

Aktuell im Trend: Garten(t)räume zum Wohlfühlen

Welche Trends bestimmen die aktuellen Kollektionen der Markisen-, Sonnensegel- und Sonnenschirmhersteller und was liegt bei den Kunden hoch im Kurs. **sicht & sonnenschutz** hat bei den Herstellern nachgefragt.

Farbe macht Freude: Hersteller von Markisen, Sonnensegel und Sonnenschirme bieten ihre Produkte in den unterschiedlichen Farbvariationen an. „Viele Kunden schätzen die Möglichkeit, mit Radius-Produkten ihrem Außenbereich einen wirkungsvollen Farbtupfer zu verleihen. Sei dies auf der Terrasse, einer Loggia oder einem Balkon“, sagt Urs Guggisberg, Inhaber des Fächermarkisenherstellers Radius International. Entsprechend sei der bunte Bereich der Farbpalette für die Stoffbespannung gefragt. Im Bereich Sonnensegel weiß

Werner Jürgehake, Inhaber von Textile Sonnenschutz-Technik (TST), dass gerade im Privatsektor die neutralen, gesetzten und dezenten Farben vorherrschen, während Freibäder und Kindergärten farbenfrohe Farben bevorzugen.

Das ganze Farbspektrum abgedeckt

Komplettanbieter Warema beobachtet einen Trend hin zu luftig leichten Pastellfarben. „Diese Farben schaffen einen Wohlfühlort und strahlen Harmonie und Ruhe aus. Weiterhin gewinnen strukturier-

ES WIRD ZEIT! SELBSTSTÄNDIG ZU WERDEN!

JalouCity, der Marktführer in Deutschland mit über 30 Niederlassungen, wächst und sucht neue Partner, die erfolgreich selbstständig im **JalouCity-GO** Partner-Verbund werden wollen.

Wir bieten:

- Hohe Bekanntheit der Marke **JalouCity**
- breite Produktpalette
- konkurrenzlose Einkaufskonditionen
- Einarbeitung, Schulung, Marketingunterstützung

Ihre Aufgaben und Qualifikationen:

- Sie sind gelernte/r Raumausstatter/-in oder haben Erfahrungen im Verkauf und Montage von Sicht- und Sonnenschutz
- Sie beraten, verkaufen, messen und montieren unser Produktsortiment (Jalousien, Rollos, Plissees, Markisen, Gardinen, etc.)
- Ihre Tätigkeit in Ihrem Gebiet/Stadt findet zu 100 % im Außendienst statt



Infofilm: **JalouCity-GO Partnerprogramm**
www.jaloucity.de/go

Deine Bewerbung an: bewerbung@jaloucity.com

- Jalousien • Rollos • Plissees • Lamellenvorhänge
- Markisen • Insektenschutz • Gardinen

Wir suchen Dich
für folgende
und weitere Städte:



JALOU CITY
www.jaloucity.de

te Unis mehr und mehr an Beliebtheit und ergeben einen großen Anteil der ausgewählten Dessins“, sagt Stephan Kliegl, Geschäftsleitung Outdoor Living bei Warema. Gunther Wettengel, Geschäftsführer der Warema-Tochter Caravita, ergänzt mit Fokus auf Schirme und Segel: „Momentan dominieren beim Gestell alle Grautöne. Bei Stoffen gibt es eine riesige Auswahl, die sich heute viel feiner über Webstrukturen und eine Optik definiert und das Textil als Material in den Vordergrund stellt.“

Steigender Markisenverkauf

Die Farbgebung ist im Verkaufsprozess einer der letzten Schritte – zunächst müssen sich die Kunden für ein Produkt entscheiden. Moritz Reiser,

Schwerpunkt Meinung

Ist noch etwas vom Corona-Boom zu merken?



Stephan Kliegl, Warema: Der Corona-Boom hat sich etwas abgeschwächt – was nichts am grundsätzlichen Trend zu Outdoor Living ändert! Der Rückzugsort zu Hause und die Selbstverwirklichung bei der Gestaltung und Nutzung des Gartens bleiben bestimmende Trends unserer Branche. Die Menschen zieht es nun wieder stärker zu Reisen ins In- und Ausland. Trotzdem bleibt viel Zeit zu Hause und im eigenen Garten – und da wollen die Nutzer nach wie vor ein passendes Ambiente.



Moritz Reiser, RSR: Der Trend ist noch da, aber in abgeschwächter Form. Wir merken, dass die Einstellung der Leute ‚Koste es, was es wolle – ich will mein Zuhause schön haben‘ nicht mehr vorhanden ist. Das liegt zum einen an den Preissteigerungen durch die Inflation sowie dem Wunsch wieder in den Urlaub zu fahren. Insgesamt ist unser Niveau aber trotzdem noch höher, als es vor Corona war.



