie Materialien:

- ✓ Kunststoff (Fenster-PVC)
- ✓ Aluminium
- ✓ Resysta
- ✓ WPC
- ✓ Glas
- ✓ Lichtsysteme

Werden Sie unser Vertriebspartner!



FENCES IN THE NEWS



15 NOVEMBER 2023

Nachbarn mit zu viel Zeit und zu wenig Verstand streiten sich über Nägel im Zaun



Auf Reddit, einem Internetforum, in dem die vielfältigsten sinnigen und unsinnigen Dinge diskutiert werden, sind wir auf eine lustige Diskussion gestoßen, in der Rubrik AITA. AITA bedeutet 'Am I The Asshole?' Die eine Nachbarin wollte eine Lichterkette im Garten aufhängen und nagelte dazu ein paar Nägel in den Zaun

der anderen Nachbarin. Die zweite Nachbarin sah das und rannte sofort nach draußen, um ihre Nachbarin aufzufordern, ihre Arbeit einzustellen. Die erste Nachbarin tat das auch sofort, beschwerte sich dann aber eine Stunde später bei einer dritten Nachbarin darüber, wie lächerlich ihre Nachbarin sei, natürlich gerade laut genug, dass

die zweite Nachbarin sie hören konnte. Diese zweite Nachbarin fragte sich dann auf Reddit, ob sie hier wirklich das 'Asshole' ist. Zu unserem Erstaunen erhielt sie viel Unterstützung von anderen Forumsmitgliedern. Die Antworten reichten von "Wenn es dein Zaun ist, sollte die Nachbarin die Finger davon lassen" bis zu "Ich würde ihr die Rechnung für einen

neuen Zaun schicken". Als ob ein Zaun, selbst wenn er aus sehr dünnem Weidenholz besteht, von ein paar Nägeln kaputt gehen würde. Stell dich nicht so an, Mensch. Lass deine Nachbarin ein paar Lampen aufhängen. Aber wer sind wir schon. "Good Fences, Good Neighbours", sagen die Amerikaner – dieser Zaun war offensichtlich nicht gut genug. ■

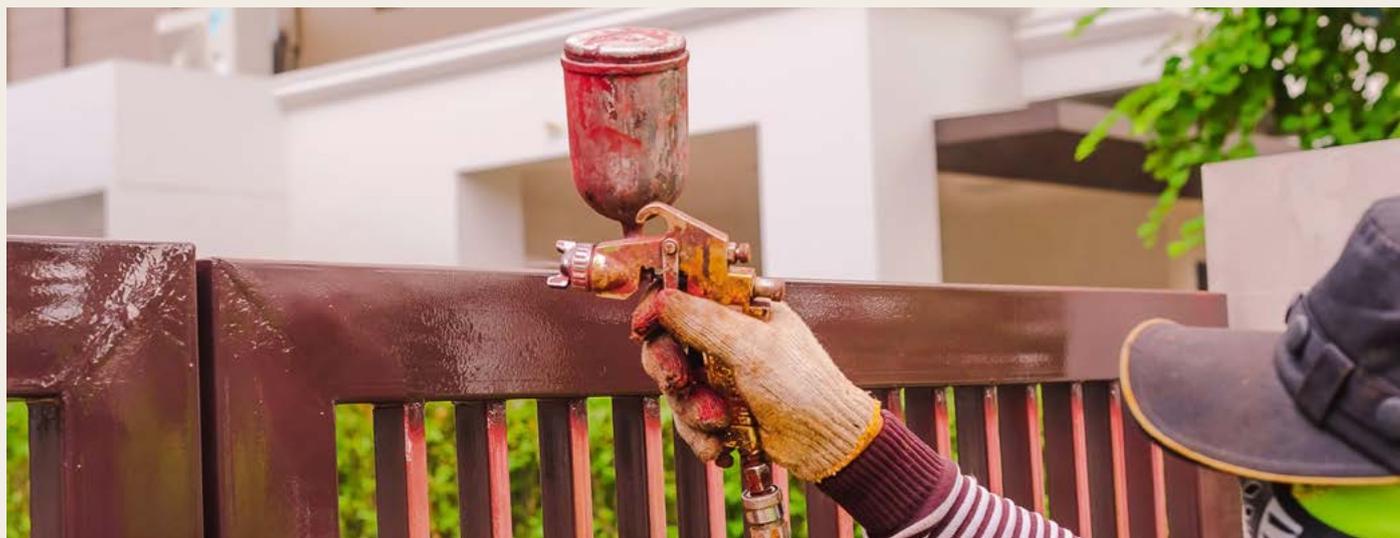
Blonder Grizzlybär lässt sich vom Zaun nicht aufhalten

