

FENCING TIMES

Deutschland, Österreich, Schweiz

2024, Ausgabe 20

TAM entwickelt
eigenes falttor

Sommer
präsentiert
Gigaslide

40 Jahre ASO

MZT versammelt
in Bayreuth



Können wir alle schon
in Rente gehen?

Bam Bormet
feiert **50.** Geburtstag





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

LOCINOX

VERA

NEU



SCANNEN
FÜR MEHR
INFORMATIONEN



Batteriebetriebenes Codeschloss für einfache Zugangskontrolle

- Das energieeffiziente VERA erreicht bis zu 150 000 Öffnungs-/Schließzyklen mit einem Batteriesatz (+10 years with +40 openings/day)
- Mit VERA richten Sie einfach eine Zugangskontrolle für Tore mit Einsteckschlössern (FORTY-, FIFTY-, SIXTY- oder EIGHTYLOCK) ein
- Wählen und ändern Sie schnell bis zu 100 PIN-Codes, Daueröffnung-Codes und freier Ausgang

Locinox, +32 56 77 27 66, locinox.com



150K CYCLES

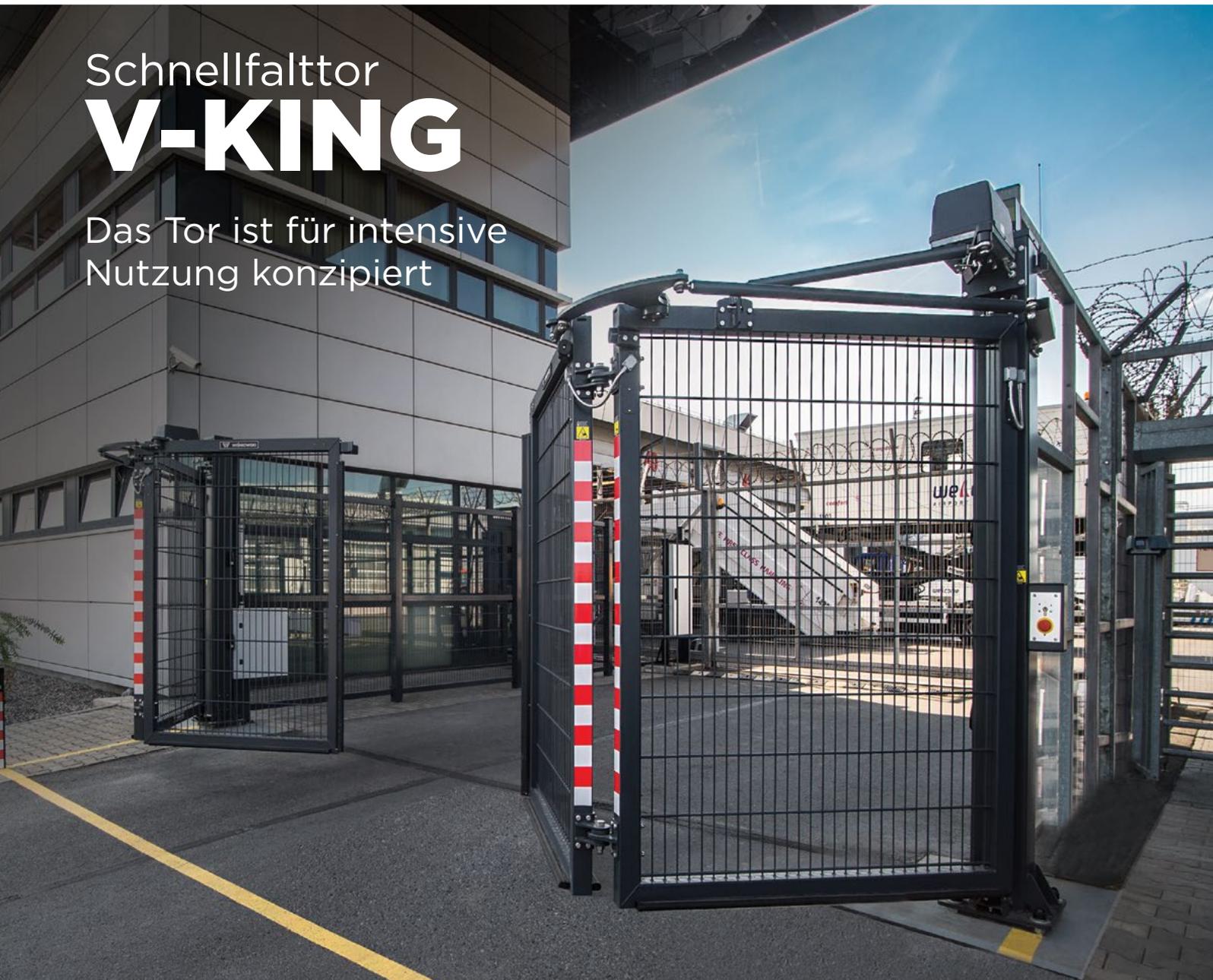
PREMIUM QUALITY

EASY TO INSTALL



Schnellfalttor **V-KING**

Das Tor ist für intensive
Nutzung konzipiert



**PERIMETER
PROTECTION**

Treffen wir uns auf der Messe Perimeter!

Wir erwarten Sie vom **14. bis 16. Januar 2025**

Halle 1 Stand 232

Perfektion bis ins Detail – unter dieser Devise entwickelt und produziert WIŚNIEWSKI seit Jahrzehnten Schutzlösungen für Kunden. Auf modernsten Produktionslinien entstehen Industrie-Zaunsysteme, die in ganz Europa für ihre Qualität und Langlebigkeit bekannt sind.

Überzeugen Sie sich selbst!

5

Jahre Garantie



Langlebigkeit



Besucht uns auf Stand 1-318 in Halle 1

14. bis 16. Januar 2025 in Nürnberg

**PERIMETER
PROTECTION**

Internationale Fachmesse für Perimeter-Schutz,
Zauntechnik und Gebäudesicherheit

International Exhibition for Perimeter Protection,
Fencing and Building Security

Können wir

alle schon in Rente gehen?

rembrandt@fencingtimes.com



In einer früheren Kolumne habe ich mich gefragt, wie die Zäune der Zukunft aussehen werden, wenn es Elon Musk gelingt, den Mars zu kolonisieren. Der Grund dafür war, dass es dem Raumfahrtunternehmen SpaceX (das Musk gehört) im Oktober erstmals gelang, die Antriebsrakete eines Raumschiffs auf der Erde zu landen.

In derselben Woche gab es weitere Neuigkeiten von Elon Musk. Seine Firma Tesla organisierte die Veranstaltung 'We Robot', bei der die neue Generation von Automobilen vorgestellt wurde: das Robotaxi und der Robovan, also Taxis und





Taxi-Vans, die kein Lenkrad mehr haben, weil sie völlig selbstfahrend sind. Bei der gleichen Veranstaltung wurden auch Teslas neueste Optimus-Roboter vorgestellt: Humanoide (mensenähnliche Roboter mit Armen und Beinen), die sprechen und in Zukunft theoretisch die gleichen Aktionen wie Menschen ausführen können.

Musk präsentierte den Optimus als Begleiter, den bald jeder auf der Welt für 20.000 bis 30.000 Dollar¹ kaufen kann. Es wird auch ein Roboter sein, den jeder haben möchte, weil er dir das Leben erleichtert.

Heute bist du sehr modern, wenn du dein Haus in ein Smart Home verwandelt hast, indem du Siri anweisen kannst, das Licht einzuschalten oder die Rollläden herunterzulassen. In ein paar Jahren wirst du ein altmodischer Verlierer sein: Deine Freunde werden einen Optimus haben, der sich um die Kinder kümmert, der mit dem Hund spazieren geht, der die Lebensmittel in den Kühlschrank stellt, der ihnen Getränke einschenkt und so weiter.

¹ In Europa werden das mit all den Abgaben und Steuern natürlich mindestens 40.000 Euro sein, aber es geht um die Idee dahinter.

“Das ist alles schön, Rembrandt, diese moderne Robo-Technologie, aber was sollen wir Zaunbauer damit machen? Wir verwenden eine Schaufel und eine Drahtzange, die weder Chips noch Platinen enthalten.”

Meine Gegenfrage: Was wäre, wenn ihr in Zukunft nicht mehr selber buddeln müsstet? Was wäre, wenn Optimus das für euch tun könnte? Tatsächlich wird mit dem Optimus als letztem Glied die gesamte Kette – von der Bestellung bis zum gelieferten Projekt – bald automatisierbar sein. Es klingt jetzt immer noch lächerlich und unwirklich. Aber stell dir vor:

Über einen Online-Konfigurator können Kunden genau bestimmen, wie ihr Zaun aussehen soll. Mit Virtual Reality können sie mit ihrem iPad durch den Garten gehen und genau angeben, wo der Zaun platziert werden soll. Die Technologie, die dies ermöglicht, ist bereits vorhanden. Dann drücken sie den Bestellknopf und die Computer machen sich an die Arbeit.

Beim Großhändler packt ein Optimus alle Kleinmaterial in eine Tüte oder Kiste, während ein selbstfahrender Gabelstapler damit beginnt, die Gittermatten und Pfosten auf

einen selbstfahrenden LKW zu laden. Oder beim Hersteller von Zierzäunen: Ein Optimus holt alle Rohrprofile aus einem Lager und bringt sie zu einem Schweißroboter, der sie zu einem Zierzaun mit Ornamenten verarbeitet.

Ein paar Tage später schaut der Kunde aus dem Fenster und sieht einen selbstfahrenden Montagebus auf sich zukommen. Zwei Optimus-Roboter steigen aus. Einer nimmt eine Schaufel von der Ladeplattform, der andere beginnt mit dem Abladen des Materials, das sich auf dem Anhänger befindet.

Am Mittag steht der Zaun bereits. Der eine Optimus verstaut die letzten Werkzeuge und macht ein paar Fotos, während der andere an der Tür klingelt, um dem Kunden mitzuteilen, dass die Arbeit beendet ist, die Rechnung nun per E-Mail an ihn geschickt wird und dass die Optimus-Roboter nach Hause gehen.

Könnte das in Zukunft der Fall sein? Oder habe ich zu viele Pilze zum Mittagessen gegessen?

Ich persönlich glaube nicht, dass dies eine Fantasie ist, oder etwas, das erst in hundert Jahren näher rücken wird. Neben Tesla arbeiten einige große Unternehmen intensiv an ihren eigenen Humanoiden, beispielsweise



Boston Dynamics und Agility Robotics und eine Reihe anderer. Im August wurde bekannt gegeben, dass Apple intensiv darüber nachdenkt, einen eigenen Humanoiden zu entwickeln. Dutzende Milliarden werden in Humanoide investiert – es ist längst keine Spielerei mehr.

Die Rechenleistung, die die Roboter benötigen, ist bereits vorhanden. Das schnelle drahtlose Internet und die bürstenlosen Elektromotoren sind bereits vorhanden. Nur die Software muss noch 'kurz' geschrieben werden.

Und darin liegt das größte Problem: Die Software ist äußerst komplex. Die Roboter müssen mit Millionen verschiedener Situationen umgehen können und es müssen auch Millionen von Schutzmaßnahmen gegen Missbrauch und Fehlverhalten eingebaut sein.

Aber andererseits: Wenn du dir anschaust, was Teslas Software in den letzten zehn Jahren gelernt hat und wie die Teslas sich selbst durch den Verkehr navigieren können – vor allem in Amerika, in Europa werden sie durch dumme Regeln zurückgehalten –, dann stehst du verduzt da. Und ein Teil dieser Software hat sich mithilfe von KI selbst geschrieben, basierend auf Zehntausenden realen Situationen.

Und deshalb denke ich, dass du dich nicht wundern solltest, wenn in etwa zehn oder fünfzehn Jahren die ersten Zaunmontage-Humanoiden ihre menschliche Kollegen-Monteur zum Projekt begleiten, um ihnen bei einfachen Arbeiten wie dem Graben von Löchern oder dem Hin- und Hertragen von Materialien zu helfen. Darauf folgen wahrscheinlich Aufgaben wie Pommes holen und Frauen hinterherpfeifen. Letzteres wird wahrscheinlich bis dahin wieder erlaubt sein, da der Woke-Trend seit Trumps Wahl rückläufig ist.

Die große Frage bleibt natürlich, wenn diese Roboter immer besser werden: Was werden die Zaunbauer dann noch tun? Dürfen sie dann auf Aruba am Strand liegen? Schön unter einer Palme mit ein paar Mojitos die Fencing Times lesen², ein bisschen schnorcheln und ab und zu auf dem iPad schauen, ob Tesla-Bob und Apple-Jimmy den Zaun schon aufgestellt haben? Das wäre natürlich das Traumszenario.

Vorerst sind wir noch nicht so weit. Jetzt ist erstmal Weihnachten. Da ein Humanoid fehlt, mussten wir dieses Jahr die Weihnachtskugeln selbst an den Baum hängen. Von der Redaktion der Fencing Times wünschen wir allen Lesern ein frohes Weihnachtsfest – ohne Roboter, aber mit den Menschen um dich herum, die dir am Herzen liegen. Komm gut ins neue Jahr, und wenn du im Januar nach Nürnberg kommst, sehen wir uns auf jeden Fall dort. Wir sehen uns nächstes Jahr! ■

² ...die bis dahin von ChatGPT geschrieben wird, weil ich selber natürlich auch gerne unter einer Palme liegen möchte.



Kommst du im Januar
zur
Perimeter Protection
nach Nürnberg?

Klicke auf
'Gutschein Einlösen'
im Ticket Shop
verwende den Code
FencingTimes25
und dein
EINTRITT IST FREI!

Wir sehen uns in Nürnberg!



FENCING TIMES



TEAM

Editor-in-Chief:

Rembrandt Happel

Design & Layout:

Julia Dobrovan

Commercial Director:

Kristina Khomenko

Übersetzungen: Kelly Atkinson,

Claudia Heidemann, Astrid

Homan, Pascale de Mari, Erik

Freitag & Philippe Vandevivere



AUFLAGE

Die 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 die 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 2837 6631005

Digitale Abonnements sind kostenlos. Melde dich einfach mit deiner E-Mail-Adresse an und wir benachrichtigen dich, sobald eine neue Ausgabe verfügbar ist. Jede Zaunbaufirma in  hat Anspruch auf ein kostenloses Druck-Abonnement der Fencing Times.

Subscribe
↑

ABONNIEREN

Du hast dein kostenloses Exemplar noch nicht erhalten? Lass es uns wissen und wir kümmern uns darum. Reicht ein gedrucktes Exemplar nicht aus? 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.



ABO
KÜNDIGEN?

Kein Interesse mehr an der Fencing Times? Kein Problem. Rufe uns an unter +49 2837 6631005 oder sende eine E-Mail an team@fencingtimes.com und wir werden dein Abonnement kündigen.



Newslett
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 2837 6631005. 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 2837 6631005 oder schreibe eine Mail an team@fencingtimes.com und wir erzählen dir alles darüber.

HOLLER

TORE - ZÄUNE - ANTRIEBE

VERTRAUEN SIE NUR
DEM ORIGINAL

HOLLER
TORE - ZÄUNE - ANTRIEBE

ÖSTERREICH

Holler Tore GmbH
Dorfstraße 31
8435 WAGNA

Tel. +43 3452 86031-0
mail@holler-tore.at
www.holler-tore.at

Werk
Produktion

Zuverlässige Lösungen für Perimeter- und Objektschutz

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

Frohe Weihnachten!

Wir möchten uns für die gute Zusammenarbeit im vergangenen Jahr bedanken und wünschen Ihnen und Ihrer Familie besinnliche Weihnachtstage!



2024

Wenn du ein Zaunbauer mit ein wenig Leidenschaft für den Job bist, kannst du ohne Fencing Times nicht leben.