Urs Guggisberg, Radius International: Wir haben während Corona gemerkt, dass die Außenflächen rund ums Haus aber auch Balkone und Loggias an Bedeutung gewonnen haben. Entsprechend stellten wir eine verstärkte Nachfrage nach unseren Produkten fest, die sich auch angesichts der zunehmend längeren und wärmeren Zeiträume im Jahr verstetigt hat.

R+S-Meister und Inhaber des Fachbetriebs RSR in Wasserburg am Inn, beobachtet, dass aktuell gerade wieder die normale Markise stärker von Endkunden nachgefragt wird. „Obwohl wir keine gezielte Werbung mit Google Adwords dafür schalten, fragen die Kunden vermehrt Markisen bei uns an“, sagt Reiser. Das sei in den vergangenen Jahren anders gewesen. „Aber jetzt merken wir, dass das Markisengeschäft wieder zulegt.“ Auch sei dieses Geschäftsjahr besser angelaufen als das Vorjahr.

Guter Jahresstart

Laut Urs Guggisberg hat der Stellenwert der Außenflächen bei den Menschen in den vergangenen Jahren merklich zugenommen. „Entsprechend besteht das verstärkte Bedürfnis nach Schatten und Sichtschutz“, erklärt Guggisberg die Beliebtheit der Outdoor Living-Produkte. „Und genau dort, wo mit herkömmlichen Markisen, Sonnenstores oder Sonnenschirmen störende Lücken verbleiben, spielen die faltbaren Fächermarkisen von Radius ihre Stärken aus, weshalb unsere Produkte eine stetig wachsende Beliebtheit genießen.“

Auch Werner Jürgenhake ist zufrieden: „Nach leichtem Rückgang der Nachfrage zum Start der Gas- bzw. Mangellage im Herbst vergangenen Jahres zeichnet sich dieses Jahr wieder ein Aufwärtstrend ab. Dieser liegt sogar über 2019.“

Unterschiedliche Trends bei den Herstellern

Und welche Trends stellen die Hersteller fest? „Wir hatten vor zwei Jahren den O-Fan als flexible, bequem von Hand bedienbare Fächermarkise lanciert“, sagt Guggisberg. „Nun stellen wir erfreulicherweise einen Trend zum kombinierten Einsatz dieses faltbaren Leichtfächers mit herkömmlichen Sonnenschutzprodukten wie Markisen und Sonnenstores fest.“ Viele Kunden setzten O-Fan in Kombination mit motorisierten, fernsteuerbaren Großfächern ein. Mit Blick auf Sonnensegel bestätigte sich der Trend der Vorjahre, sagt Jürgenhake.

„Hochwertige, funktionale und überwiegend aufrollbare Sonnensegel werden im Privatsektor nachgefragt.“ Im öffentlichen Bereich liege das Hauptaugenmerk neben den aufrollbaren Sonnensegeln mit einer Fläche von bis zu 100 Quadratmeter auch auf sturmstabilen Großsegeln mit einer Größe von bis zu 120 oder 150 Quadratmeter.

Markisenhersteller Warema beobachtet einen anderen Trend: wetterfeste Lösungen. „Diese lassen sich nahezu das gesamte Jahr nutzen“, weiß Kliegl. „Lamellendächer liegen dabei voll im Trend. Durch sie lässt sich im Freien zusätzlicher, geschützter Lebensraum gewinnen.“ Zusätzliche Ex-



Individuell einsetzbar: Nutzer können Sonnenschirme nach Belieben ausrichten.

tras wie dimmbare LED-Stripes oder Heizstrahler sorgen für Ambiente und angenehme Temperaturen. Wettengel von Caravita ergänzt: „Optimierte Fertigungsprozesse und die Reparaturfähigkeit unserer Schirme tragen zur Nachhaltigkeit bei – ebenso unser neuer Schirm aus massivem Erlenholz und hochwertiger Acryl-Bespannung.“

Weiterentwickelte Produktpalette

Caravita hat weitere Neuheiten im Sortiment: „Wir präsentieren beispielsweise eine neue Tuchkollektion oder den Sonnenschirm Primus mit Holzgestell“, sagt Wettengel. „Der Seitenmast-Schirm Scala ist zudem mit großen Abmessungen und Motorantrieb erhältlich.“ Die Muttergesellschaft Warema wartet ebenfalls mit Neuheiten auf: „Warema hat zu Beginn des Jahres die neue Markisenkollektion Spectrum vorgestellt. Sie begeistert durch eine Vielzahl trendiger Farben und Dessins sowie unterschiedliche funktionale Stoffqualitäten“, sagt Kliegl. Zudem seien die manuell bedienbaren Sonnensegel Sonea S40/S50 erhältlich.