Im kanadischen Teil der Rocky Mountains gibt es zwei Nationalparks, die nahe beieinander liegen: Den Banff National Park und den Yoho National Park. In dem Gebiet dieser beiden Parks lebt Bear 178, ein 6-jähriges Grizzlyweibchen. Die Einheimischen nennen sie Nakoda. Durch diese beiden Parks führt auch ein Highway: der Transcanadian Highway 1. Dieser Highway ist natürlich auf beiden Seiten mit Wildschutzzäunen versehen, neben anderen Wildtieren leben noch mehr Bären in der Gegend.

Und auch in Kanada gibt es spezielle Wildwechselzonen, die dafür sorgen, dass Wildtiere den Highway unfallfrei überqueren können. Aber Nakoda ignoriert all diese Maßnahmen: Sie überquert den Highway einfach, wo immer sie will. Wenn ein Zaun im Weg steht, klettert sie einfach darüber. Nach Angaben des Parkleiters hat sie schon als Jungtier gelernt, über die Zäune zu klettern, weil sie in der Nähe eines Zauns geboren wurde. Um gefährliche Situationen zu vermeiden, sind die Zäune entlang des Highways jetzt mit Elektrodraht ausgestattet. ■



Freundlicher Nachbar streicht Gartenmöbel mit Zaunfarbe



Noch mehr Ärger unter Nachbarn. Auf Tiktok – einer Social-Media-Plattform, auf der Menschen (meist aus den unteren Gesellschaftsschichten) versuchen, sich gegenseitig mit stumpfsinnigen, schlecht geschnittenen und schwer

zu erkennenden Videos zu beeindrucken, die meist mit schrecklicher Musik unterlegt sind – stießen wir auf ein Video eines Engländers, der sich über seine Nachbarin ärgerte. Ein Teil des Zauns an der Grundstücksgrenze zu dieser Nachbarin war umgeweht und im

Garten des Engländers gelandet. Als sie ihn nach mehreren Mahnungen nicht reparierte, nahm er die Sache selbst in die Hand und baute drei neue Holzpaneele in den Zaun ein. "Ah", dachten wir. "Der Mann hat einmal bis zehn gezählt und beschlossen, keinen Kleinkrieg daraus zu machen.

Er ist ein guter Nachbar, der jetzt seiner Nachbarin helfen möchte." Leider. Augenblicke später sehen wir, wie er mit einer Farbpistole den neuen Zaun so streicht, dass auch die Gartenmöbel der Nachbarin gleich mitgestrichen werden. Oh je Nachbar, gut gemacht! ■

Nachbar und Hund spielen zusammen mit Ball

Aiso... dann läufst du eines Morgens durch deinen Garten und siehst einen leuchtend orangefarbenen Ball auf dem Rasen liegen. Du denkst: "Oh, der muss dem Nachbarn gehören," und mit einem kräftigen Wurf wirfst du den Ball über den Zaun in den Garten des Nachbarn. Aber gleich darauf hörst du, wie der Hund des Nachbarn aufspringt und durch den Garten rennt, um dann zu sehen, wie

der orangefarbene Ball durch ein Loch im Zaun zurück in deinen Garten rollt. Da guckst du erstmal ein bisschen komisch. Wir haben keine Ahnung, wo sich diese Geschichte zugetragen hat, ein Video der Geschichte wurde auf der The Pet Collective Facebook-Seite gepostet. Offensichtlich handelt es sich hier also um einen Fall von Good Fences, Good Neighbours, denn Nachbarshund und Nachbar spielen schön zusammen. ■