FENCING TIMES

Inhalt

Vom Herausgeber

Können wir alle schon in Rente gehen?

06

Fence Post

15

Branchennews

Sommer präsentiert Schiebetorantrieb GigaSlide

20

Hermo präsentiert neues Einsteckschloss

24

TAM bringt eigenes Schnellfalttor auf den Markt

28

Brix bringt neue Zaunmodelle auf den Markt

36

RAL-Gütegemeinschaft Metallzauntechnik trifft sich in Bayreuth

40

ASO Safety Solutions feiert 40-jähriges Jubiläum

45

G&Z-Alu feiert sein 25-jähriges Jubiläum

49

Bam Bormet feiert 50. Geburtstag

54

Und auch noch

Fences in the News

65



**bam
BORMET**

54



**bam
BORMET**

**50
Jubiläum
Feest**

**PARKING
BEKERS**



28



20



PERIMETER PROTECTION 2025 - Wir sind dabei!



Vom 14. - 16. Januar 2025 in Nürnberg.
Besuchen Sie uns in Halle 1, Stand 1-329.

Wir freuen uns auf Sie!



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

✉ info@elka.eu
🌐 www.elka.eu

☎ + 49 (0) 4861 - 9690 - 0
📠 + 49 (0) 4861 - 9690 - 90

FENCE

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.



BRANDS

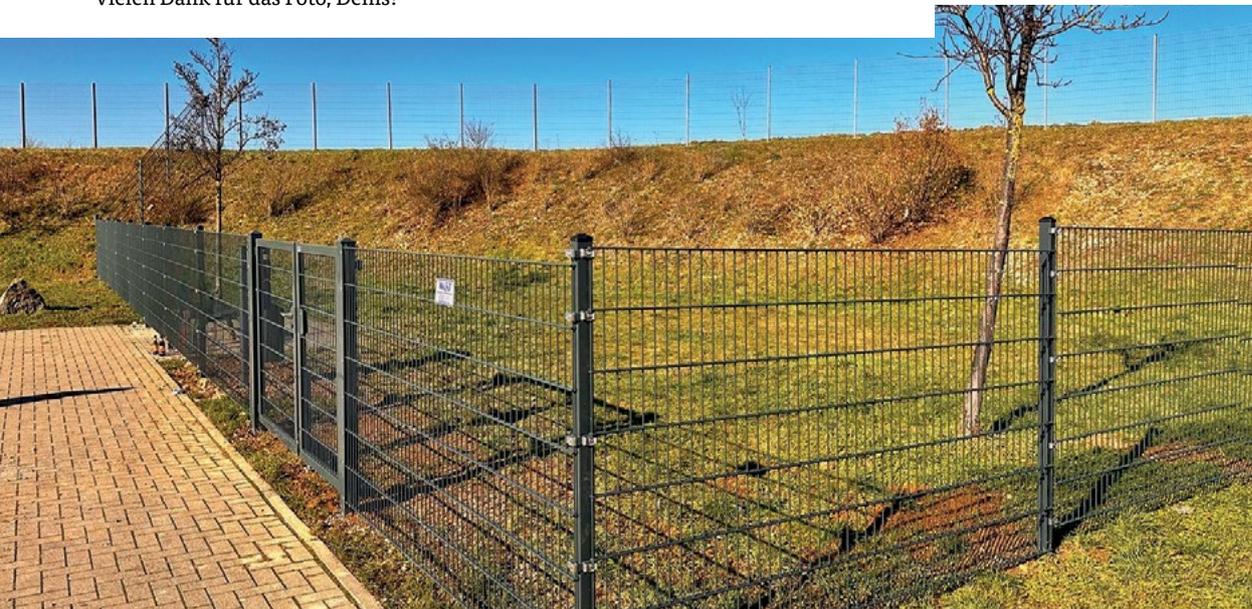
Zaun für einen Lkw-Parkplatz

Diese tollen Fotos hat uns Arjan Benschop van De Wit Hekwerken aus dem niederländischen Dodewaard geschickt. De Wit ist nicht nur Spezialist für tolle Projekte, sondern auch für klasse Fotos: Vor gar nicht langer Zeit war eine Zusendung von De Wit Foto des Monats, und das Team konnte sich über ein Baustellenradio von Locinox freuen. Dieses Projekt ist fast noch schöner: Ein zweiflügeliges Schiebetor für einen Lkw-Rastplatz in Venlo. Die Torflügel sehen wie aus Cortenstahl aus, aber in Wirklichkeit ist es eine ganz 'normale' zweilagige Pulverbeschichtung. Vielen Dank, Arjen, damit hast du dich selbst übertroffen!



Zaun für einen Hundeauslauf

Dieser Zaun steht auf einer Autobahnraststätte. Das Foto hat uns Denis Valput van Draht Walput in Rheinstetten zugeschickt. Seine Jungs haben auf Raststätten an der A5, A6 und A8 in Baden-Württemberg insgesamt zehn Hundeausläufe eingefriedet. Man sieht: Auch einfache Doppelstabmatten können wirklich hübsch aussehen. Vielen Dank für das Foto, Denis!





Instandhaltung? Überflüssiger Luxus!

Dieses Foto kommt von Stephan Ried von DE Zäune in Weeze. "Der Kunde rief an und beklagte sich, dass sein Schiebetor ein bisschen schwergängig ist. Das Tor ist von 2007. Warum Instandhaltung und Service? Muss das sein?" Für alle, die sich damit nicht auskennen: Dieses Rad hat normalerweise eine über einen Zentimeter dicke Gummibereifung. Diese ist hier komplett abgenutzt. Offensichtlich verkaufst du gute Tore, Stephan, wenn sie nur einmal alle 17 Jahre gewartet werden müssen. Vielen Dank für das Foto!

Buckingham Palace

Bei ihrem Besuch des Buckingham Palace in London fiel Eline Vandromme von Kopal dieses Tor auf. Es gibt dort gleich mehrere derartige Zugangstore. Mehr Verzierungen (und mehr Blattgold) haben wir noch an keinem Tor gesehen. Ein solcher Auftrag ist natürlich ein echter Traum für jeden Ziertorbauer – mehr kann sich wohl nicht wünschen. Vielen Dank für das Foto, Eline!



Einfriedungsmauer

Thomas Edrich ist Schmied im saarländischen Rodalben. Einer seiner Kunden wünschte sich ein neues Gittertor für seine Einfriedungsmauer. Der passionierte Jäger fragte, ob Edrich vielleicht ein Wildschwein und einen Rehbock integrieren könnte? "Vor Ort sah ich aber gleich, dass ein Gittertor hier nicht infrage kommt", schreibt Edrich uns. "In der Mauer würde das wie ein Gefängnis aussehen. Ich habe mich noch beim Kunden an einen Tisch gesetzt und dieses Tor skizziert. Der Auftrag wurde sofort erteilt. Der Türflügel ist aus Vollmaterial, die Rosette aus einem speziellen Kalksandstein hier aus der Pfalz." Ein wirklich schönes Tor, Thomas! So etwas sieht man wirklich nicht oft.

FENCE POST

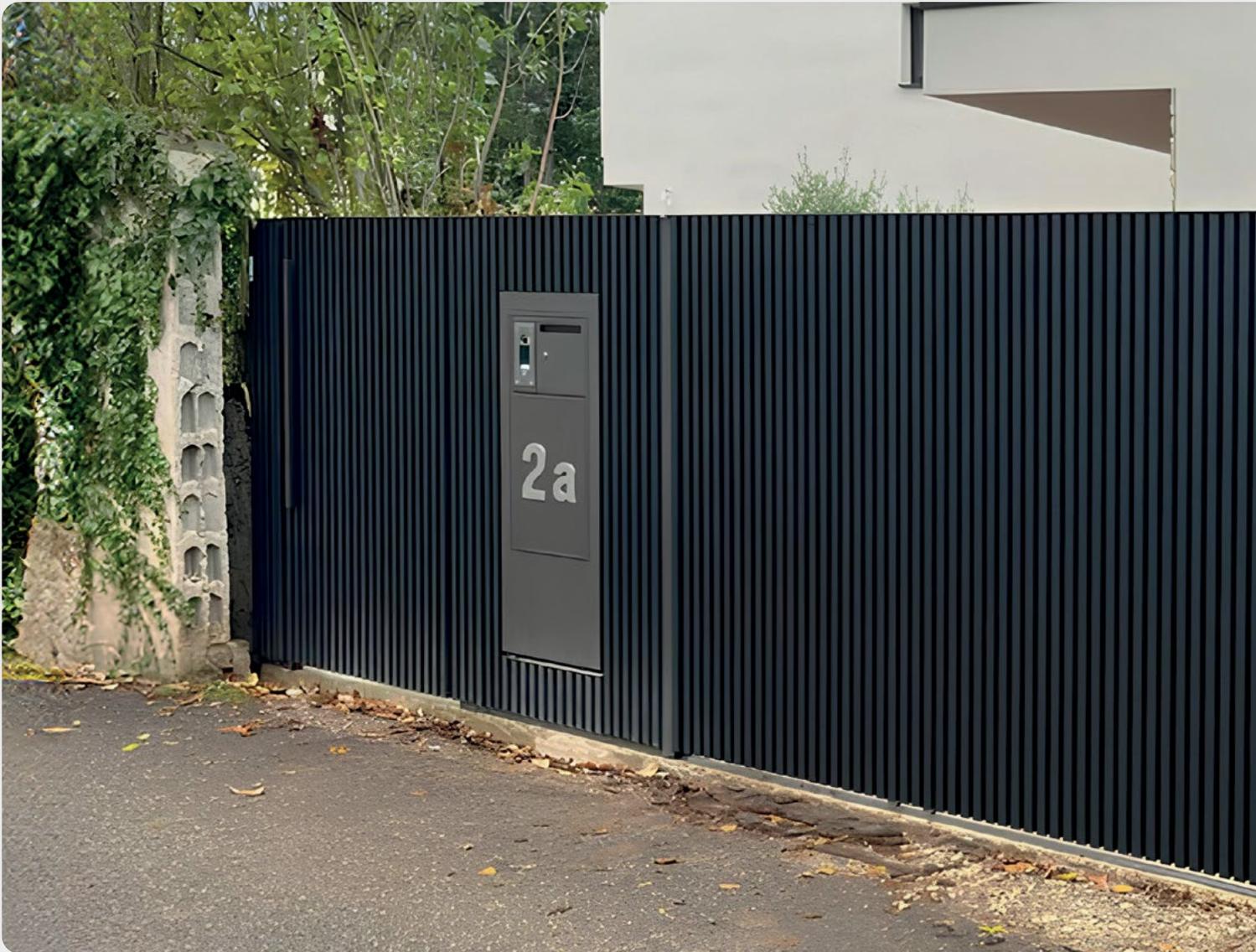
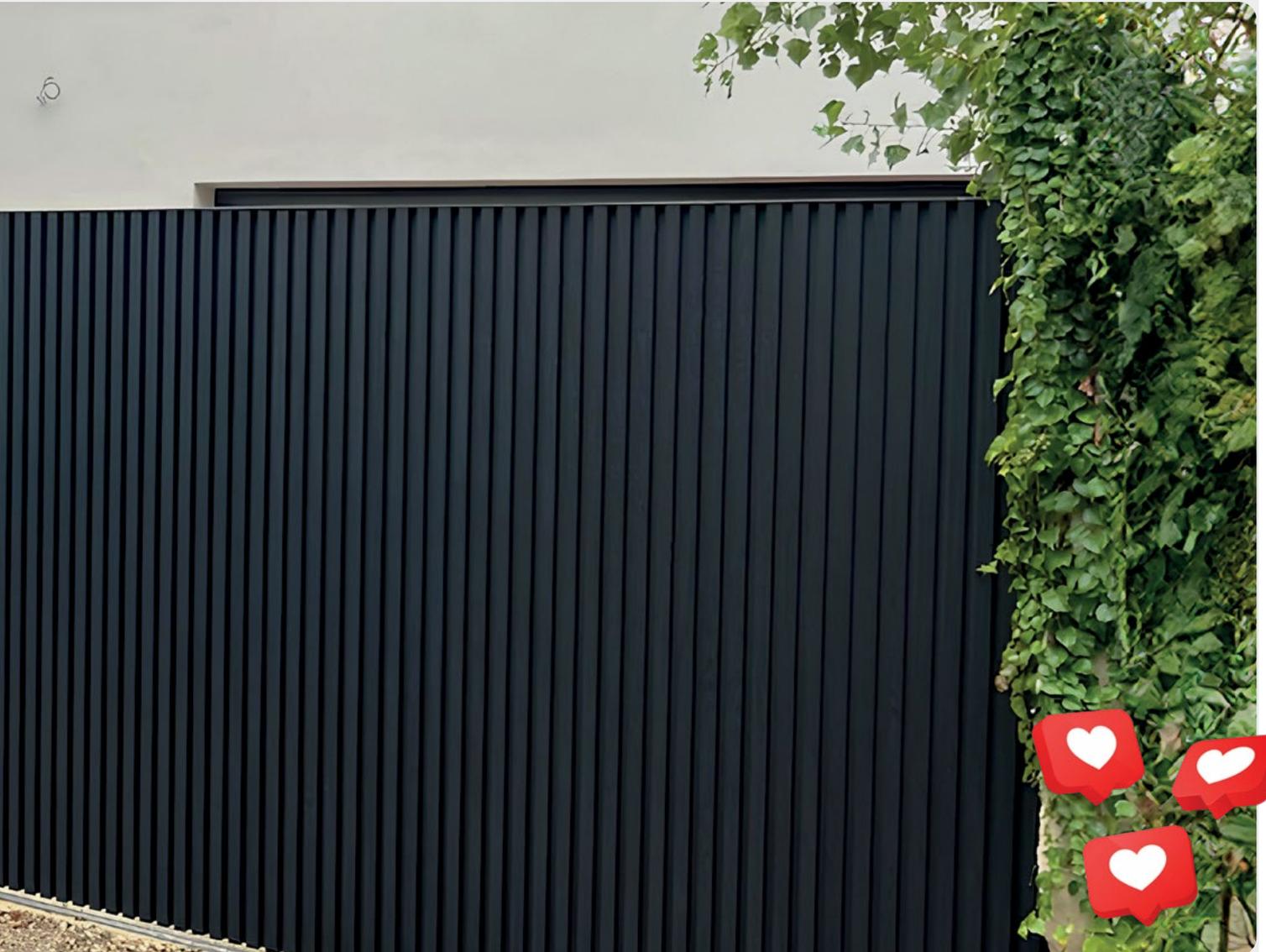


Foto des Monats

Alles in einer Flucht

Romain Wunschel von Grillages Wunschel aus Châtenois (das liegt zwischen Straßburg und Colmar), hat uns dieses Foto geschickt: Zauntür, Paketbox mit Briefkasten und Sprechanlage, und daneben ein Schiebetor – alles aus Aluminium. *“Der Kunde wünschte sich einen Zaun in der Farbe von verkohltem Holz”,* schreibt Wunschel. *“Wir haben*

RAL 8019 genommen: Graubraun. Das besondere an diesem Projekt ist, dass alles auf einer gemeinsamen Linie steht, sodass eine glatte Fassade entsteht. Um das zu erreichen, schließt das Tor gegen den Fangpfosten, statt wie ansonsten üblich dahinter.” Sieht absolut spitze aus, Romain! Damit geht das Locinox-Baustellenradio diesen Monat nach Châtenois!



Willst du auch ein Locinox-Radio gewinnen? Dann schick uns Bilder deines schönsten Projekts! Nur keine falsche Bescheidenheit nach dem Motto 'mein Foto gewinnt sowieso nicht'. Jedes Projekt kann aufgrund seiner ganz eigenen Besonderheiten schön und eine Inspirationsquelle für andere Zaunbauer sein. Schick dein Foto einfach an fencepost@fencingtimes.com.

