Maßfertigung und individuelle Lösungen

Steuerungen, Motorisierungen, Smart Home & Co.: die Trends 2017/2018

FOTO: MHZ

MHZ bietet „eine ästhetische Produktpalette, die auch technisch Maßstäbe setzt", erklärt das Unternehmen. Hier im Bild: Modell MHZ Tetris Anthrazit gestreift.

FOTO: GEOS-GEILFUSS

Solidora von Geos-Geilfuß: Neben Neuigkeiten bei Deko, Gardinen und Stoff kommt 2018 auch eine neue Markisenkollektion auf den Markt.

Welche Erwartungen haben Unternehmen im Bereich Sonnenschutz 2017 aus konjunktureller Sicht? Was gibt es Neues, zum Beispiel bei Insektenschutz, im Bereich Markise und bei den Beschattungssystemen?

Für Kadeco und die Markisen-Tochter erwilo sind derzeit hochwertige Kassettenmarkisen sowie Wintergarten- und Kaltdachbeschattungen zentrale Themen. Das laufende Jahr ist aus Sicht des Sicht- und Sonnenschutz-Unternehmens aus Espelkamp gut angelaufen.

Marketingleiter Christian Sandkühler: „Wie in den vergangenen Jahren wollen wir auch in diesem Jahr wieder ein gutes Stück des Kuchens hinzugewinnen. Dafür haben wir vor allem in der Produktion gravierende Schritte unternommen, um diesem Umsatzwachstum Rechnung zu tragen. Von der Optimierung der Materialwege zu den Montageplätzen bis zur Erhöhung der Pulverbeschichtungskapazitäten sind wir für eine wachstumsreiche Saison gerüstet, die bei uns im März bereits deutlich angeklopft hat."

Für die Saison 2017 hat Kadeco seinen Insektenschutz-Präsenter überarbeitet. Er enthält nun ein Muster der neuen Insektenschutz-Plisseetür. Sie kommt ins Spiel, wenn etwa aus Platzgründen Schwingtüren nicht umsetzbar sind – die seitlich ausfahrbare Insektenschutz-Plisseetür bietet sich als montagefreundliche Alternative an. „Das plissierte Faltenpaket ist gegenüber dem Vorgängermodell deutlich schmaler und tritt optisch dezent in den Hintergrund", erklärt der Hersteller.

Positiver Trend hält an

Neben den Neuigkeiten im Deko-, Gardinen- und Möbelstoff-Bereich wird die Geos-Geilfuß GmbH in Osnabrück 2018 eine neue Markisenkollektion auf den Markt bringen. „Im Mittelpunkt unserer gesamten Sonnenschutz-Palette stehen sicherlich immer die Plissee-Produkte, aber gepaart mit unseren erfolgreichen anderen Sonnenschutz-Produkten sind wir mit der gesamten Produktpalette sehr zufrieden. Die neu eingeführte Cosiflor-Kollektion und die Basic Kollektion haben sich gut entwickelt. In diesem Jahr haben die ersten Sonnenstrahlen schon dazu geführt, dass unsere Frühlingsaktion einen sehr starken Auftragseingang verzeichnet. Den positiven Trend können wir gleichfalls auf unsere Markisen- und Insektenschutz-Produkte übertragen", sagt Sonja Werner, Marketing Geos-Geilfuß GmbH.

2016 hat Gardinia „zufriedenstellend und beständig auf Vorjahresniveau" abgeschlossen, 2017 ist „bis jetzt sehr gut angelaufen", sagt Sven Heidemann, Prokurist bei Gardinia Home Decor in Bünde. Die Sparte Alugard habe bereits eine leichte Absatzsteigerung erzielt. Heidemann: „Im Bereich Sonnenschutz stehen bei uns aktuell Plissees im Fokus. Das betrifft auch die Wabenplissees von Duette. Sie eignen sich aus unserer Sicht für den Sicht- und Sonnenschutz besonders gut, da sie nicht nur funktional, sondern auch sehr dekorativ sind. Sowohl Doppelrollos, als auch Rollos mit speziell ausgerüsteten Stoffen und niedrigem Öffnungsfaktor finden im Objektbereich große Beachtung."

Bringen einfache Lösungen und DIY-Produkte nicht den gewünschten Nutzen, kommen professionelle und langlebige Lösungen ins Spiel.