Laternenmast zertrümmert Zaun in Altena



Und wir Zaunbauer tun immer unser Bestes, um sicherzustellen, dass unsere Zäune fest im Boden stehen – und, wenn möglich, alle Normen erfüllen, damit sie in jeder Windzone und bei jeder Windklasse stehen bleiben. Das alles nützt natürlich nichts, wenn Sportvereine einfach den erstbesten Laternenmast

von Aliexpress aufstellen lassen können. Dann gehen unsere Zäune trotzdem kaputt, wenn der Wind ein bisschen bläst. Wie hier in Altena, wo am Sportplatz Lindscheid ein Laternenmast umgestürzt ist, auf einen Zaun. Zaunbauer aus dem Sauerland: Auf einen von euch kommt ein schöner Reparaturjob zu. ■

Mama Bär hilft ihrem Jungen über den Zaun

Auch in den Vereinigten Staaten gibt es Bären. Anders als in Kanada leben sie aber nicht in Nationalparks, sondern mitten in Wohngebieten. Wie hier in Monrovia, einer Stadt am nördlichen Stadtrand von Los Angeles. Dort bringen die Mütter ihren Jungen von klein auf bei, wie sie auf Zäune klettern, damit sie auf der Suche nach Nahrung in den Gärten herumstreunen können. ■



Treffen wir dich auf der Paysalia?

Vom 5. bis 7. Dezember findet in Lyon die Paysalia statt. Es ist eine Messe für Garten- und Landschaftsbauer (paysage ist französisch für Landschaft), aber die Messe ist auch für Zaunbauer interessant: Bei der letzten Ausgabe gab es mehr als 100 Stände von Firmen, die sich mit Zäunen und Toren beschäftigen. Die meisten von ihnen kommen aus Frankreich und zielen auf den französischen Markt ab, aber auch wenn du ein Zaunbauer außerhalb Frankreichs bist, ist die Messe sehr zu empfehlen. Von allen Herstellern in Europa konzentrieren sich die französischen am meisten auf das Design. Du kannst dir hier wirklich tolle Ideen für deine Zäune und Tore holen. Lyon ist leicht mit dem TGV und mit dem Flugzeug zu erreichen, wenn du von weiter her kommst. Wir selbst haben keinen Stand, aber wir werden an allen drei Tagen vor Ort sein. ■



Zaunbaukalender

In dieser Übersicht findest du alle Messen und Veranstaltungen, von denen wir denken, dass sie für (einen Teil der) Zaunbauer interessant sein könnten. Daher sind auch Veranstaltungen aufgeführt, die sich nur teilweise mit unserer Branche überschneiden (wie zum Beispiel Bau-, Sicherheits- und Infrastrukturmessen). Bitte beachte, dass nicht jede Veranstaltung kostenlos ist und dass Veranstaltungen in letzter Minute abgesagt, verlegt oder verschoben werden können. Informiere dich auf der Website der Veranstaltung, bevor du eine Reise buchst.



**SAVE
the
DATE**

VERANSTALTUNG	BEGINN	ENDE	ORT	BRANCHE
Paysalia	05.12.2023	07.12.2023	Lyon	Landscaping & Fencing
Fens & Fits	11.01.2024	13.01.2024	Istanbul	Fencing & Sport Pitches
Intersec	16.01.2024	18.01.2024	Dubai	Security
Fence Tech	24.01.2024	26.01.2024	Nashville	Fencing
Budma	30.01.2024	02.02.2024	Poznań	Building & Construction
Batibouw	17.02.2024	25.02.2024	Brussels	Building & Construction
R+T	19.02.2024	23.02.2024	Stuttgart	Shutters, Doors & Gates

Wenn du eine Veranstaltung in der Liste vermisst oder wenn du selbst eine Veranstaltung organisierst, die für alle Zaunbauer offen ist, lass es uns bitte unter team@fencingtimes.com oder +49 2823 9453014 wissen.