SOMMER PRÄSENTIERT SCHIEBETORANTRIEB GIGASLIDE



Der süddeutsche Antriebshersteller Sommer bringt einen neuen Schiebetorantrieb auf den Markt. Der GigaSlide ist für Tore mit einer Durchgangsweite von bis zu 14 Metern und einem Flügelgewicht von bis zu 1800 Kilogramm konzipiert. Er ersetzt die bestehenden DS600 und DS1200 im Sommer-Programm.

“Für Tore mit einem Flügelgewicht über 800 Kilogramm hatten wir noch keinen Antrieb mit eigenem Motor”, sagt Produktmanager Stefan Matzke. “Bei den bestehenden Modellen DS600 und 1200 haben wir mit einem anderen Hersteller zusammengearbeitet. Das hat uns abhängig gemacht und der Fortschritt war langsamer. Deshalb haben wir vor zwei Jahren damit angefangen, einen eigenen 230-Volt-Antrieb mit Frequenzumrichter zu entwickeln. Dieser funktioniert mit unserer eigenen GigaControl A Steuerung und unserem eigenen SomLoq2 Funksystem.”

Somloq2

Die GigaControl A Steuerung (und damit auch der GigaSlide) arbeitet mit Sommers eigenem drahtloses Sende- und Empfangssystem SomLoq2-Funk. Dieses System ist bidirektional, das heißt, die Fernbedienung erhält eine Rückmeldung vom Empfänger, sobald das Signal empfangen wird. Der Wechselcode verfügt über eine 128-Bit-AES-Verschlüsselung.



Motor

Der neue GigaSlide ist ein Antrieb für anspruchsvolle Anwendungen. *“Auf jeden Fall in Sachen Gewicht”, sagt Matzke. “Wir haben einen Motor verwendet, den wir auch für unsere Industrietorantriebe benutzen. Das ist ein 230-Volt-Motor mit Frequenzumrichter und 0,55 Kilowatt, mit dem wir sehr gute Erfahrungen gemacht haben. Er ist stark und äußerst zuverlässig. Der Inverter sorgt dafür, dass wir die Geschwindigkeit auf dem letzten halben Meter ganz sanft verringern können. So kann das Tor sanft schließen. Dadurch entsteht kaum Verschleiß und werden störende Geräusche beim schließenden Tor reduziert. Der Motor ist in einer Motorkonsole fixiert. Diese ist mit einem Scharnier im Gehäuse befestigt und verfügt über eine integrierte Höhenverstellung mit einem Bereich von 30 Millimetern. Du kannst ihn mit nur einer M12-Schraube sehr einfach und genau einstellen. Dann passt er optimal in die Zahnstange. Für mehr Flexibilität sorgt eine einstellbare Antriebswelle. Hiermit kann der Abstand zum Tor in vier Stufen von 40 auf 60 Millimeter eingestellt werden – für den Fall, dass die Anker im Fundament nicht ganz richtig sitzen oder ein Kabel im Weg ist. Dann schiebst du den Antrieb einfach ein paar Millimeter weiter heraus.”*

Giga-Control-A

Auch die Steuerung eignet sich für die unterschiedlichsten Anwendungen. *“Wir haben unsere Giga-Control-A verwendet”, sagt Matzke. “Sie verfügt über ein Display, auf dem du im Menü eine ganze Reihe von Einstellungen vornehmen kannst. So lassen sich die Laufrichtung, Endschalter, die Endposition, Geschwindigkeitsprofile, die Funktionsweise der Sicherheitseinrichtungen und auch Betriebsarten wie automatischer Zulauf und so weiter einfach einstellen. Es gibt auch viele Anschlüsse, zum Beispiel für Sicherheitseinrichtungen wie Kontaktleisten, Lichtschranken oder Notausschalter. Desweiteren können Befehlsgeber zur Ansteuerung des Antriebes angeschlossen werden.”* Die GigaControl A Steuerung lässt sich einfach um optionale Module wie zur Regelung des Gegenverkehrs (Ampelmodul) und Ansteuerung mit Induktionsschleife (Induktionsschleifenmodul) erweitern.

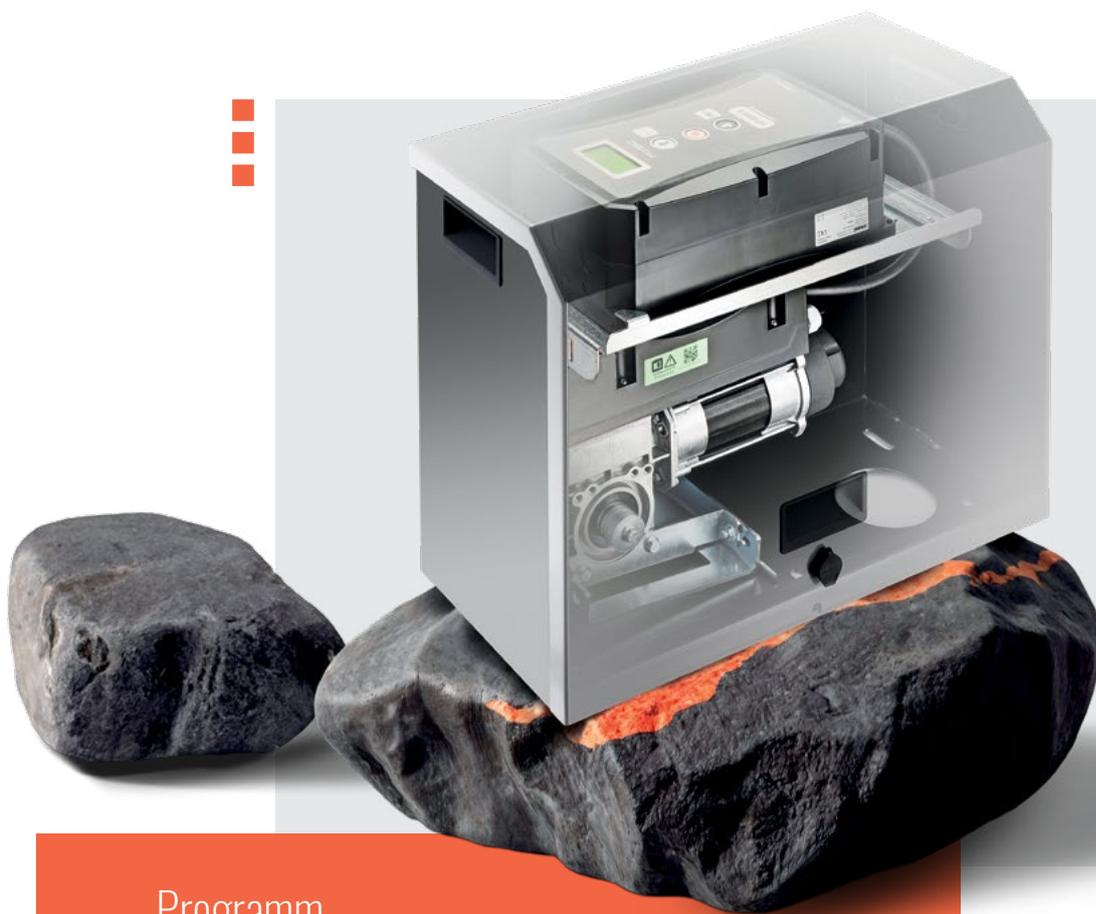
Gehäuse

Das GigaSlide-Gehäuse besteht aus einem Basisteil und einem Deckel. Beide sind aus 2,5 Millimeter starkem, verzinktem Stahlblech. Auf dem Basisteil sind Motor, Steuerung und alle weiteren Teile montiert. Das Gehäuse verfügt über ein großes Loch für das Zahnrad, das mit Stahlbürsten verschlossen wird. *“Wenn so ein Gehäuse zehn Jahre*

draußen steht, kannst du das Zahnrad unter Umständen nicht mehr ohne weiteres von der Achse lösen”, sagt Matzke. “Deshalb das große Loch, damit du den Motor, inklusive Antriebswelle und Zahnrad einfach demontieren kannst. Außerdem haben wir das Gehäuse recht groß gestaltet. So hast du Platz für weitere Einbaugeräte. Zusätzlich zur Steuerung haben wir

eine DIN-Schiene eingebaut, um einige der Einbaugeräte einfach befestigen zu können. Außerdem kannst du die Steuerung leicht abnehmen. Du kannst sie dann schräg vor dich platzieren, um die Anschlüsse zu verbinden.” Das Gehäuse verfügt über zwei Griffe zum einfachen Anheben. Der Deckel ist standardmäßig in Weißaluminium

pulverbeschichtet, das Gehäuse in Schwarz. Wer möchte, kann die Gehäuseteile mit seinem Tor zum Beschichter geben. Dazu lassen sich alle Einbauteile bauseits ausbauen und nach der Beschichtung wieder einsetzen. *“Wir haben auf der R+T in Stuttgart einen Prototypen des GigaSlide gezeigt. Alle waren von dem Gehäuse begeistert.”*



Programm

Der GigaSlide ergänzt den Starter und den Runner im Sommer-Sortiment an Schiebetorantrieben. Bei beiden handelt es sich um 24-Volt-Motoren. Der erste ist für Flügel bis 400 Kilogramm und der zweite bis 800 Kilogramm geeignet. Der GigaSlide deckt nun den Bedarf an Antrieben für Torflügel mit mehr als 800 Kilogramm Gewicht ab. Der DS600 und der DS1200, die Sommer bisher für die Großstore geliefert hat, werden zum Jahresende aus dem Programm verschwinden, wenn die letzten Vorratsbestände aufgebraucht sind. Der GigaSlide ist seit diesem Sommer auf dem Markt. ■

INOVA[®] Freigeländesicherung
Made in Germany

**BESUCHEN SIE UNS!
HALLE 1 / STAND 204.**



Schiebetore



Drehflügel-tore



Zaunsysteme



Detektion



Sportplatzprodukte



Schranken

PERIMETER PROTECTION
Internationale Fachmesse für Perimeter-Schutz,
Zauntechnik und Gebäudesicherheit

14. - 16.01.2025
Nürnberg, Germany

UT.SEC
@Perimeter Protection

berlemann

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



HERMO PRÄSENTIERT NEUES EINSTECKSCHLOSS

Hermann Mohn, Hersteller von Torbeschlügen aus dem deutschen Velbert, zwischen Essen und Wuppertal, bringt ein neues Einsteckschloss auf den Markt. Es zeichnet sich durch eine Edelstahlhalterung und ein Klemmsystem für eine einfache Installation aus.



“In der Klasse der günstigeren Rohrrahmschlösser ist der Einbau nicht immer einfach”, sagt Hermo-Geschäftsführer Marcel Vogel. “Dafür musst du zunächst Löcher bohren, und zwar oberhalb und unterhalb der gefrästen Öffnung im Rahmenprofil. Dann musst du in diese Löcher ein Gewinde schneiden. Wenn du Pech hast, musst du das Gewinde nach dem Verzinken noch einmal nachschneiden. Und dann kannst du das Schloss festschrauben. Also nur, wenn du die Löcher genau im richtigen Abstand gebohrt hast. Und dieser Abstand ist auch bei den meisten Mitbewerbern unterschiedlich. Dies bedeutet, dass du die Schlösser nicht untereinander austauschen kannst. Wir dachten, es muss einen besseren Weg geben.”

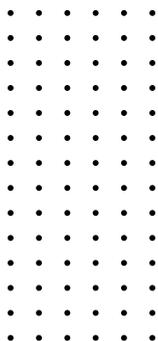


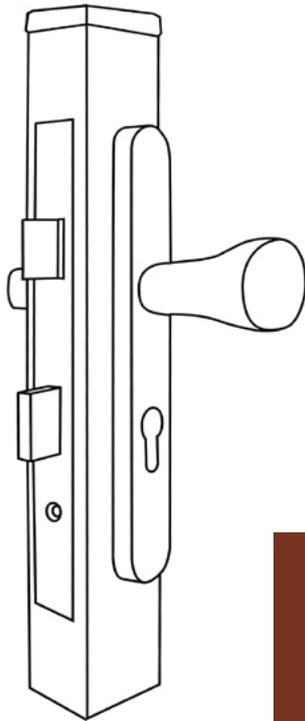
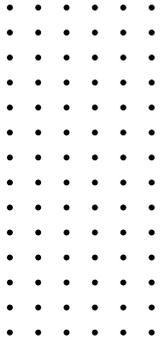
FUTURE

Das neue Future-Schloss verfügt über ein spezielles Klemmsystem, das die Montage erleichtert. *“Wenn du zwei Schrauben im Stulp – also der Frontplatte – festziehst”,* erklärt Vogel, *“drehen sich seitlich zwei Stahllaschen heraus, die das Schloss an der Rohrwand festklemmen. Das ist alles. Du musst keine Löcher bohren oder Gewinde schneiden. Du steckst das Schloss in das Profil, fixierst über den Drücker die Höhe und ziehst die Schrauben fest. Das ist alles. Je nach Öffnungsrichtung muss eventuell die Falle gedreht werden. Das ist aber auch bei den anderen Schlössern notwendig und kann bei uns sogar im eingebauten Zustand erfolgen.”*

UNIVERSAL

Das neue Schloss ist nicht nur einfach zu installieren, sondern auch universell. *“Wir wollten, dass dieses Schloss auf möglichst viele Tore passt”,* sagt Vogel. *“Das bedeutet, dass jeder größer oder kleiner Hersteller es jederzeit installieren kann. Auch wenn er noch eine Reihe vorgelagerter Rohrprofile auf Lager haben würde, die für ein anderes Schloss vorbereitet waren. Oder wenn ein Lehrling mit der falschen Schablone Löcher gefräst hat. Wir zielen auch auf den Ersatzmarkt ab. Ein Zaunbauer, der bei einem Kunden ein kaputtes Schloss austauscht, muss nicht erst prüfen, welches Schloss dort verbaut ist, und dieses Schloss dann irgendwo bestellen. Er wirft einfach eines unserer Schlösser in seinen Werkzeugkasten und fährt zum Kunden. Das Future-Schloss passt fast immer.”*



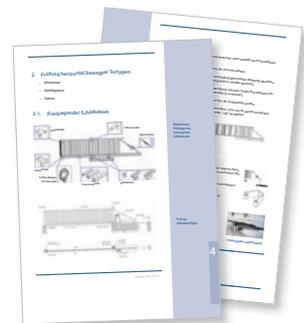


SPEZIFIKATIONEN

Das Future-Schloss verfügt über ein verzinktes Stahlgehäuse. Der Stulp, die Falle und der Riegel bestehen aus Edelstahl. "Damit wollten wir uns auch auszeichnen", sagt Vogel. "Viele andere Schlösser haben einen elektrolytisch verzinkten Stulp. Das ist eigentlich nicht für den Außenbereich geeignet." Der Stulp ist 260 Millimeter lang. "Damit ist es eines der längsten Stülpen auf dem Markt. Absichtlich. Gleichzeitig haben wir das Gehäuse so klein wie möglich gemacht. Diese beiden Faktoren zusammen sowie das Klemmsystem sorgen dafür, dass das Future-Schloss auf möglichst viele Tore passt." Mit einem Dornmaß von 40 Millimetern passt das Schloss auf alle Rohrprofile ab 60 Millimetern Breite. Die Falle ist um 10 Millimeter verstellbar und der Riegel hat einen 20 Millimeter großen und eintourigen Ausschluss. Hermo stellt das Future-Schloss im Januar auf der Perimeter Protection der Öffentlichkeit vor. Ab dann kannst du es auch bestellen. ■



» Wer veranstaltet Schulungen für Sachkundigenprüfungen an Arealtoeren? «



Wir, für unsere Mitglieder zum Preis von 95,- Euro!