Systematischer Schutz vor Insekten ist die Domäne von Neher: Statt auf Produkte von der Stange setzt man im Unternehmen auf maßgefertigte Insektenschutzlösungen für Fenster und Türen sowie Sonderlösungen für jede Einbausituation und individuellen Wunsch. Das zurückliegende Jahr brachte Neher weiteres Wachstum im Vergleich zu 2015. „Und auch 2017 hat schon wieder sehr gut angefangen. Mit neuen Produkten und einem Erweiterungsanbau versuchen wir in Frittlingen die Weichen für die Zukunft zu stellen“, teilt Matthias Geist, Prokurist und Marketingleiter bei der Neher Systeme GmbH & Co.KG, mit.

Für 2017 hat der Hersteller die Sparte Plissee komplett überarbeitet und verbessert. Geist: „Die Bedienung ist jetzt einfacher, es läuft leichter, schließt besser und kann größer gebaut werden. Auch die sehr beliebten Pendeltüren warten mit neuen Details auf, die die Bedienung und Montage komfortabler machen. Und nicht zuletzt wurde das Elektrorollo in entscheidenden Punkten verbessert, so dass es jetzt noch größer – fünf mal vier Meter – gebaut werden kann, faltenfreier ist und über neue Bedienkonzepte verfügt.“

Eine wichtige Neuheit für 2017 ist der Variantenfinder in der Neher-App2.0. Mit diesem kann der Fachhändler sehr schnell und einfach die passenden Varianten für den Einbaufall ermitteln. „Und das, ohne dass er alle Neher-Varianten kennen muss, sondern indem er einfach die Einbausituation beschreibt“, erklärt Matthias Geist dazu.

Bequeme Elemente

Im vergangenen Jahr berichteten wir von dem Trend zu immer größer und bequemer werdenden Elementen wie Schiebeanlagen, elektrischen Rollos und Pendeltüren, über vernetzte Antriebe und Hausautomation. Hat sich das 2016 fortgesetzt? Andreas Buschner, Teamleitung Marketing, PR- und Eventmanagement bei der Reflexa-Werke Albrecht GmbH in Rettenbach, sagt: „Der Trend geht bei unseren Kunden immer weiter in die Richtung größerer und bequemerer Elemente.“ Eine sieben Mal vier Meter-Markise sei etwas schwieriger über einen Kurbelantrieb zu bedienen als über einen Elektroantrieb. Buschner: „Daher bietet Reflexa bereits seit Jahren den Elektroantrieb als Standard an. Die Motorisierungsrate nimmt über die Produktgruppen Raffstore, Rollladen, Markisen und Wintergartenmarkisen sowie Schrägverschattung stetig zu. Bei Produkten wie Insektenschutz und Plissee hält sich die Motorisierungsrate produktbedingt in Grenzen. Über die Motorisierungsrate hinaus hat der Anteil der vernetzten Antriebe und der Hausautomation bei den Aufträgen der kleinen und mittleren Handwerksbetriebe in 2016 zugenommen. Eigens um den Fachhandel mit diesen Systemen fit zu machen, hat Reflexa eine Schulungsreihe mit dem Hauptthema Hausautomation und io in 2016 veranstaltet.“ Das Kürzel io steht übrigens für Interoperabilität. Die Produkte der verschiedenen Hersteller arbeiten hier also nahtlos zusammen.

Warema setzt bei den Außenjalousien auf intelligente Komplett-Systeme wie Fenster-System- oder Neubau-Aufsetz-Außenjalousien. „Doch auch der textile Sonnenschutz etabliert sich immer stärker. So sind Markisen insgesamt ein weiterer Schwerpunkt in unserem Sortiment. Die Textilien kommen mittler-

INSEKTENSCHUTZ

Wirkungsvoll – komfortabel – passend

BÜSCHER
SONNENSCHUTZ

FOTO: KADECO

FOTO: GARDINIA

Die Insektenschutz-Plisseetür von Kadeco: Die Bedienschiene oben hat ein U-Profil, die untere Führungsschiene ist besonders flach. Rechts: Der Dauerbrenner Duette, hier von Gardinia, bleibt beim Kunden gefragt. Das Produkt vereint große Farbauswahl, Individualität, Qualität, Sicherheit und einfache Bedienung.

weile in allen Bereichen zum Einsatz: an der Außenseite der Fassade zum Beispiel als Fenster-Markise sowie natürlich im Bereich Outdoor Living als Terrassenmarkise oder am Terrassendach sowie zur Verschattung des Wintergartens. An der Innenseite der Fassade werden Textilien zum Beispiel in Form von Rollos eingesetzt“, so Thomas Wiesmann, Leiter Produktmanagement Warema Renkhoff.