Radius entwickelte auf Basis des etablierten Fächerprinzips den neuen JiffyJoy. Dieser komme als seitliche Lösung zum Einsatz. „Ab einem einzigen Befestigungspunkt an der Hauswand versorgt der JiffyJoy fassadennahe Bereiche von Terrassen, Balkonen oder Auslagen von Geschäften mit seitlichem Schatten und Privatsphäre. Der wartungsarme Fächer klappt sich bei Bedarf dank einer Gasdruckfeder innert Sekunden selbstständig nach oben auf“, sagt Guggisberg. „Der Schutz und die bequeme Einhand-Bedienung hebt diese Neuheit gegenüber Auszugsrollos oder Seitenmarkisen ab.“

Aktuelle Favoriten der Kunden

Die Radius-Kunden schätzen laut Guggisberg einfache, effektive und ästhetische Produkte, die sich



Yubii® Home

Das Zuhause wird smart.

Yubii Home ist eine der fortschrittlichsten Smart Home-Steuerungseinheiten der Welt. Funkantriebe, Sensoren und Empfänger der Marken elero und Nice lassen sich in das sichere und flexible Smart Home-System integrieren – ebenso wie über 3.000 Produkte anderer Marken über Z-Wave-Technologie.

Mit einem Knopfdruck, per App oder Sprachbefehl steuert man so Sicht- und Sonnenschutz, Elektronik und Haushaltsgeräte, Beleuchtung, HKL, Alarm, u.v.a. Alles zu Yubii Home sowie smarten Steuerungen und Sensoren finden Sie unter

elero.de/YubiiHome



– wie O-Fan und JiffyJoy – auch in Mietwohnungen anbringen lassen.

Bei TST liegen im Bereich Sonnensegel elektrisch aufrollbare Sonnensegel im Trend. Geht es hingegen um zeitlose Klassiker, so betont der Anbieter, dass das Sonnensegel auf Maß in der Standardausführung nie aus der Mode komme. „Kunden, die vor 20 Jahren ihr erstes Sonnensegel gekauft haben, möchten dieses ersetzt haben. Natürlich gibt es heutzutage mehr Auswahl bei den Materialien und Farben, aber die Form und Funktion des Sonnensegels bleibt.“ Wettengel sieht abschließend die folgende Entwicklung: „Großen An-

klang finden individuelle Lösungen und Sonderformen, die in unserem Freestyle-Sortiment eine wichtige Rolle spielen. Allgemein geht der Trend zu großen Schirmen und zu Maß-Sonnensegeln für Kinderspielplätze.“

Smart gesteuert

Auch smarte Steuerungen sind in den vergangenen Jahren vermehrt auf dem Vormarsch. „Eine Motorisierung ist inzwischen Standard“, sagt Moritz Reiser. „Bei den Kassettenmarkisen sind Funkantriebe mit Handsender meistens schon Standard. Wohingegen die Kunden bei offenen Gelenkarmmarkisen die manuelle Handkurbel bevorzugen.“

Die motorisierten Großfächer von Radius lassen sich bereits seit einigen Jahr übers Smartphone bedienen. „Wir haben aber auch festgestellt, dass smart nicht bei allen Kunden ein Bedürfnis ist, weshalb wir diese Produkte weiterhin mit der klassischen Fernbedienung anbieten und auch Produkte für den bequemen Einsatz von Hand im Sortiment haben“, sagt Guggisberg. Jürgenhake von TST ergänzt: „Es wird tatsächlich vermehrt Wert auf smarte Steuerung gelegt, aber der prophezeite Boom kann noch nicht verzeichnet werden.“

Lösungen in SmartHome einbinden

Bei Sonnenschutzhersteller Warema ist intelligenter Sonnenschutz im Allgemeinen stark nachgefragt. Dies umfasse automatisierte Lösungen, die sich auch ins SmartHome einbinden lassen, sowie Outdoor Living-Produkte. „Gerade bei den Terrea Terrassenmarkisen stehen die integrierten Steuerungen hoch im Kurs“, betont Kliegl. „Diese ermöglichen neben der eleganten Optik auch eine einfachere und schnellere Montage vor Ort.“ Die WMS Komponenten für eine komfortable Funksteuerung sowie für smarte Steuerungslösungen baut der Hersteller bereits ab Werk ein. „Je nach Markenart wird die Steuerung direkt im Tragrohr integriert oder verschwindet komplett im Wellengehäuse und kann nach Kundenwunsch unterschiedliche Komponenten enthalten.“

Sicherheitslücken motorisierter Schirme

Motorisierte Schirme gebe es schon lange im Sortiment der Warema-Tochter Caravita. „Allerdings gibt es bei der vollautomatischen Sensorsteuerung von Schirmen Sicherheitsfragen, die noch nicht komplett gelöst erscheinen“, erläutert Wettengel. „Unbeaufsichtigtes Fahren gehört deshalb nicht zu unseren Angeboten.“

Fiona Kellner



Sonnensegel als Schattenspender auf einem Spielplatz. Einsetzbar im öffentlichen Bereich sowie auf Privatgelände.



Ausgeklügelte Verschattungslösungen sorgen für Wohlfühltemperaturen im Freien – an heißen wie auch kühlen Tagen.