RAL-Gütegemeinschaft
Metallzauntechnik e. V.

An der Pönt 48
40885 Ratingen
☎ +49 2102 186200
✉ info@guetezaun.de

www.guetezaun.de



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

TAM bringt



“Unser Angebot war schon immer sehr vielfältig,” so Christoph Richter, Konstruktionsleiter der TAM. “Drehflügeltore, Schiebetore, Drehkreuze, diverse Zaunsysteme – unser Angebot ist extrem vielfältig. Nur ein Falttor hat bisher noch gefehlt. Als wir letztes Jahr wieder eine Anfrage zu einem Falttor bekamen, dachte ich: Warum haben wir eigentlich keins in unserem Portfolio? Wenn du dir die Sonderanfertigungen anschaust, die wir hier produzieren, dann ist das für uns kein Problem. Also haben wir uns direkt an die Arbeit gemacht und unser eigenes Falttor entwickelt.”



Die TAM Tor- und Zaunsysteme aus dem thüringischen Dingelstädt hat im Sommer ihr eigens konstruiertes Schnellfalttor mit der auf den Markt gebracht. Es handelt sich dabei um ein sehr robustes und schnell faltbares Industrietor, das sich für den hochfrequenten Gebrauch eignet.

BESONDERS ROBUST

Das neue TAM Falttor ist ein freitragendes Tor, das weder oben noch unten eine Führung benötigt. Es wurde besonders beständig konstruiert: “Alle Gelenke sind zum Beispiel mit Kugellagern ausgestattet,” so Richter. “Die stellen wir sogar selbst her, denn was es auf dem Markt gab, war uns entweder nicht robust genug, oder die Toleranzen waren zu groß. Unsere Kugellager sorgen dafür, dass das Tor sich sanft und leise bewegt, ohne zu verschleifen. Die Torpfosten und die Flügelrahmen sind aus robustem Stahl. Außerdem haben wir Daab-Motoren verbaut – das sind die besten auf dem Markt.”





eigenes Schnellfalttor auf den Markt

SPITZENQUALITÄT

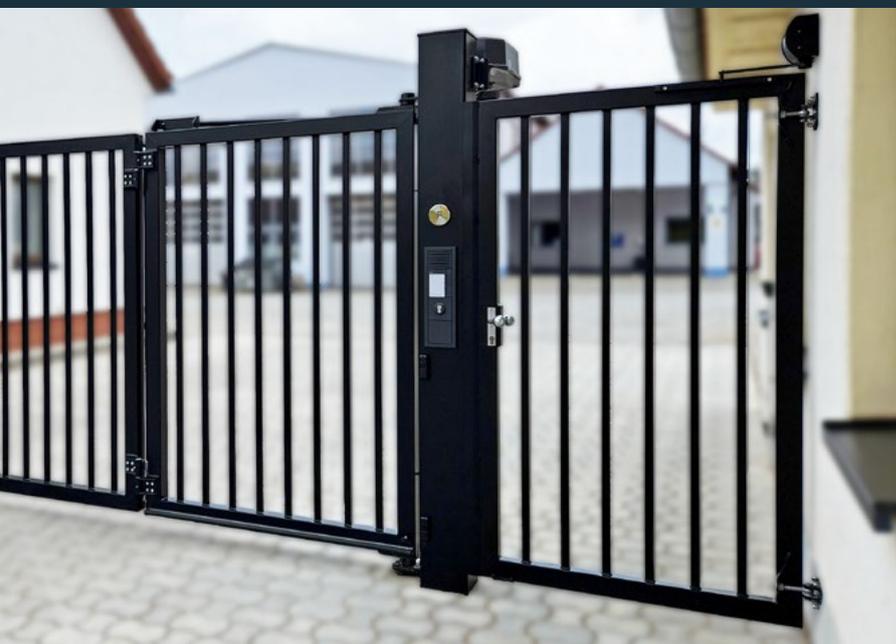
Richter weiter: "Vielleicht machen wir später noch eine leichtere oder reduzierte Version, aber wir wollten, dass das erste Produkt der Reihe ein echtes Premiumtor wird, das sich mit allen Spitzenprodukten auf dem Markt messen kann. Speedgates werden oft dort eingesetzt, wo es auf Zuverlässigkeit ankommt, zum Beispiel in Gefängnissen, auf Flughäfen oder in großen

Distributionszentren. Sie müssen einwandfrei funktionieren. Darum haben wir alle Teile schwer ausgelegt, um eine hohe Robustheit und Langlebigkeit zu erzielen. Doch auch im Hinblick auf alle anderen Eigenschaften ist es ein echtes Premiumtor geworden: So haben wir zum Beispiel die Bolzen in den Antriebsstangen fixiert, sodass sie sich nicht mitdrehen und

quietschen können. Überhaupt ist das Spiel aller sich bewegenden Teile wirklich minimal. Bei kleineren Öffnungsbreiten brauchen wir weder Auflaufschuh noch Magnetschloss, denn das Tor schließt millimetergenau und lässt sich dann kaum noch bewegen. Alle Schmiernippel und Stellschrauben sind leicht erreichbar. Kurzum: Wir sind sehr zufrieden mit dem Endergebnis."

ENTWICKLUNG

An der Entwicklung des Tores waren nicht nur Richter und seine Kollegen aus der Konstruktionsabteilung beteiligt: "Die Elektriker, die Jungs aus der Montage, einfach alle, die mit dem Tor zu tun haben, haben daran mitgearbeitet," sagt er. "Die meisten guten Ideen und Lösungen stammen nicht von mir, ich habe sie nur zusammengetragen. Zum Glück hat uns die Geschäftsleitung freie Hand gegeben: 'Macht mal so, wie ihr denkt,' hieß es. Das hat enorm geholfen. Wir konnten genau das Tor bauen, das unsere Kunden brauchen. Es ist nicht das günstigste Tor auf dem Markt geworden – wobei man nicht vergessen darf, dass manch billigeres Tor letztlich teurer ist, weil der Montageaufwand viel höher ist und öfter etwas kaputt geht –, aber dafür eines der zuverlässigsten und leistungsfähigsten. Ich bin sehr stolz auf unser Team und das Ergebnis, das wir erzielt haben."





TECHNISCHE DATEN

Das neue TAM Falttor ist mit Durchgangsbreiten bis zu 6 Meter (einflügelig) beziehungsweise 12 Meter (zweiflügelig) erhältlich. Die Höhe beträgt 2 oder 2,5 Meter. Für die Füllung kann der Kunde sich zwischen Stabfüllung und Gittermatte entscheiden.

“Natürlich sind auch andere, individuelle Füllungen möglich,” sagt Richter. “Eigentlich geht alles, solange es kein 12-Meter-Tor mit vollflächiger Blechfüllung sein soll, denn dann müssten wir neue Windlastberechnungen vornehmen und alle anderen Teile noch schwerer ausführen.” Ab 3 Metern bei einflügeligen und ab 6 Metern bei zweiflügeligen Toren gehören standardmäßig ein Auflaufschuh und ein Magnetschloss zum Lieferumfang. Das Tor wird von Motoren vom Typ Daab MK2 von Faac Nordic angetrieben. Die Flügel haben sowohl horizontale als auch vertikale Kontaktleisten. Außen und innen befinden sich doppelte Lichtschranken und das Tor hat standardmäßig innen und außen einen Schlüsselschalter. Auch eine Fernbedienung gehört zum Lieferumfang. Das Tor wird vollständig vormontiert geliefert. Der Zaunbauer braucht es nur auf seine Anker zu setzen. TAM stellt das neue Falttor der breiten Öffentlichkeit erstmals im Januar auf der Perimeter Protection in Nürnberg vor. *“Wir mussten dafür extra einen größeren Messestand buchen, haha! Also: Unbedingt vorbeikommen – es lohnt sich!”* ■





**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

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



**DREHKREUZE
ZUTRITTSKONTROLLE**



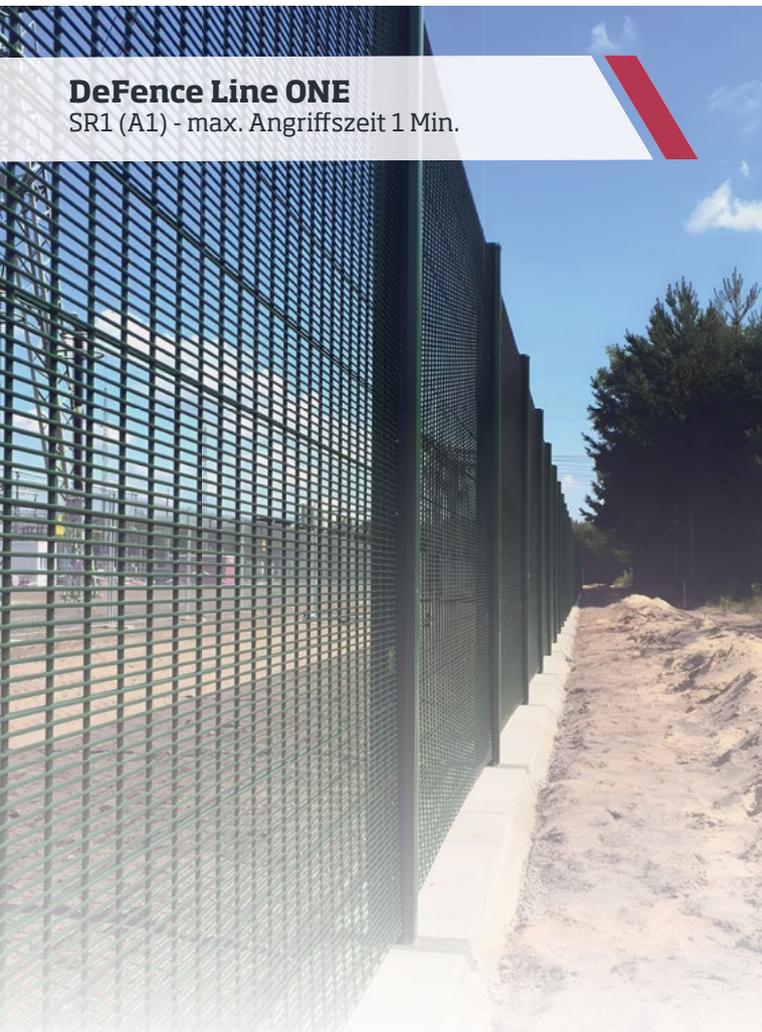
**SCHRANKEN
BEDIENSÄULEN
KENNZEICHENERKENNUNG**



**VERSENKBARE POLLER
BEDIENSÄULEN
RFID-ZUGANGSKONTROLLE**

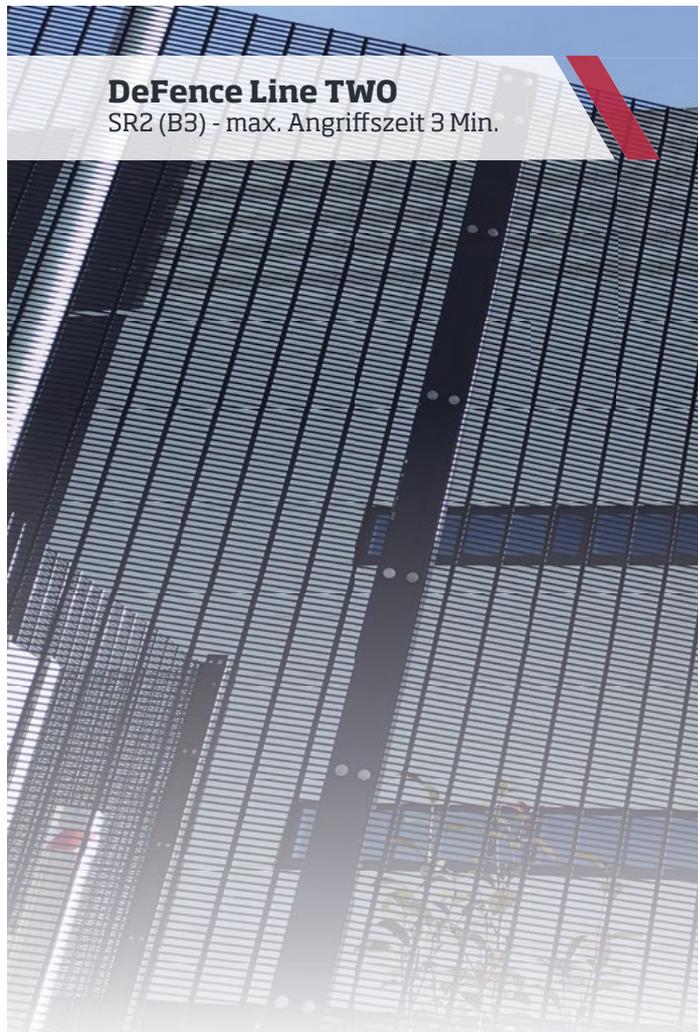
DeFence Line ONE

SR1 (A1) - max. Angriffszeit 1 Min.



DeFence Line TWO

SR2 (B3) - max. Angriffszeit 3 Min.



Höchste Sicherheit für Ihre kritische Infrastruktur - Perimeterschutz, auf den Sie zählen können

2025 soll das neue KRITIS-Dachgesetz Sicherheitslösungen für Betreiber kritischer Infrastrukturen vorschreiben.

Unsere Hochsicherheitslösungen DeFence Line ONE, TWO, THREE und FOUR bieten Ihnen bereits heute die geprüfte Sicherheit, die Sie morgen verpflichtend benötigen. Jedes einzelne System gilt als vollwertiger Perimeterschutz mit unterschiedlichen Durchdringungszeiten.

Unsere zertifizierten Hochsicherheitslösungen:

Geprüft nach LPCB LPS 1175: Unsere Produkte entsprechen den strengen britischen LPCB-Prüfstandards für Schutz und Widerstandskraft und decken Sicherheitsgrade **SR1 (A1)**, **SR2 (B3)**, **SR3 (C5)** und **SR4 (D10)** ab.

Zertifiziert und crash-getestet nach internationalen Standards: Unsere Systeme sind nach den härtesten Prüfstandards der Branche zertifiziert, darunter **ASTM F2656**, **PAS 68** und **IWA 14-1**.

Angepasst an nationale Anforderungen: Jedes System kann individuell an die speziellen Anforderungen der deutschsprachigen Märkte und nationalen Regularien angepasst werden.

Zuverlässig, langlebig und auf höchstem Niveau zertifiziert - Schützen Sie, was zählt, mit TKA.
Tillmann & Schroyen GmbH & Co. KG - We Hold The Line. From Concept to Execution.