Über alle Produktbereiche hinweg habe das Thema Steuerungen, insbesondere im Bereich Smart Home, immer mehr an Bedeutung gewonnen. Wiesmann: „Mit der neuesten Technik lassen sich zum Beispiel Sonnenschutz, Licht und Heizung vernetzen und entweder einfach per App steuern oder sie agieren selbstständig. Dadurch entsteht nicht nur ein angenehmes Raumklima, sondern die Nutzer sparen im Sommer auch Kühlenergie und im Winter Heizenergie durch das intelligente Sonnenlicht-Management.“

Im Bereich Außenjalousien wird im Juli ProVisio präsentiert. Neben Hitze- und Blendschutz biete die Außenjalousie auch einen verbesserten zuverlässigen Sichtschutz bei gleichzeitig maximaler Durchsicht von innen nach außen. Ermöglicht werde dies durch die spezielle Neigung der Lamellen, die über die gesamte Höhe der Außenjalousie variiert und dem menschlichen Blickwinkel nachempfunden ist. Im laufenden Jahr erwartet Warema darüber hinaus Wachstum in allen Bereichen.

Die Heinrich Büscher GmbH Sonnenschutzsysteme setzt Schwerpunkte sowohl im Insektenschutz wie auch im Raffstorebereich. Während der Vollsortimenter mit Sitz in Göttingen den Raffstore schon seit Jahrzehnten im Produktportfolio hat und dieses Produkt seitdem fester Bestandteil des Gesamtangebotes für den Fachhandel ist, kam der Insektenschutz 2016 hinzu. Bedient werden damit der klassische Raumausstatter, aber auch die Metallbauer, Rollladen- und Jalousiebauer für den Einsatz in privaten wie auch gewerblichen und öffentlichen Bauten. Wie sehen die Erwartungen an das laufende Jahr aus?

Imke Röwer, Geschäftsleitung Büscher: „Die weiterhin positiven Prognosen der Bauwirtschaft, die auch für 2017 einen weiterhin wachsenden Umsatz von circa fünf Prozent voraussagen, bieten den Fachhändlern gute Absatzchancen, von denen wir als Konfektionär ebenfalls profitieren. Der Klimawandel mit milden Wintern in unseren Regionen lässt insbesondere dem Insektenschutz eine besondere Rolle zukommen. Umweltbewusstsein auch im Hinblick auf den Einsatz von Chemie zur Bekämpfung von Schädlingen fragt geradezu nach alternativen Lösungen.“

Discounter-Insektenschutz

„Billig-Lösungen suchen die Leute zunehmend im Internet“, haben wir Matthias Geist von Neher im vergangenen Jahr zitiert. Inzwischen bieten auch immer mehr Discounter Insektenschutz als Vorhang, Fenster oder ganze Türen zu Spottpreisen an. Beim Einkaufen lassen sich die Produkte quasi nebenbei mitnehmen. Macht das den etablierten Anbietern der Branche und Herstellern das Geschäft kaputt? Geists Erfahrung nach schaffen es die Discounter und Baumärkte, einen Fokus auf das Thema Insektenschutz zu lenken, zumindest in den Wochen mit Aktionsprodukten im März/April. „Für uns ist das aber eher ‚marktvorbereitend‘. Die Kunden erkennen den Nutzen von Insektenschutz-Produkten für die Lebensqualität. Allerdings sind diese Produkte meist aufwändig im Zusammenbau und der Montage sowie nicht sehr langlebig. Viele Kunden suchen dann später nach qualitativ höherwertigen Produkten aus dem Fachbereich. Und da kommen dann unsere Fachhandels-Kunden und wir ins Spiel“, sagt Matthias Geist.