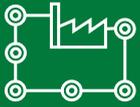
Schiebetore



Drehflügel-tore



Zaunsysteme



Detektion



Sportplatzprodukte



Schranken

INOVA[®] Freigeländesicherung

Made in Germany

berlemann

Berlemann Torbau GmbH
Ulmenstraße 3
D - 48485 Neuenkirchen
Tel.: +49 5973 9481-0
Fax: +49 5973 9481-50
E-Mail: info@berlemann.de



**WE ARE
HIRING!**

ZAUNBAUREDAKTEUR

DER JOB

Du suchst aktiv nach Informationen, die für Zaunbauer interessant sind. Du rufst bei Herstellern, Großhändlern, Messeveranstaltern und Branchenverbänden an. Du durchsuchst ihre Websites, folgst ihnen auf Social Media und gehst auf Messen und anderen Veranstaltungen zu ihnen und fragst sie nach den Entwicklungen in ihren Firmen oder Organisationen. Dann filterst du diese Informationen nach ihrem Newswert und schreibst einen Artikel darüber – oder du gibst die Informationen an einen Copywriter weiter.

UNSER ANGEBOT

- Gutes Gehalt
- Regelmäßige Ausflüge zu Messen, Tagen der offenen Tür und Jubiläumsfeiern
- Arbeiten im tollsten Team der Zaunbranche (finden wir)
- Aufstiegsmöglichkeit zum Country Manager mit Verantwortung für den Inhalt einer oder mehrerer Editionen

VOLLZEITSTELLE

Wenn du Interesse hast, dann ruf Rembrandt unter +49 173 6038627 an. Wenn du Fragen hast oder erst einmal unverbindlich darüber brainstormen möchtest, ob dieser Job etwas für dich ist, ist das natürlich auch möglich.

DEINE PERSON

- Du hast eine große Leidenschaft für Zaunbau. Du bist irgendwann mal in die Branche reingerutscht und möchtest sie nie mehr verlassen
- Du kennst die Kultur auf der Baustelle und die Mentalität der Zaunbauer
- Du hast ein Auge fürs Detail, kannst sorgfältig arbeiten und hast Spaß daran, dich in ein Thema zu vertiefen
- Du sprichst auf jeden Fall Deutsch und Englisch. Andere Sprachen wie Französisch, Italienisch, Polnisch und Niederländisch wären ein Pluspunkt
- Idealerweise kannst du gut schreiben oder hast Spaß daran, es zu lernen, aber das ist keine zwingende Voraussetzung
- Du bist sehr kommunikativ, umgänglich, junggeblieben, einen Tacken rebellisch und vor allem nicht woke



SCHRANKEN.DE

SCHRANKEN - ZUBEHÖR - MONTAGE

SHOWROOMS IN BERLIN • HAMBURG • FRANKFURT



*SCHRANKEN,
TERMINALS UND
VIELES MEHR FÜR
IHRE PROJEKTE.*



*DREHKREUZE UND
DREHTORE ZUR
ABSICHERUNG VON
AUSSENAREALEN.*



*NUMMERSCHILD-
ERKENNUNG UND RFID-
LÖSUNGEN FÜR DIE ZU-
FAHRTSKONTROLLE.*

*W. ARNOLD GMBH
INFO@SCHRANKEN.DE
+49 6103 201270*

*BESONDERE KONDITIONEN
FÜR ZAUNBAUER UND
WIEDERVERKÄUFER.*

*WIR BEGLEITEN SIE BEI DER
PLANUNG, MONTAGE UND
INBETRIEBNAHME.*