Unsere Einsatzgebiete:



DIN EN ISO 9001
REG.-NR. 01 014136



DIN EN ISO 3834
Reg.-Nr.: QMS 0114136



DIN EN 1090
Reg.-Nr.: 2499-CPR-0114136



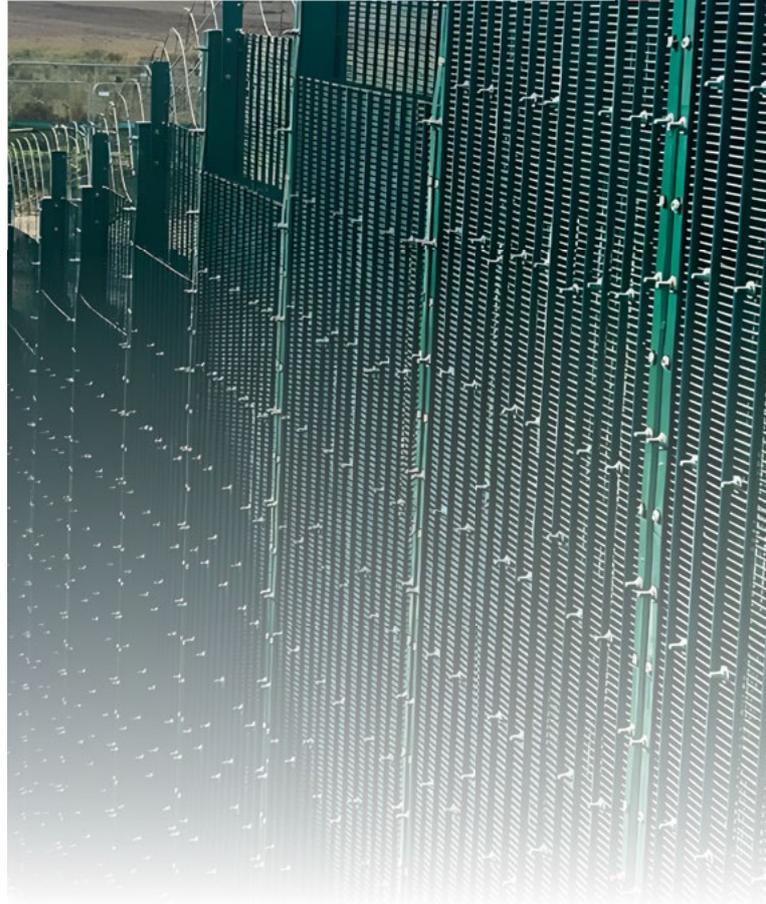
West



DeFence Line THREE
SR3 (C5) - max. Angriffszeit 5 Min.



DeFence Line FOUR
SR4 (D10) - max. Angriffszeit 10 Min.



Save the Date

**Perimeter Protection
14. - 16. Januar 2025**

Nürnberg, Germany
Halle 1 / Stand 1-118

SEE YOU THERE.

Mehr Infos unter
www.tka-metall.de

Ihre Ansprechpartner
v.l.n.r.

Markus Tillmann
Robert Klemm
Jurgen Schroyen





deutsche
zauntechnik®

INNOVATIV SICHERN

VIDUAL swing Tür



ALU STECKZAUN - Passende Zaunmodelle für Tür VIDUAL swing:

VIDUAL line 100



Aluminium
Rechteck-Profil

VIDUAL line 150



Aluminium
Rechteck-Profil

VIDUAL pure 100



Aluminium
Rhombus-Profil

VIDUAL snap 140



Aluminium
Klick-Profil

VIDUAL comp 150



WPC
Steck-Profil

VIDUAL comp 300



WPC
Steck-Profil

Die passende Tür zum VIDUAL® Steckzaunsystem!

- Aluminium-Türrahmen
- Quer-/Senkrechtholm 60 x 65 mm
- mit durchgehenden Spaltabdeckleisten
- Anschraubblock / Schrauben
- Lichte Weiten:
 - 1-flügelig: 1040 / 1330 / 1620 / 1910 mm
 - 2-flügelig: 2030 - 3770 mm
- Füllung wahlweise aus der VIDUAL Serie
- inkl. Scharnier- und Schloss-Set



Zur direkten Anbindung
an den Zaunpfosten
(= Türpfosten)



Auch 2-flg. erhältlich!


VIDUAL®
STECKZAUNSYSTEM

WORKSHOP

Jetzt die nächsten Plätze sichern:

REGELMÄßIG NEUE TERMINE!



ZUR ANMELDUNG

Brix bringt neue Zaunmodelle auf den Markt





Brix Zaun+Tor, ein österreichischer Hersteller von Aluminiumzäunen aus Neudörfel südlich von Wien, bringt drei neue Zaunmodelle auf den Markt. Es handelt sich um Varianten der bestehenden Modelle Lamello, Listello und Privée mit horizontalen Profilen.

“Die Nachfrage nach Aluminiumzäunen wächst weiter,” sagt Manfred Wograndl, Geschäftsführer von Brix Deutschland. “In letzter Zeit beobachten wir vor allem eine steigende Nachfrage von Kunden mit einem etwas begrenzten Budget. Deshalb haben wir jetzt drei Varianten bestehender Modelle mit etwas leicht geänderten Profilen erstellt. Dadurch benötigen wir weniger Aluminium und die Gesamtzahl der Profile wird kleiner. Diese beiden Faktoren führen zu einem Preisvorteil, während der Stil und Qualität gleich bleiben.”

LAMELLO 130

Beim Modell Lamello besteht die Füllung aus abgeschrägten Profilen, die leicht gedreht und an ihrem Rahmen befestigt sind. “Im Originalmodell sind die Profile etwa 85 Millimeter hoch und man kann zwischen zwei Abständen wählen,” sagt Wograndl. “Bei der Blocco-Variante dringt zwar Licht durch die Lamellen, man kann aber nicht durch sie hindurchsehen. Bei der Decco-Variante ist der Abstand etwas größer, dennoch hat der Kunde viel Privatsphäre. Die neue 130er-Variante ist, genau wie Blocco, völlig undurchsichtig.” Während die Profile bei Blocco und Decco 85 Millimeter breit sind, beträgt die Breite bei 130 – der Name sagt es schon – 130 Millimeter. Und statt 20 Millimeter sind sie 10 Millimeter dick. Die Wandstärke ist gleich.



PRIVÉE UND LISTELLO 130

Bei den Modellen Privée und Listello handelt es sich um komplett geschlossene Modelle. Privée verwendet Nut- und Federprofile, die ineinander gleiten. Bei Listello springen die Profile ein und aus, jedes Mal mit einer kleinen Überlappung. Auch hier sind die Profile bei beiden Modellen 10 Millimeter dick und 130 Millimeter breit. “Privée hatten wir auch mit Profilen von 100 und 150 Millimetern,” sagt Wograndl. “Die 130er-Variante unterscheidet sich optisch nicht so sehr. Uns ging es vor allem um den besseren Preis. Das ursprüngliche Listello-Modell verfügt über Profile mit einer Breite von 60 Millimetern, die sich bei der 130-Version mehr als verdoppelt. Das bietet neben einem besseren Preis auch eine andere optische Wirkung – und damit mehr Auswahl für den Kunden.”

NATURMASS

Alle drei neuen Modelle werden, genau wie die bestehenden Modelle, immer nach Naturmaß gefertigt. Die Breite der Elemente ist an die Zaunlänge angepasst, sodass sie alle gleich breit sind und keine Passelemente nötig sind. Alle Modelle sind auch als Füllung für Dreh- und Schiebetore erhältlich. Die Zaunelemente können bis zu 6 Grad an die Neigung des Projekts angepasst werden. Die drei neuen 130er-Modelle werden auf der Perimeter Protection in Nürnberg dem Markt vorgestellt. “Aber wir haben noch mehr Neuheiten,” sagt Wograndl. “Besuche unbedingt unser Stand!”



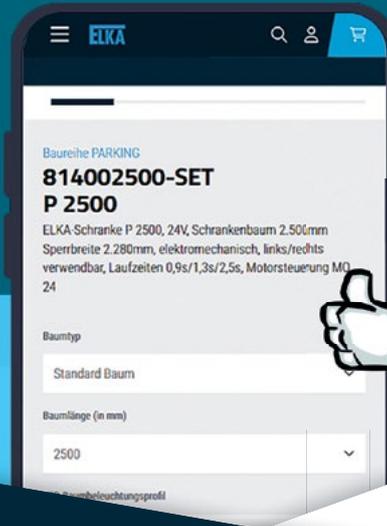
Die neue ELKA Webseite mit Onlineshop für Partner

HERZLICH WILLKOMMEN

Die neue ELKA Webseite



JETZT REGISTRIEREN



www.elka.eu

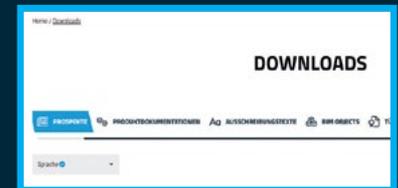
Entdecken Sie unsere neue Webseite inklusive Onlineshop und Konfigurator für ELKA Partner - nach der Registrierung und Freischaltung stehen Ihnen vielfältige Funktionen zur Verfügung.



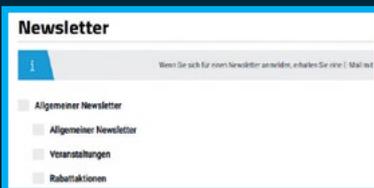
- ✓ Konfigurationsmöglichkeiten für ausgewählte Produkte



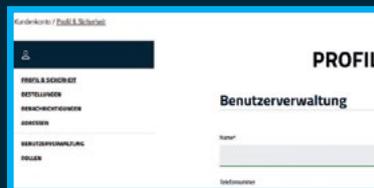
- ✓ Ersatzteilmereich mit Bestellfunktion für Schranken und Antriebe



- ✓ Downloadbereich mit umfangreichen Produktinformationen



- ✓ Anmeldung zu Newslettern mit ausgewählten Themen



- ✓ Bestellübersicht und Rollenverwaltung im Partnerprofil



- ✓ Mehrere Nutzer für ein Partnerprofil registrieren und verwalten

RAL-GÜTEGEMEINSCHAFT METALLZAUNTECHNIK TRIFFT SICH IN BAYREUTH

Der Branchenverband RAL-Gütegemeinschaft Metallzauntechnik hielt seinen Jahreskongress und die Mitgliederversammlung dieses Jahr in der Wagnerstadt Bayreuth ab. Mehr als 160 Verbandsmitglieder, Förderer und Gäste sind der Einladung zu der dreitägigen Veranstaltung im Arvena Kongresshotel gefolgt.

Wie immer begann die Veranstaltung donnerstags mit dem Begrüßungsabend, der diesmal im Biergarten Herzogkeller in der Innenstadt stattfand. Bevor das Büfett eröffnet wurde, hieß Ulrich Harsch die Mitglieder in seiner Eigenschaft als Vorsitzender willkommen. *“Der erste Abend ist immer wieder ein besonders beliebter Bestandteil des Programms,”* so Harsch. *“Die Zaunbauer können neue Kollegen aus der Branche kennenlernen und nach Herzenslust mit alten Bekannten plaudern. Ein entspannter Abend mit Gleichgesinnten unter sich – jedes Mal ein echt gemütlicher Abend, der immer zu kurz ist.”* Als der Braukeller um elf Uhr schloss, ging es in der Hotelbar noch ein bisschen weiter.

Vorsitzender Ulrich Harsch eröffnet den Kongress und heißt alle Mitglieder, Förderer und Gäste herzlich willkommen

MITGLIEDERVERSAMMLUNG

Am Freitag stand zunächst die jährliche Mitgliederversammlung auf dem Programm, die von Harsch eröffnet wurde. Er stellte nicht nur die Themen vor, mit denen sich die verschiedenen Arbeitsgruppen des Verbands im abgelaufenen Jahr beschäftigt hatten, sondern wagte auch einen Ausblick auf das kommende Jahr, in dem vor allem das neue Gesetz über kritische Infrastruktur und die Frage, wie der Zaunbaumarkt davon profitieren kann, im Zentrum stehen wird. Auch das Thema Soka-Bau steht auf der Agenda: Der Verband will prüfen, unter welchen Bedingungen Zaunbauunternehmen unter die Soka-Bau fallen. Als Nächster

WAHLEN

Gemäß Satzung werden die Vorstandsmitglieder und Vertreter des RAL-Güteausschusses alle drei Jahre von den Verbandsmitgliedern gewählt. Die letzten Wahlen fanden 2021 statt, also war es jetzt wieder an der Zeit. Fast alle Vorstandsmitglieder stellten sich erneut zur Wahl und wurden in ihren Ämtern bestätigt. Christopher Petersen vom Zaunbauunternehmen Reinhard Petersen aus Bad Bramstedt wurde neu in den Vorstand gewählt. Er ersetzt Peter Sterrenberg von Metallbau Zäune und Tore Sterrenberg aus Harrislee, der das Amt seit 2011 bekleidet hatte. Ferner wurden Constantin

Bayer von Zaunbau Bayer aus Schnelldorf, Dennis Hümme von Metallbau Zäune und Tore Sterrenberg aus Harrislee und Dirk van Bebber von Grauthoff aus Geldern neu in den Güteausschuss gewählt. Der Vorstandsvorsitzende Ulrich Harsch sowie der Vorsitzende des RAL-Güteausschusses, Michael Jäger, wurden ebenfalls in ihren Ämtern bestätigt. Der Vorsitzende betonte, dass alle Mitglieder des Vorstands ihre Arbeit ehrenamtlich leisten, und er bedankte sich im Namen des Verbands bei Peter Sterrenberg mit einem Liegestuhl als Präsent für seinen Einsatz in den vergangenen 13 Jahren.



ergriff Michael Jäger, der Vorsitzende des Güteausschusses des Verbands das Wort, um über die Tätigkeiten des Ausschusses zu berichten. Danach informierte Geschäftsführer Kai-Uwe Grögor die Mitglieder über einige Formalitäten und die Finanzen des Verbands. Auch erläuterte er seinen Blick auf die künftige Entwicklung der deutschen Wirtschaft. Schließlich kündigte Grögor für den ersten Tag der Messe

Perimeter Protection im Januar noch einen speziellen Networking-Abend an: *“Wenn die Verbandsmitglieder sowieso alle nach Nürnberg kommen, bietet es sich doch an, sie an einem Abend zusammenzubringen. Natürlich sind wir auf der Messe auch mit einem eigenen Stand vertreten, wo sich die Verbandsmitglieder austauschen können und wo wir Zaunbauer über die Vorteile einer Mitgliedschaft informieren.”*



Henk Westerink van Wikam demonstriert die auf Raupen laufende Selbstfahrramme, mit der ein Monteur alleine Pfosten einrammen kann

NACHMITTAGSPROGRAMM

Auf die Mitgliederversammlung folgte ein Vortrag der beiden jungen Inhaber eines Start-up-Unternehmens im Bereich Personalwerbung und -auswahl. Sie gaben dutzende Tipps dazu, wie sich Monteure finden lassen und wie man sie für das eigene Unternehmen begeistern kann. Vorstandsmitglied Gert Schrömgens stellte Discord vor, einen Onlinedienst für Instant-Messaging, Chats sowie Sprach- und Videokonferenzen, die der Verband künftig für den Kontakt unter den Mitgliedern nutzen will. Schließlich sprach Frank Venjakob vom Messeveranstalter NürnbergMesse über die im Januar stattfindende Perimeter Protection. Nach einer kurzen Mittagspause konnten die Teilnehmer sich für das Nachmittagsprogramm zwischen einem geführten Stadtrundgang durch Bayreuth und einem sogenannten Fachforum entscheiden, bei dem Fragen zu verschiedenen Themen diskutiert werden konnten. Auch der Verbandsvorsitz stand hier Rede und Antwort.

Monteure von Blumenröder Zaunbau demonstrieren die tragbare Motorramme von Fast Fencing Systems

RESILIENZ

Am Abend erwartete die Teilnehmer ein besonders interessanter Vortrag von Hans-Dieter Hermann, einem Sportpsychologen, der unter anderem die deutsche Fußballnationalmannschaft und verschiedene olympische Sportler psychologisch betreut hat. Thema des Vortrags war Resilienz – die psychische Widerstandskraft, die Menschen hilft, mit Krisen umzugehen und sich von ihnen zu erholen. Danach wurde das Büfett eröffnet, und die Teilnehmer der Veranstaltung hatten erneut viel Zeit, miteinander über das zurückliegende Jahr zu sprechen und einen Ausblick auf das kommende zu wagen.