Auch Christian Sandkühler von Kadeco verschaffen die Discounter-Angebote keine schlaflosen Nächte: „Wir sehen dies eher gegenteilig, da Billigsysteme im Discounter in der DIY-Montage häufig nur mangelhaften Schutz und eine geringe Lebenserwartung mit sich bringen. Der Wunsch nach einem funktionierenden Insektenschutzsystem führt den durch minderwertige Produkte enttäuschten Verbraucher dann als zweite Kaufentscheidung automatisch in den Fachhandel.“

Dieser verfüge nicht nur über das Know-how für Aufmaß und Montage, sondern könne auch weitere Vorzüge demonstrieren, von der Haltbarkeit der hochwertig auf Gehrung verarbeiteten Aluminiumrahmen bis hin zur Transparenz der Gaze für eine optimale Durchsicht. Marketingleiter Christian Sandkühler: „Dies untermauert auch unsere Kollektion und die Darstellung der verschiedenen technischen

„Unsere Produkte werden mit einem hohen Anspruch an Lebensdauer und Wirksamkeit gefertigt“, sagt Thomas Wiesmann von Warema.

Möglichkeiten für unterschiedliche Fenstersysteme und Einbausituationen plakativ und verständlich.

Für Dorina Wießner, Marketingleiterin bei erfal in Falkenstein, zeige diese Entwicklung grundsätzlich, dass der Produktbereich Insektenschutz inzwischen im Endverbrauchermarkt angekommen sei. „Der Unterschied zwischen qualitativ hochwertigen Maßprodukten und Standardlösungen vom Discounter wird Verbrauchern klar, wenn sich diese vor dem Kauf mit dem Produkt beschäftigen. Dann erkennen sie beispielsweise, dass nur Maßprodukte alle Einbausituationen abdecken können, während dies bei günstigen Mitnahmeprodukten nicht der Fall ist. Beratung und Aufmaß vom Profi, die große Variantenvielfalt sowie zahlreiche Rahmenfarben und Gewebearten sprechen als weitere Argumente klar für den Kauf beim Fachhandel“, so Dorina Wießner. Die Anschaffung von Insektenschutzgittern setze seitens der Verbraucher häufig einen gewissen Lernprozess voraus. Nach dem Einstieg mit einfachen Gagen zum Kleben beziehungsweise Kletten erfolge als nächster Versuch das DIY-Produkt. Wießner: „Bringt auch dies nicht den gewünschten Nutzen, kommen in der Regel professionelle und langlebige Lösungen, wie sie zum Beispiel erfal herstellt, zum Einsatz.“

Produktversprechen einhalten

MHZ-Pressereferentin Yvonne Wöhner sieht ebenfalls keine Gefahr durch Discounter-Angebote. „Im Gegenteil: So seltsam es im ersten Moment klingen mag, der Abverkauf günstiger Waren in den Discountern spielt der Branche eher in die Hände, anstatt ihr zu schaden. Die günstigen Produkte können ihr Produktversprechen meist nicht einhalten und enttäuschen den Verbraucher durch komplizierte Montagesysteme, schnellen Verschleiß und oftmals mangelnde Schutzwirkung. Hat der Verbraucher einmal negative Erfahrungen mit einem solchen Produkt gemacht, kauft er es selten neu. Stattdessen erkennt er den Wert und die qualitativ hochwertige Verarbeitung eines Markenprodukts“, sagt Yvonne Wöhner. Im Fachhandel erhalte der Verbraucher zusätzlich fachmännische Beratung über die für ihn geeigneten Produkte – seien es Spannrahmen für Fenster und Türen, Rollos, Plissees oder Pendeltüren.

Andreas Buschner von Reflexa berichtet: „Mir selbst fallen solche Angebote auch immer wieder in die Hände. Es ist aus Kundensicht durchaus legitim, Erfahrungen mit solchen Produkte zu machen. Der Preis ist ein starkes Verkaufsargument.“ Etablierte Anbieter in der Branche brauchten sich hier vermutlich weniger Sorgen zu machen, denkt Buschner. Qualitativ könnten die Produkte, die es bei Discoun-

Neu vom Marktführer Neher:

Die App

So starten Sie schon heute in die Zukunft der Beratung und des erfolgreichen Verkaufs. Mit der neuen Insektenschutz-App – intuitiv zu bedienen, universell einsetzbar, immer top-aktuell. Das begeistert Sie und Ihre Kunden! Ein neuer Innovationsschub vom Marktführer.

- Alle Produkte, Kataloge und Videos
- Offlinefähig, Netzverbindung nicht erforderlich
- Universell einsetzbar: Verkauf, Büro, Werkstatt
- Plattformunabhängig (Windows, iOS, Android)
- Kostenlos für alle Neher-Partner

www.neher.de/app

Windows android

Die Nr.1 im Insektenschutz.