RAMMDEMO

Besondere Aufmerksamkeit genoss auf der diesjährigen Veranstaltung das Rammen im Zaunbau, ein Verfahren, das in Deutschland noch nicht oft angewendet wird, aber langsam an Popularität gewinnt. Alex Blumenröder ist Mitglied des Güteausschusses und hat zusammen mit den Zaunbauern Jochen Ecken-

weber und Christian Jeltsch am Samstag, dem letzten Tag des Kongresses, auf einer Wiese neben seinem Zaunbauunternehmen im ungefähr eine Stunde von Bayreuth entfernten Knetzgau eine Vorführung organisiert. Hier zeigten verschiedene Anbieter, wie Zaunpfosten in den Boden gerammt werden können,

zum Beispiel mit einer tragbaren Motorramme, mit Anbaugeräten für Frontlader oder mit einer auf Raupen laufenden Selbstfahrramme. Im nächsten Jahr findet der Jahreskongress in Erfurt statt, wieder am dritten Oktoberwochenende. Für 2026 ist Düsseldorf geplant. ■

RUNDUM SICHER - DAS ORIGINAL

ALU ZÄUNE-TORE-GELÄNDER-SICHTSCHUTZ



brixzaun.de



Brix Fachpartner werden
 office@brixzaun.de

EDG

Euro Draht Großhandel



Unternehmensvideo

Wir sind Ihr Partner für ...

- Doppelstabmattenzaunsysteme
- Sicherheitszaunsysteme
- Absturzsicherungen
- Ballfangzaunsysteme
- Barriersysteme
- Schmuck- / Designzaunsysteme
- Sichtschutzzaunsysteme
- Mobilzäune
- Frontgitterzaunsysteme
- Maschendrahtzaunsysteme
- Gabionenzaunsysteme
- Ein- / Zweiflügeltore
- Schiebetore
- Falttore
- Antriebstechnik
- Schranken
- Drehkreuze
- Absperrtechnik
- Knotengeflecht
- Wellengitter
- Punktgeschweißte Gitter (Tafel- / Rollenware)
- Drahtseile
- Stacheldraht / Widerhakensperrdraht
- Drahtstifte, Nägel
- Drähte, Bindedrahtrollchen



Standorte:

EDG Draht-Großhandel GmbH & Co. KG
 Ettore- Bugatti-Str. 47
 51149 Köln-Gremberghoven
kontakt@eurodraht.de

EDG Niederlassung Rhein-Main
 Am Kupferwerk 26
 65462 Ginsheim-Gustavsburg
kontakt@eurodraht.de

Osterkamp Draht und Zaun GmbH
 Raiffeisenstraße 2
 57632 Giershausen
info@osterkamp-gmbh.de

Profiltechnik für freitragende Schiebetore.

Wir
zeigen **Profil!**

www.attas.de



ATTAS
Automatische Tür und Tor Antriebs Systeme

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

Ihre Adresse, wenn es um Profiltechnik für Schiebetore geht.

Profiltechnik freitragend
Stahl ; Edelstahl ; Aluminium

Profiltechnik bodengeführt
Edelstahl V4A, Aluminium eloxiert



Ein starkes Team



ATTAS
Automatische Tür und Tor Antriebs Systeme

auf der

**PERIMETER
PROTECTION**

Besuchen Sie uns auf der Perimeter Protection 2025
und informieren Sie sich über unsere
Profiltechnik für freitragende Schiebetore,
Zahnstangen, Bediensäulen und weitere Produkte.

**NEU: Unsere Bodenlaufschienen in eloxiertem Aluminium
und Laufrollen in Edelstahl V4A.**

Wann? 14. bis 16. Januar 2025

Wo? Messezentrum Nürnberg, in Halle 1 - Stand 1-107

Sichern Sie sich jetzt Ihren Gutschein-Code für kostenlosen Eintritt zur Messe!
Schreiben Sie uns ganz einfach an unter info@attas.de!

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

ASO Safety Solutions feiert 40-jähriges Jubiläum

ASO Safety Solutions, ein deutscher Hersteller von Kontaktleisten und weiteren Sicherheitssensoren, feierte im Oktober sein vierzigjähriges Jubiläum. 1984 brachte das Unternehmen sein erstes Produkt auf den Markt: das induktive Signalübertragungssystem Indus.

“Heutzutage würdest du uns als Start-up bezeichnen,” sagt einer der Gründer und jetziger Inhaber Helmut Friedrich. “Am Anfang waren wir vier Studenten. Wir vier hatten alle Kontakt zur Torindustrie. Zwei von uns kamen aus der heutigen Perimeter Protection Germany. Ich absolvierte ein Praktikum bei einer Firma, die heute Albany Doors heißt. Zu diesem Zeitpunkt gab es

bereits Kontaktleisten, aber es gab keine guten Systeme, um das Signal von beweglichen Schiebetorflügeln oder Industrietoren an den Torantrieb zu übertragen. Zu viert entwickelten wir dann einen Bausatz, der eine elektrische Kontaktleiste, ein Induktionssignal-Übertragungssystem und eine Steuerung enthielt. So fing es an.”





ANFÄNGE

“Damals gab es in Deutschland die Gütegemeinschaft Draht und Zaun,” fährt Friedrich fort. “Wir haben dort unser neues Produkt vorgestellt. Sieben oder acht Mitglieder waren davon begeistert und haben sofort bestellt. Neben dem Studium haben wir abends und am Wochenende von zuhause aus gearbeitet. Nach anderthalb Jahren hatten die meisten von uns ihre Ausbildung abgeschlossen und wir wagten den Schritt. Wir gründeten eine kleine Werkstatt in Salzkotten und begannen von dort aus, den Markt aktiv zu bearbeiten. Es lief von Anfang an sehr gut. Das Potenzial für Kontaktleisten war riesig und ich habe es mir zum Ziel gesetzt, sie zum Industriestandard für Tore und Industrietore zu machen. Das ist uns gelungen und dadurch wurden wir letztlich zum Weltmarktführer.”

STANDORTE

Ab 1987 arbeitete ASO profitabel und konnte 1990 eine völlig neue Niederlassung errichten lassen. “Dort konnten wir effiziente Produktionslinien aufbauen, die unser Wachstum weiter befeuerten,” sagt Friedrich. In den darauffolgenden Jahren wurde jedoch auch deutlich, dass die vier Gründer unterschiedliche Ambitionen hatten und auseinander wuchsen. Friedrich kaufte deren Anteile zwischen 1992 und 1997 einzeln auf. “Gleichzeitig lockte der Weltmarkt. Wir konnten europaweit zuverlässige Partner finden, die gute Absätze erzielten. Zeitgleich gab es großes Interesse aus den USA, insbesondere von Herstellern von Industrietoren. Um diesen Markt zu bedienen, sind wir zunächst eine Partnerschaft mit einem Händler eingegangen, mit dem ich einmal auf einer Messe in Kontakt kam. Unser Produkt verkaufte sich so gut, dass wir 2004 eine eigene Niederlassung mit einer kleinen Produktionslinie in Rockaway, New Jersey, etwas außerhalb von New York, eröffnen konnten.”

PORTFOLIO

Während der Absatzmarkt wuchs, wurde die Produktentwicklung fortgesetzt. Ebenfalls in den 1990er-Jahren entwickelte ASO eine neue koextrudierte Kontaktleiste. “Diese Leiste enthielt alles in einem,” sagt Friedrich. “Der Kupferdraht und alle Schaltflächen sind vollständig in das Gummi integriert. Das war ein großer Sprung nach vorne. Wir hatten jahrelang ein Patent auf diese Leiste.” Neben den Sicherheitskontaktleisten hat ASO im Laufe der Jahre auch sogenannte Kontaktpuffer für AGVs, Kontaktmatten für die Totmannbedienung von Maschinen, sowie Lichtgitter, Schaltgeräte, Signalübertragungssysteme und Torsteuerungen entwickelt.

ASO-Eigentümer
Helmut Friedrich mit
CEO Daniel Verhufen



WACHSTUM

Im Jahr 2014 wuchs ASO so stark, dass das 1991 in Salzkotten erbaute Gebäude zu klein wurde. In Lippstadt entstand eine neue Niederlassung mit zusätzlichen Büro- und Produktionsflächen. An diesem neuen Hauptsitz verfügt die Entwicklungsabteilung seitdem über ein eigenes großes Testzentrum, in dem sowohl eigene Entwicklungen als auch Produkte mit kundenspezifischen Anpassungen ausgiebig getestet werden können. Da die Nachfrage nach Kontaktleisten weiter stieg, erhielt der Hauptstandort im Jahr 2019 zwei brandneue Extrusionslinien, die zusammen mehr als 1500 Kilometer Kontaktleisten pro Jahr produzieren können.

CHINA

Ebenfalls im Jahr 2019 eröffnete ASO ein Vertriebsbüro im chinesischen Nanjing. *„Meist ist es umgekehrt,“* sagt Friedrich. *„Unternehmen produzieren in China und verkaufen nach Europa und Amerika. Für uns ist der chinesische Absatzmarkt als Verkaufsstandort viel interessanter. In China gibt es zwar nicht die gleichen strengen Gesetze wie in Europa, aber es ist auch im Interesse der Produzenten, dass Unfälle reduziert, beziehungsweise vermieden werden. Leider stand das China-Projekt lange Zeit still. Kurz nach der Eröffnung der Filiale brach die Corona-Pandemie aus und die Grenzen wurden zwei Jahre lang geschlossen. Damals konnten wir dort nicht viel unternehmen. In den letzten zwei Jahren haben wir die Sache wieder aufgenommen und glauben, dass wir den Umsatz in China in den kommenden Jahren deutlich steigern können.“*

ZUKUNFT

„Unser Ziel ist es aber auch in Europa und Amerika weiter zu wachsen,“ sagt Friedrich. *„Zum Beispiel ist der neue Lisens scan-Radarsensor, den wir in den letzten Jahren entwickelt haben, ein weiterer großer Fortschritt. Dadurch sind Tore wieder deutlich sicherer und die Montage ist einfacher. Zum gleichen oder besseren Preis. Es ist ein Beispiel dafür, wie alles, was wir entwickeln, zu unserer Philosophie passt. Wir verstehen uns als Hochleistungspartner für unsere Kunden: Wir möchten für jede Anforderung stets die beste Lösung liefern. Alle ASO-Produkte sind genau auf ihren Einsatzzweck abgestimmt. Das sichert den Erfolg unserer Partner und von uns selbst. Lasst die nächsten 40 Jahre nur kommen!“* ■

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

enquiries@ddtechglobal.co.uk

NL +31 (0) 30 291 98 47

www.ddtech.com

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

G&Z-Alu

feiert sein
25-jähriges
Jubiläum

G&Z Alu-Systeme, Hersteller von Aluminiumzäunen und Balkongeländer aus dem süddeutschen Steinach, feiert sein 25-jähriges Jubiläum. 1999 fertigte Gründer Carsten Richter seinen ersten Zaun in einer kleinen Werkstatt hinter einer Tankstelle.

„Mein Vater ist mit Aluminium aufgewachsen,“ sagt Carstens Sohn Denny Richter. „Sein Onkel hatte eine Extrusionsfirma und sein Vater hat mit Aluminiumprofile gehandelt. Er hat nach einem Einsatzbereich für seine Erfahrungen und Kenntnisse gesucht und ist dann beim Zaun gelandet. Er sah großes Potential in Geländer und Zäune aus Aluminium. Zu den Zeiten gab es kaum Systemhersteller, der seinen Qualitätsansprüchen entsprach und wollte hier einen Mehrwert bringen.“



SYSTEM

“Mein Vater entwickelte ein Programm, das darauf ausgelegt ist, dass alle Komponenten in verschiedenen Bereichen einsetzbar sind, sodass du damit Zäune, Geländer, Sichtschutzzäune und Torfüllungen bauen kannst, die alle gleich aussehen,” sagt Richter. “Dabei hat er viel Fokus auf eine einfache Montage gelegt, damit jeder seine Systeme einfach mit einem Akkuschrauber und ohne Spezialwerkzeug aufbauen kann. Das war der Anfang. Er hatte Zeichnungen seiner ersten Modelle und versuchte damit, seine ersten Geländer und Zäune zu verkaufen – einfach hier in der Region. Er hatte im nächsten Dorf Biberach eine kleine Werkstatt hinter einer Tankstelle gemietet. Als er einen Zaun verkaufte hatte, stellte er ihn in dieser Werkstatt her und baute ihn dann selbst zusammen. Es hat gut funktioniert. Die Kunden waren begeistert. Die neue Firma G&Z, wobei G&Z für Geländer & Zäune steht, erhielt viel Mundpropaganda.”

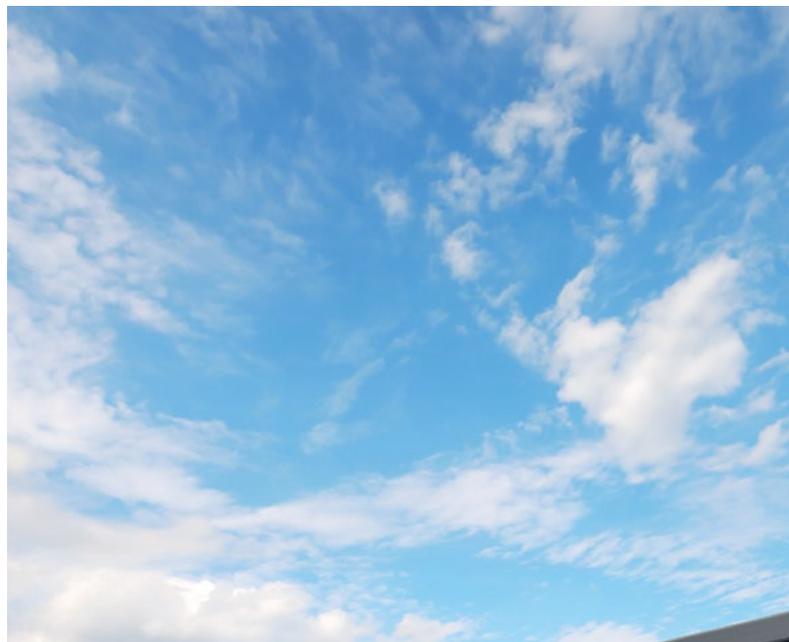


ZAUNBAUER

G&Z wuchs in den ersten paar Jahren auf rund zehn Mitarbeiter. Neben dem Geschäft mit Endkunden, baute das Unternehmen von Anfang an auch Beziehungen zu Zaun- und Balkonbauern auf. “Das verlief auf ganz unterschiedliche Weise,” sagt Richter. “Einige Zaunbauer kauften die Profile in Standardlängen und bauten daraus ihre eigenen Zäune. Andere bestellten entweder von G&Z zugesägte Profile mit vorgebohrten Löchern oder komplett vormontierte Elemente, die dann beim Endkunden vor Ort nur noch angebracht werden mussten. Wir arbeiten immer noch nach diesem Schema. So sind unsere Vertriebspartner maximal flexibel. Die meisten Zaun- und Geländerbauer wechseln zwischen der zweiten und dritten Methode. Wenn sie in der Nebensaison selber mehr Werkstattkapazität haben, wird Stabware bestellt, während in der Hauptsaison unser Service der vormontierten Ware genutzt wird.”

NEUBAU

Im Jahr 2010 liefen die Geschäfte so gut, dass G&Z in einem Gewerbegebiet im benachbarten Steinach, direkt an der B33 ein neues Gebäude errichten konnte. “Das war die beste Entscheidung überhaupt,” sagt Richter. “Die neue Lage brachte viel extra zulauf, die es uns ermöglichte innerhalb von zwei Jahren von zehn auf dreißig Mitarbeiter zu wachsen. Wir hatten Platz für einen großen Ausstellungsgarten und konnten eine optimierte Produktion aufbauen. In den folgenden Jahren wuchsen wir weiter auf fünfzig Mitarbeiter. Eigentlich könnten wir jetzt schon wieder mehr Platz gebrauchen.”



PROGRAMM

Auch das Programm wuchs im Laufe der Jahre. Mittlerweile besteht es aus über hundert Zaun-, Tor und Geländermodellen. Die meisten davon bestehen aus Elementen mit horizontalen oder vertikalen Profilen. *“Jedes Projekt zeichnen wir immer komplett selbst,”* sagt Richter. *“Wir haben dafür ein Team von CAD-Zeichnern. Die Zaunlinie unterteilen wir sauber in gleiche Abschnitte, sodass du keine Passstücke benötigst. Bei fast allen Modellen kann der Kunde den Abstand zwischen den horizontalen oder vertikalen Füllprofilen selbst wählen. Und alle Verbindungen sind verschraubt, nicht geschweißt. Das ist vor allem deswegen, damit du keine Schweißnähte siehst und es eben auch gut selbst bauen kannst. Und die Verschraubungen sind dann natürlich immer verdeckt, damit auch keine Schrauben sichtbar sind. Es hat den zusätzlichen Vorteil, dass wir Elemente mehrfarbig gestalten können, weil wir die Profile nach dem Beschichten miteinander verschrauben.”*





MALLORCA

G&Z feierte sein Jubiläum früher in diesem Jahr mit einem verlängerten Wochenende auf Mallorca für die gesamte Belegschaft. *“Das war wirklich eine tolle Veranstaltung, die den Zusammenhalt und das Miteinander im Team nochmal zusätzlich bestärkte,”* sagt Richter. Für die Zukunft hofft er, dass das Unternehmen an seinem schönen Standort in Steinach noch kräftig expandieren kann. *“Eine unserer jüngsten Investitionen war ein vollautomatisiertes Bearbeitungszentrum, in dem gesägt und gebohrt wird. Darin können wir auf der einen Seite Stabware einlegen und auf der anderen Seite kommen fertig zugesägte und vorgebohrte Profile heraus, die wir nur noch zusammenfügen müssen. Mit dieser Maschine haben wir nun wieder Kapazitäten für Neukunden und Neuaufträge. In den kommenden Jahren werden wir unser bestehendes Händlernetz von Zaun- und Geländerbauern in Deutschland weiter ausbauen, um unsere Produkte flächendeckend anbieten zu können. Und auch in unseren Nachbarländern Frankreich, Österreich und der Schweiz gibt es noch attraktive Regionen für zukünftige Vertriebspartner. Wie du siehst, gibt es noch einiges, worauf wir aufbauen können – und ich finde es toll, diese Herausforderungen gemeinsam mit meinem Vater anzugehen.”* ■

Glückwunsch!

Bam Bormet

feiert 50.
Geburtstag



your safe
partner
in access

Ruben
Schreurs

Bam Bormet feierte im Oktober seinen 50. Geburtstag. Der Pfarrer Michel Bormans und sein Freund André Metten gründeten das Unternehmen 1974 auf dem Bormans-Hof in Nieuwerkerken bei Hasselt und begannen mit dem Angebot elektrisch betriebener Tore. In den letzten 50 Jahren hat sich das Unternehmen zu einem Hersteller von Toren, Speed Gates, Schranken und Drehkreuzen mit Händlern in ganz Europa entwickelt.

Die Geschichte von Bam Bormet beginnt mit Pastor Michel Bormans. Sobald er von seinem Job als Religionslehrer nach Hause kam, zog er sein Priestergewand aus und zog ein Paar Arbeitshosen an. Bereit, eine völlig andere Welt zu betreten: die der Technik. Der Priester hatte technisches Können und einen Intellekt, der weit über die Grenzen seines geistlichen Amtes hinausging. Dies erlebte er täglich in der Werkstatt seines Bauernhofes. In seiner unerschöpflichen Leidenschaft für Mechanik und Elektronik fand er André Metten und Mitgründer Cyriel Melotte, mit denen er 1974 ein bemerkenswertes industrielle Abenteuer startete: Sie gründeten Bormet, einen Entwickler, Hersteller und Installateur von Toren, Zäunen, Schranken und Automatisierungssystemen.

DER ANFANG

Kurz nach der Gründung hatte Mitgründer André Metten einen tragischen Unfall, der ihn eine Hand kostete. Dadurch kam Ivan Schreurs ins Spiel, der Nachbar von Bormans. Mit einem Abschluss in Elektromechanik wurde Schreurs im Alter von nur 21 Jahren die rechte Hand von Bormans. Das Duo erhielt das Vertrauen von Schreurs Vater, ihr erstes automatisches Tor zu installieren. Gemeinsam träumten die Gründer fröhlich tüftelnd von den Möglichkeiten der Elektronik. Die Einnahmen blieben lange aus: Der Pastor unterrichtete weiterhin in Vollzeit und Schreurs war – wie er sich selbst nannte – selbstständig ohne Einkommen. Glücklicherweise sorgte seine Frau Marleen für das Familieneinkommen, bis die ersten Umsätze eintrafen. Zunächst arbeiteten die Männer von Bormet in einer kleinen Werkstatt im Haus des Pastors, wo die Luft oft von Zigarrenrauch erfüllt war. Die leeren Zigarrenkisten dienten weiterhin praktischerweise als Aufbewahrungsboxen für Teile: damals schon hochmodernes Produktrecycling. *“Die Erinnerungen an den Geruch von Zigarren, das Geräusch von Metall auf Metall und das Bild eines Pastors in Arbeitshosen, der ebenso geschickt eine Leiterplatte entwickelte wie er die Sonntagsmesse hielt, begeistern mich noch immer”,* erinnert sich Ivan Schreurs an die Pionierzeit.

“Wenn du ein goldenes Jubiläum feierst, stellt sich oft die Frage: Wo werden wir in den nächsten 50 Jahren sein?”

 **bam**[®]
BORMET

/ BAR



Michel
Bormans

DIE ERSTEN ERFOLGE VON BORMET

Schreurs erinnert sich auch lebhaft an einen der entscheidenden Momente, die Bormet in den Anfangsjahren des Unternehmens bekannt machten. *“Ich erinnere mich noch gut daran, dass ich zum Arzt DeConinck in Brasschaat gehen musste. Er wollte ein automatisiertes Tor. Und obwohl ich keine Ahnung hatte, wie ich dieses Tor bauen sollte, verkaufte ich es für 100.000 belgische Franken (2500 Euro). Die Bindung zum Kunden bestand sofort. Am Ende habe ich nicht nur das Tor geliefert, sondern auch den Strom, die Gartenbeleuchtung und sogar den Springbrunnen. Ebenso spontan begann die Umstellung auf Schranken. Der Direktor der psychiatrischen Klinik Sancta Maria in Sint-Truiden war einer der Gründe. Er war auf der Suche nach einem System zur Verwaltung des Zugangs zum psychiatrischen Zentrum. Ich habe die Antwort gegeben, die ich immer auf neue Anfragen gegeben habe. Ich sagte: ‘Das können wir.’ Doch was folgte, war eine Zeit der Mühe und des Schweißes. Wir haben Tag und Nacht gearbeitet: Wir haben gezeichnet, gerechnet, diskutiert und getestet. Nach unzähligen Versuchen und Anpassungen haben wir endlich unsere erste Schranke gebaut. Wir haben sie letztes Jahr als Erinnerung an diese Zeit zurückgebracht.”*

DER GROSSE VERLUST

Pastor Michel Bormans starb 1984. Der geistliche Vater des Unternehmens, dessen Einfallsreichtum laut Schreurs das Rückgrat der ersten Erfolge war, existierte nicht mehr. Schreurs erinnert sich an seinen genialen Partner: *“Er konnte alles: Mechanik, Drehen, Fräsen, Messen... Ich habe fast vergessen, dass er Pastor war. Ich habe wirklich alles von ihm gelernt. Sein Tod war ein schwerer Schlag, aber wir waren entschlossen, sein Vermächtnis weiterhin zu ehren.”* Der Verlust des Pastors brachte mehr als nur emotionalen Schmerz mit sich. Mit

seinem Aufstieg gingen auch die finanziellen Mittel des Unternehmens in Rauch auf. Der Pastor sorgte für ein regelmäßiges Einkommen, das viele von Bormets frühen Experimenten finanzierte. Sein Tod zwang Ivan und Marleen, kalkulierter und sachlicher das Unternehmen zu führen. *“Das war der Moment, in dem wir wirklich anfangen mussten, zu rechnen und Gewinn zu machen. Wir mussten uns von einem Hobby, angetrieben von Leidenschaft und Spaß, zu einem echten Unternehmen entwickeln.”*



Marleen Buntinx,
Ivan Schreurs



"Ich erinnere mich noch daran, wie unsere Radtouren oft unterbrochen wurden, wenn Ivan wieder einmal ein Tor inspizieren musste. Er wollte immer wissen, wie alles funktioniert."

ENTWICKLUNG DES UNTERNEHMENS

Das hat funktioniert. Im Laufe der Jahre entwickelte sich Bormet von einer bescheidenen Werkstatt zu einem florierenden Unternehmen. Nach dem Tod des Pastors gab Marleen ihren Job als Lehrerin auf und widmete sich voll und ganz dem Geschäft. Sie absolvierte einen Abendkurs in Buchhaltung und übernahm die Verwaltung des Unternehmens. Ihre Rolle im Unternehmen ging weit über administrative Aufgaben hinaus. Sie entwickelte sich schnell zur Stütze für Ivan, später auch für ihre Söhne Ruben und Dries – und sogar für den Rest der Mitarbeiter. Sie war eine Art Mutter, an die sich jeder immer wenden konnte. *"Wenn ein Mitarbeiter wollte, dass Ivan etwas erledigt, kam er zu mir, damit ich es ihm sanft vermitteln konnte",* sagt sie. Marleen, die nun ihren Ruhestand genießt, blickt mit Stolz auf ihre Zeit im Unternehmen zurück. *"Es ist toll, zu sehen, wie das Unternehmen gewachsen ist und wie viel wir gemeinsam erreicht haben. Ich bin so stolz auf meine Familie und das Team von Bam Bormet. Es ist ein wunderbares Gefühl, zu wissen, dass ich Teil von etwas Großem und Bleibendem bin."*

MEHR PLATZ

Im selben Jahr, in dem Michel Bormans starb und Marleen in das Unternehmen eintrat, machte das Unternehmen mit dem Bau der ersten Werkstatt von 170 Quadratmetern einen großen Schritt nach vorne. Drei Jahre später, im Jahr 1987, übernahmen Ivan und Marleen die Pastorwohnung und erweiterten die Produktionsfläche um weitere 250 Quadratmeter. Im folgenden Jahr folgte ein weiterer Anbau in gleicher Größe und 1992 kamen weitere 500 Quadratmeter hinzu. 1990 registrierte das Team von Bormet die Marke BAM, die für Belgian Access Management steht. "Das gab uns die Möglichkeit, zweigleisig zu arbeiten", sagt Ivan Schreurs. "Einerseits konnten wir BAM-Produkte über verschiedene Parteien vermarkten – darunter auch die Konkurrenten von Bormet – und andererseits blieben wir als Bormet im Full-Service-Markt aktiv. Es hat unsere Position im Markt gestärkt."

AUFWACHSEN AUF DEM BAUERNHOF

Ivan und Marleen Schreurs hatten vier Kinder – eine Tochter und drei Söhne, darunter Ruben und Dries. Sie wuchsen buchstäblich zwischen den Schranken und Toren von Bormet auf. Ruben war noch im Mutterleib, als sie beim Lötten half. Dries erinnert sich noch daran, wie er früher in der Firma Verstecken gespielt hat, während Ruben oft nostalgisch an Gokart-Rennen auf dem Gelände denkt. "Eine sich schließende Schranke zu durchfahren, war unsere Lieblingsbeschäftigung", sagt er. "Papa war immer draußen und hat geschweift. Also haben wir die Werkstatt zu unserem Spielplatz gemacht. Wir fuhren mit unseren Go-Karts unter den Schranken hindurch. Der Letzte, der es wagte, bekam einen auf den Kopf." Einige Jahre später erledigten die Jungs in den Ferien ihre erste Arbeit im Unternehmen. Ruben sortierte Kartons mit Schrauben und begleitete seinen Vater bei der Montage. Dries tat dasselbe und war seinerseits auch ein regelmäßiger Drechsler und Fräser.

ENTSCHLOSSENER VATER

Dries begann seine Karriere bei einem anderen Unternehmen, als er kurz nach der Jahrtausendwende die Schule verließ. Als er eines Morgens zur Arbeit gehen wollte, hielt sein Vater ihn davon ab. "Er sagte, ich muss zu Bormet", sagt Dries. "Ich antwortete, dass das nicht einfach so geht, weil mein Chef mich erwartet. Es stellte sich heraus, dass er das alles bereits mit meinem damaligen Arbeitgeber vereinbart hatte. Ja, Papa kannst du als entschlossen und tatkräftig bezeichnen. Zuerst machten wir gemeinsam die Montagen. Wenig später erhielt ich die volle Verantwortung und machte mich gemeinsam mit Gert, dem jetzigen Produktionsleiter, auf den Weg. In dieser Zeit habe ich viel darüber gelernt, wie du Verantwortung übernimmst, Probleme vor Ort löst und wie wichtig die Kundenzufriedenheit ist."

KEINE WAHL

Ruben dachte auch darüber nach, in einem anderen Unternehmen Erfahrungen zu sammeln, als er 2004 seinen Abschluss als Ingenieur machte – natürlich mit der Spezialisierung auf Automatisierung. Aber er bekam nicht einmal die Chance. Unmittelbar nach seinem Abschluss sagte sein Vater: "Es ist Zeit, dass du hier anfängst." Wie sein Bruder wurde er nach kurzer Zeit ins kalte Wasser geworfen. Rubens erste Aufgaben umfassten alles vom Schreiben von Software für Park- und Zugangskontrollsysteme bis hin zur Koordinierung externer Subunternehmer, um diese Anwendungen zum Laufen zu bringen. "Ich hatte ein breites Aufgabenspektrum, das vom technischen Zeichnen bis zum Projektmanagement reichte. Bormet war ein Unternehmen, in dem du als junger Ingenieur sehr schnell viel lernen konntest."