INSEKTEN SCHUTZ NEHER

FOTO: VIS

FOTO: BÜSCHER

Die Jahreszahlen der Mitglieder Verbands innenliegender Sicht- und Sonnenschutz (ViS) sind positiv (s. *Editorial*). Im Frühjahr zeigt Büscher dem Fachhandel die neue Printkollektion special selection (rechts). Bereits Anfang April wurden die Neuerungen im Bereich der Rollosystemtechnik in den Markt eingeführt.

tern zu erwerben gibt, nicht mit den durchaus kostenintensiveren Produkten der etablierten Anbieter mithalten. Zudem können Discounter nicht auf Maßhaltigkeit produzieren, auf keine Sonderwünsche in Bezug auf Farbe, Form und Ausstattung des Insektenschutzes eingehen.

„Auch im Service sind etablierte Anbieter den Discountern und Internetportalen oft einen Schritt voraus. Ich möchte nicht unbedingt behaupten, dass im Insektenschutzbereich günstige Anbieter mittel- bis langfristig den Anbietern hochpreisiger Systeme einen Gefallen tun, aber das Geschäft machen sie nicht kaputt. Der Bedarf erreicht den etablierten Anbieter vielleicht etwas später, mehr aber auch nicht“, denkt Andreas Buschner.

Was steht 2018/2019 an?

2017 ist ein documenta-Jahr. Zwar hat die Kunstausstellung direkt wenig mit Sonnenschutz zu tun, aber analog zur documenta immer im Fünf-Jahres-Turnus lädt der Komponenten-Hersteller Hunter Douglas seine Kunden und Geschäftspartner in die deutsche Zweigniederlassung nach Kassel ein. Diesmal wird es sogar eine eigene Hunter Douglas-Sonderausstellung mit Namen „Partnerschaft/Innovationen/Konzepte“ im Museum Neue Mühle geben – mit anschließendem Besuch der documenta 14. Und im nächsten Jahr?

Die Heimtextil 2018 wird für die Sonnenschutz-Aussteller die letzte im gewohnten Umfeld sein, denn 2019 wird sich dieses Segment anders, nämlich gemeinsam mit Deko und Gardine, darstellen – in welcher Halle das sein wird, ist derzeit noch offen. Ein Jahr später soll die Halle 5 abgerissen werden; dort entsteht ein Neubau. Gleichzeitig ist 2018 ein R+T-Jahr. Die Weltleitmesse für Rollladen, Tore und Sonnenschutz in Stuttgart findet vom 27. Februar bis zum 3. März 2018 statt – also kurz nach der Heimtextil (9. bis 12. Januar 2018). Die Messen Heimtextil und R+T haben zwar unterschiedliche Schwerpunkte, doch es gibt Überschneidungen. Und: Während die R+T konstant rund 60.000 Besucher anzieht, waren die Aussteller der Sonnenschutzhalle auf der Heimtextil 2017 mit den Besucherzahlen aus dem deutschsprachigen Sprachraum nicht durchweg begeistert.

Teba zieht daraus seine Konsequenzen. Das Duisburger Sicht- und Sonnenschutz-Unternehmen nimmt im kommenden Jahr nicht an den Messen Heimtextil- und R+T teil. Es werde stattdessen ein „individualisiertes Format“ geben. Damit wolle Teba die Kundennähe wiederherstellen, die sich durch den dauerhaften Besucherrückgang für die gesamte Branche bei den traditionellen Messen entwickelt habe. Im dritten Quartal 2017 soll es dazu weitere Informationen und Einladungen für die Kunden geben *(vgl. Editorial S. 3)*.