EHRGEIZ

Rubens Ehrgeiz und seine technischen Fähigkeiten erwiesen sich schnell als großer Gewinn für das Unternehmen. Er war verantwortlich für die Erneuerung bestehender Produktlinien und die Einführung neuer Produktionstechnologien. Wenn er auf diese Zeit zurückblickt, kommt ihm spontan ein denkwürdiges Projekt in den Sinn: die Neuentwicklung der Schrankenlinien für die Produktion am Schweißroboter. *“Wir haben diesen Kauf mitten in der Finanzkrise 2008 getätigt. Das war gewagt, aber wir waren zuversichtlich, dass es klappen würde. Wir wollten Produktverbesserung und Effizienz, und das haben wir erreicht.”*

DIE NEUE GENERATION

Ruben und Dries Schreurs übernahmen das Unternehmen im Zeitraum zwischen 2011 und 2014. Es bedeutete für Bormet eine neue Ära. *“Wir waren ehrgeizig und entschlossen, unsere Vision zu verwirklichen”,* sagt Ruben. *“Wir wollten Bormet weiter ausbauen und dem Unternehmen eine neue Ausrichtung geben.”* Die Brüder ergänzten sich in ihren Rollen. Während Dries die Betriebsleitung, Planung und Installation in Belgien übernahm, konzentrierte sich Ruben auf Vertrieb, technische Innovation und Produktentwicklung. Mit dem Aufkommen des Internets und der zunehmenden Transparenz, die eine Online-Welt mit sich bringt, war es immer schwieriger, die Marken Bormet und Bam voneinander zu trennen. Durch die Anpassung der Markenstrategie an eine starke Marke – BAM Bormet – öffneten Ruben und Dries auch die Tür zu neuen Möglichkeiten. *“Das neue Flaggschiff vereinte die Stärken beider Namen und konnte vom aufgebauten Markenwert von Bam und Bormet profitieren.”* Der Zusammenschluss brachte auch eine deutliche Schwerpunktverlagerung mit sich. Sowohl für Ruben als auch für Dries lag die Stärke des Unternehmens in der Entwicklung und Herstellung hochwertiger Produkte. *“Wir wollten nicht mehr alles selbst machen, sondern uns auf das konzentrieren, was wir gut können. Wir suchten Partner für den Verkauf an Endkunden und den Service. Diese Änderung des Fokus brachte eine Reihe von Produktverbesserungen und Innovationen mit sich – darunter die aktualisierten Schrankenlinien und die Implementierung von 3D-Zeichensoftware, die unseren Designprozess revolutionierten.”*



DER UMZUG

Bis dahin operierte das Unternehmen noch auf dem Bauernhof des verstorbenen Pastors Bormans, der natürlich nicht in einem Industriegebiet lag. Eine zusätzliche Erweiterung am Standort war nicht möglich. Für Ruben und Dries war diese räumliche Unbequemlichkeit eine Gelegenheit, weiterzudenken und Pläne für die Zukunft zu schmieden. Die Brüder wählten das größte Stück Land, das sie in der Umgebung von Nieuwerkerken bekommen konnten – dreimal so groß wie der Bauernhof. *“Das neue Gebäude musste einen bedeutenden Schritt nach vorne darstellen”,* erklärt Ruben. *“Es bot uns den Raum, unsere Produktionskapazität zu erhöhen und unsere Position auf dem Markt zu stärken. Als wir dem Team die Pläne des Architekten zeigten, reagierten sie eher skeptisch: ‘Wow, das bedeutet, dass wir so weit auf die andere Seite laufen müssen.’ Aber wir waren überzeugt, dass wir Recht hatten: Unser ambitionierter Geschäftsplan musste gelingen.”* Der endgültige Umzug in das neue Gebäude folgte im Jahr 2015. Dries erinnert sich an dieses spannende Jahr, denn zu diesem Zeitpunkt gab es keinen einzigen zusätzlichen Auftrag in den Büchern. *“Wir haben Leute eingeladen und ihnen das Unternehmen gezeigt”,* sagt er. *“Das hat uns den erhofften Auftrieb gegeben. Das neue Gebäude ist zu einem Symbol für den Ehrgeiz und das Selbstvertrauen der neuen Generation in Bam Bormet geworden.”*



Wim Deblauwe

INTERNATIONAL PICOT

Nachdem sich alle in den neuen Geschäftsräumen zurechtgefunden hatten, kristallisierten sich die Ambitionen zur Expansion heraus. Denn um die beabsichtigten Ergebnisse zu erzielen, musste Bam Bormet einfach einen ernsthaften Wachstumsschub machen. Der globale Markt lockte. Und für die neuen Geschäftsführer war die weitere Stärkung ihrer Kernkompetenzen ein logischer nächster Schritt, um die internationalen Ambitionen des Unternehmens zu verwirklichen. *“Wir haben in vielen europäischen Ländern Kontakte geknüpft”,* sagt Ruben. *“Es war ein Lernprozess, aber er hat unser Unternehmen – mit den richtigen Leuten an Bord – stärker gemacht. Unsere Stärke liegt in der Produktion. Wir waren bestrebt, so viele qualitativ hochwertige Produkte wie möglich herzustellen und weltweit zu verkaufen. Um den Verkauf an den Endkunden und den damit verbundenen Service zu optimieren, haben wir ein internationales Partnernetzwerk aufgebaut. Die Herausforderungen beim Aufbau dieses Partnernetzwerks waren erheblich, aber diese Bemühungen trugen gute Früchte.”*

Im Jahr 2020 hat das Unternehmen das Grundstück links vom Gebäude gekauft, um die Montage- und Lagerflächen zu erweitern. Es begann Anfang 2021 mit der Nutzung der größeren Werkstatt. Im Jahr 2023 beschloss Dries, seiner Karriere doch eine andere Richtung zu geben und seine Anteile zu verkaufen. Ruben kontaktierte die Picot-Gruppe, die bereits einige Jahre zuvor zum ‘Kenntlernen’ gekommen war. Innerhalb einer Stunde und dreißig Minuten erhielt er eine Antwort auf seine Nachricht und in der folgenden Woche saß Ruben mit Wim Deblauwe, dem CEO von Picot, zusammen. Im Laufe der nächsten sechs Monate arbeiteten sie einen Deal aus: Picot wurde Mitgesellschafter von Bam Bormet. *“Ich habe Bam Bormet vor drei Jahren besucht und fand, dass es ein wunderbares Unternehmen ist, das gut zu unseren Produkten und Werten passt”,* sagt Deblauwe. *“Als wir die Chance bekamen, Partner zu werden, haben wir sie mit beiden Händen ergriffen. Bam Bormet verfügt innerhalb der Gruppe über ein enormes Wachstumspotenzial, unter anderem aufgrund der starken Nachfrage nach ihren hochwertigen Produkten. Unser Ziel ist es, Bam Bormet dabei zu helfen, gemeinsam mit der Gruppe weiter zu wachsen. Mindestens genauso wichtig ist es uns aber, die Seele des Unternehmens zu bewahren. Der Geist, das Familiengefühl, die Agilität und der ungezwungene Charakter sind entscheidend für ihren Erfolg. Als ‘große Gruppe’ wollen wir Bam Bormet unbedingt in seinem Eigenwert belassen. Wie machen wir das? Indem wir uns nicht zu sehr einmischen, haha.”*



Ruben Schreurs

FEIER

Bam Bormet feierte das Jubiläum an einem Oktobersamstag mit einer großen Feier, zu der Familie, Freunde, Kollegen, Partner und Lieferanten eingeladen waren. Der Tag begann mit einem Rundgang durch das Unternehmen, bei dem jeder aus nächster Nähe sehen konnte, wie alle Tore und Schranken hergestellt und auf den Markt gebracht werden. Anschließend gab es für die Gäste – eigenes – Bier, Essen von diversen Foodtrucks und ein DJ sorgte für gute Stimmung. *“Heute habe ich die Ehre, mit einer Gruppe motivierter Mitarbeiter zusammenzuarbeiten, die auf der Suche nach neuen Horizonten sind”,* sagt Ruben Schreurs. *“Wir bei Bam Bormet machen viele wundervolle Erinnerungen und stellen unsere Produkte mit Stolz her. Den kürzlichen Beitritt zur Picot-Gruppe haben unsere Mitarbeiter begrüßt, da er viele neue Möglichkeiten bietet. Kurzfristig wird dies ein gutes Wachstum unseres Unternehmens gewährleisten und es Bam Bormet ermöglichen, sich noch besser als zuverlässiger Arbeitgeber und Lieferant zu positionieren.”*

ZUKUNFT

“Wenn du ein goldenes Jubiläum feierst, stellt sich oft die Frage: Wo werden wir in den nächsten 50 Jahren sein? Und welche Produkte wird Bam Bormet bauen, wenn wir unser 100-jähriges Jubiläum feiern?” Schreurs blickt weiterhin nach vorne. *“Das ist eine schwierige Frage, die zum Nachdenken anregt. Sollen wir automatische Schranken entwickeln, die für fliegende Autos geeignet sind? In jedem Fall ist es wichtig, den neuen Technologien, die täglich entwickelt werden, Aufmerksamkeit zu schenken. Unser Ziel wird es immer bleiben, die Referenz auf dem Markt zu sein. Um dies zu erreichen, werden wir kontinuierlich Innovationen entwickeln und neue Technologien testen, damit unsere Kunden immer über die modernste Perimetersicherheit verfügen. Wir sind stolz darauf, dass unsere Produkte den Zugang zu vielen Häusern, Unternehmen und Gebäuden kontrollieren. Vor 50 Jahren, am Arbeitsplatz eines Pastors, hätte sich niemand träumen lassen, wo wir heute sind. Daher fühle ich mich geehrt, dass unser Team heute einen unvorstellbaren Traum wahr werden lässt. Wir sind bereit, für dieses Unternehmen eine glänzende Zukunft aufzubauen.”* ■

PRIVACON
FENCES

Lieferant für
Zaunbauunternehmen

Eigene Herstellung von
Toren und Zäunen aus
Stahl und Aluminium

Houtzagerijstraat 22,
5451 HZ Mill
+31 (0)485 442398
www.privacon.nl/de/

**STARK IN DER
KUNDENSPEZIFISCHEN
ANPASSUNG**



highland
Stall &
Weide

ZAUNBAUER UND NOCH AUF DER SUCHE

NACH DEM OPTIMALEN HOLZ?

**SCHONMAL ÜBER UNSERE PFÄHLE
AUS ROBINIE NACHGEDACHT?**

nachhaltig, langlebig, natürlich



www.hsuw.de


WKM 15.160

ZEITSPARENDE
PFOSTENRAMME
FÜR ZAUNBAUER

100% per Funk zu bedienen



wikam 

2000
kg



Wikam B.V. De Ronding 13, 8072 TB Nunspeet, Netherlands t +31 (0)341 79 53 43 e info@wikam.nl i www.wikam.nl

The only way is up

10 Gründe für ein Sesampoort

Platzsparend

Kein platz für drehende oder schiebende Torflügel.

Leise

Hydraulischer antrieb, also keine ratternden Zahnräder.

Ganz dicht

Keine Bodenfreiheit notwendig. Die Einfahrt ist vom Boden ab geschlossen.

Auch am Hang

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

Werbeturm

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

Einfache Bedienung

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

Sicher

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

Nohe Qualität

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

Plug & Play

Wird fix und fertig vorverdrahtet und vormontiert geliefert.

Besonders

Verkaufe deinem Kunden ein Tor das sein Nachbar nicht hat.

SESAMPOORT
the surprising way of opening

Belgerenseweg 45, 5756PP Vlierden
+31(0)77 466 94 80, info@sesampoort.nl

sesampoort.nl



NORWEGEN WILL GRENZZAUN AN DER GRENZE ZU RUSSLAND

Oslo,
Norwegen

OSLO, Norwegen – Grenzzäune bleiben in Europa beliebt. Diesmal ist wieder Norwegen an der Reihe. Wir haben kürzlich geschrieben, dass das Land an der Grenze zu Schweden einen Grenzzaun errichten will, um Wildschweine zu stoppen. Ende September berichtete der norwegische Staatssender Norsk Rikskringkasting (NRK), dass die norwegische Regierung nach dem Vorbild Finnlands den Bau eines Grenzzauns an der Grenze zu Russland erwägt, um Migranten aufzuhalten. Justizministerin Emilie Enger Mehl sagte gegenüber NRK, dass die Regierung mehrere Maßnahmen erwägt. Sie sehen einen Zaun jedoch als

eine sehr interessante Option an. *“Ein Zaun dient nicht nur der Abschreckung, sondern kann auch Sensoren und Technik enthalten, die erkennen können, ob sich Menschen der Grenze nähern.”* Es gab keine weiteren Erläuterungen zu den Plänen. Daher wissen wir nicht, ob Norwegen die gesamte Grenze umzäunen will oder nur Teile davon. Für die norwegischen Zaunbauer unter unseren Lesern wäre es ein schöner Job, denn die Grenze zwischen Russland und Norwegen ist mehr als 200 Kilometer lang. Wir drücken euch Gjerdebauer die Daumen. ■





KALIFORNIEN BEKOMMT ZAUNABREISSER

Newcastle,
Kalifornien, USA

NEWCASTLE, Kalifornien, USA – Kalifornien hat eine neue gemeinnützige Organisation. Friends Aiding Wildlife in Nature ist ein neuer Verein, den Irene und Roger Smith gegründet haben. Sie widmen sich der Entfernung alter, ungenutzter Zäune. Sie wollen es Tieren in freier Wildbahn leichter machen, sich auf der Suche nach Nahrung, Wasser, Unterschlupf und Paarungspartnern fortzubewegen. Die Smiths gründeten den Verein, als sie auf der Titelseite einer Lokalzeitung ein Foto von zwei Rentieren

sahen, die in einem Stacheldrahtzaun verfangen waren. Sie sind nun auf der Suche nach Freiwilligen, die beim Abriss alter Zäune helfen. Gleichzeitig erstellen sie eine Liste der Zäune, die abgerissen werden dürfen – natürlich mit Zustimmung der Eigentümer. Wir sind gespannt. Solange sich der Verein nur für die Beseitigung alter Zäune einsetzt und nicht auf die Idee kommt, gegen den Bau neuer Zäune zu protestieren, halten wir das für eine gute Initiative. ■

ELEFANTEN- ABWEHR MIT STINKZAUN

Sydney,
Australien

SYDNEY, Australien – In einer früheren Ausgabe haben wir über Indiens ersten Elefantenzaun geschrieben, der stark genug war, um Elefanten abzuhalten. Bei allen anderen Elefantenzäunen, über die wir bisher geschrieben haben, war das nicht der Fall. Sie machten vor allem deshalb Schlagzeilen, weil sie nach mühsamem Bau (meist von armen Bauern) mit der gleichen Geschwindigkeit wieder zusammenbrachen, bevor sie überhaupt einen einzigen Elefanten gesehen hatten. Oder sie wurden einfach plattgelaufen. Oder es wurde Hochspannungsstrom eingeschaltet, was zum Tod anderer Bauern oder einheimischer Kinder führte, die dagegen liefen. Dieser indische Zaun hatte keine dieser Probleme. Es war stark genug, vollgepackt mit Detektionsausrüstung und es stand nicht unter Strom. Aber es war sicherlich auch der teuerste Elefantenzaun, den wir bisher gesehen haben. Und daher in vielen Fällen unbrauchbar. Vor allem, wenn ganze Nationalparks eingezäunt werden müssen und Dutzende Kilometer an Zäunen nötig sind. Deshalb wollte Forscher Patrick Finnerty von der University of Sydney etwas Neues ausprobieren. Ein stinkender Zaun. Das funktioniert nämlich besonders

gut bei Kängurus, irgendwo im Outback. Finnerty wollte wissen, ob die gleiche Technik bei Elefanten in Südafrika funktionieren würde. In diesem Land, oder eigentlich im gesamten südlichen Afrika, wächst die Population der Savannah-Elefanten erheblich. Insbesondere die Elefanten, die normalerweise im Krüger-Nationalpark leben, verlassen den Park regelmäßig, um die Plantagen der Bauern zu fressen. Finnerty und sein Team bauten aus Bauzäunen zwei Y-förmige Übergänge in einem Elefantenschutzgebiet. In beiden Armen des Y gab es Sträucher, die Elefanten mögen, aber in einem der Arme waren Flaschen mit dem Duft eines Strauchs versteckt, den Elefanten nicht mögen. Dann wurden immer wieder Elefanten durch das Bein des Y hineingeführt. Alle Elefanten wählten den Arm, in dem keine Flaschen versteckt waren. Finnerty will nun in einem größeren Feldexperiment prüfen, ob ein solcher Stinkzaun auch dazu beiträgt, Elefanten in einem bestimmten Gebiet fernzuhalten. Wir hoffen für die südafrikanischen Zaunbauer das sein Test fehlschlägt: Für sie ist es natürlich besser, wenn sie kilometerlange Zäune bauen können. ■



Ihr baut den Zaun ...



... wir liefern die Schranke mit Zubehör
inklusive kompletter Montage und – auf
Wunsch – die Planung. Zu fairen Preisen!

Schranken / **Zufahrtslösungen**
Drehkreuze / **Parksysteme**
Drehsperrn / **Nummernschilderkennung**

+49 6103 201270
info@schranken.de
www.schranken.de



Showrooms in Frankfurt • Berlin • Hamburg • München