„Kadeco nimmt an der Heimtextil 2018 in unveränderter Form teil. Ebenso an der R+T, wo erwilo auf über 500 Quadratmetern Ausstellungsfläche einen Schwerpunkt in der Präsentation der Neuheiten für den außenliegenden Sonnenschutz einnehmen wird“, sagt Christian Sandkühler von Kadeco. Auch MHZ wird 2018 in Frankfurt wieder mit am Start sein. Martin Bork, Key Account Manager Großkunden, Verbände, Administration bei der MHZ Hachtel GmbH & Co. KG in Leinfelden-Echterdingen, erklärt: „Der strukturelle Wandel in unserer Branche führt dazu, dass wir uns weiterhin mit einer sinkenden Zahl von Raumausstattern und somit von Besuchern auf der Heimtextil auseinandersetzen müssen. Die Besucher auf unserem Messestand erzielen jedoch inzwischen einen deutlich höheren Umsatz mit MHZ und verfügen über attraktive Potenziale. Wie kann es gelingen, die Besucherfrequenz zu stabilisieren und die vielen treuen Besucher, denen der Besuch auf der Heimtextil und auf dem MHZ Messestand einen echten Nutzen bringt, nicht durch Abwesenheit zu enttäuschen? Das wird uns auch in den nächsten Jahren fordern. Wir werden auf der Heimtextil 2018 unseren Kunden wieder eine aktive und innovative MHZ mit vielen spannenden Neuheiten präsentieren.“

Welche Entwicklungen aus technischer Sicht, bei Dessins und Kollektionen stehen auch mit Blick auf die R+T 2018 an? Dorina Wießner, Marketingleitung erfal, erklärt: „In Vorbereitung auf die R+T wird selbstverständlich auch bei erfal sowohl im Bereich Technik als auch Kollektionen auf Hochtouren an den geplanten Neuvorstellungen gearbeitet. Bei der Zusammenstellung der neuen Kataloge werden Stoff- und Materialtrends aufgegriffen,

wie zum Beispiel 3D-Optiken durch dreidimensionale Prints oder Webstrukturen."

Bei Büscher wird es im Hinblick auf die R+T um Ergänzungen in den Bereichen Rollo, Doublé und Flächenvorhang gehen. Imke Röwer: „Noch im Frühjahr zeigen wir dem Fachhandel unsere neue Printkollektion ‚special selection' und haben bereits Anfang April die Neuerungen im Bereich der Rollosystemtechnik in den Markt eingeführt. Die optimierte Systemtechnik zeichnet sich durch moderne Optik und innovative Komponenten wie zum Beispiel glasfaserverstärkte Kunststoffträger, gefederte Endstopfen und neue Kettenzuggetriebe aus. Eine neue formschöne Kassette ermöglicht vorn oder hinten abrollbare Rollostoffe. Die neue Bedienvariante LiteRise ergänzt das System um eine kindersichere Bedienung mit komfortabler und stufenloser Verstellbarkeit des Behangs."

Planungen laufen schon

Sven Heidemann von Gardinia Home Decor erklärt: „Für Ende des Jahres planen wir die Veröffentlichung einer komplett neuen Rollokollektion von Alugard. 230 bis 240 neue Stoffe werden darin zu finden sein. Auch Doppelrollos sowie neue Technik und Komponenten sind Bestandteile. Wir planen anschließend jährliche Updates für die Rollo-Stoffe. Für 2018 steht auch ein Update der Duette-Kollektion an."

Auch bei Warema laufen die Planungen auf Hochtouren, sagt Thomas Wiesmann: „Ein Haupttrend, der sich schon abzeichnet, ist das Thema Struktur in Verbindung mit natürlichen gedeckten Farben. Dessins, die eine Struktur aufweisen oder durch das Farbspiel wie eine Struktur wirken, sind ein großes Thema. Angelehnt an Vorbilder aus der Natur wie Wasser, Stein, Himmel oder Landschaften stellt die Struktur den Schlüssel zum neuen Design dar."

Andreas Buschner von Reflexa kündigt neue Produkte an, „die wir auf der R+T 2018 in einem komplett neuen Messestandkonzept und größerer Ausstellungsfläche präsentieren werden". ■ *RAD*

MHZ
LICHT. RAUM. LEBEN.

MHZ HAFTTEXTIL SQUID® | *Behalten Sie den Durchblick!*

SQUID® ermöglicht textilen Sichtschutz und sorgt für Behaglichkeit, ohne die Sicht nach draußen zu verhindern. Funktion und Ästhetik vereinen sich in einem selbsthaftenden Gewebe, das auf alle Fenster- und Sonderformen angebracht und rückstandlos entfernt werden kann. Seine natürliche Optik sowie die einfache Handhabung sorgen für Wohlfühlatmosphäre und optimalen Komfort.

MHZ Hachtel GmbH & Co KG
Sindelfinger Straße 21 · 70771 Leinfelden-Echterdingen · www.mhz.de