

HIGH LIGHT

DAS FACHMAGAZIN DER LICHTBRANCHE

LEUCHTENDESIGN
Novaled

LICHTPLANUNG_TITEL
Deutsche Bank

FORUM
LED-Lampentest



Jetzt einen neuen HIGHLIGHT-Abonnenten werben und eine tolle Prämie erhalten!

6 x im Jahr
HIGHLIGHT – Das Fachmagazin der Lichtbranche
 inkl. **HIGHLIGHT Kompakt**, dem Newsletter für Abonnenten und dazu zwei Ausgaben
LightEvent & Architecture

Ja, ich möchte HIGHLIGHT als Neukunde für mindestens ein Jahr abonnieren.
 Bitte senden Sie mir ab der nächsterreichbaren Ausgabe mein persönliches Exemplar und dazu HIGHLIGHT Kompakt, die Beilage für Abonnenten.

Abonnementspreis inkl. MwSt. für ein Jahr/sechs Ausgaben:
 € 45,- plus € 8,- Versand (Ausland € 20,- Versand).

Abonntent

Firma

Ansprechpartner

Straße / Postfach

PLZ / Ort

Land

Tel. / Fax

Datum / 1. Unterschrift

Widerrufsgarantie:
 Ich bin darüber informiert, dass ich diese Vereinbarung innerhalb von 14 Tagen schriftlich beim HIGHLIGHT-Leserservice, Postfach 1038, 59598 Rüthen, widerrufen kann. Zur Wahrung der Frist genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs. Dies bestätige ich durch meine zweite Unterschrift.

Datum / 2. Unterschrift

Zahlungswunsch:

VISA/MASTERCARD
 Kartennr.: _____ - _____ - _____ 3-stelliger CVV-Code: _____
 gültig bis: _____

BANKEINZUG
 Konto _____
 BLZ _____
 Institut _____

RECHNUNG

Werber

Firma

Ansprechpartner

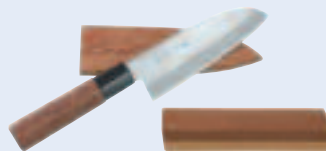
Straße / Postfach

PLZ / Ort

Land

Tel. / Fax

kostenlos für einen neuen Abonnenten:



**JAPANMESSER-SET:
 QUALITÄTS-SANTOKU-
 MESSER, SCHÄRFSTEIN
 UND ANLEITUNG**



**FÜLLFEDERHALTER FLASH
 VON CERUTTI 1881
 IN GESCHENKVERPACKUNG**



**ROLLERBALL FLASH
 VON CERUTTI 1881
 IN GESCHENKVERPACKUNG**

Ausschneiden oder kopieren und ...

... per Fax an 0 29 52 / 97 59 201 ... per Post an HIGHLIGHT-Leserservice, Postfach 1038, 59598 Rüthen



EDITORIAL

Qualität zählt

Es wird ernst für die Glühlampe. Seit September geht es der 60-W-Lampe an den Kragen und nur noch Restbestände dürfen verkauft werden. Der Versuch, die Lampe über eine Deklaration als Heizgerät im Markt zu halten, ist vor Gericht gescheitert, und sogar Kurier-Dienstleister wie TNT weisen inzwischen darauf hin, dass solche Lampen nicht mehr importiert werden dürfen.

Preissteigerungen bei den Rohstoffen, bei Elementen der Seltenen Erden sind es etwa 1.000 Prozent, haben gleichzeitig dazu geführt, dass sich die Verbraucherpreise für Leuchtstofflampen drastisch erhöht haben. Und aufgrund der unglücklichen zeitlichen Zusammenhänge vermutete die Publikums- presse gleich eine Weltverschwörung.

Noch sind die herkömmlichen Alternativen da, auch effizientere Halogenersatzlampen, und die LED-Retrofits werden immer besser und vielfältiger. Allerdings nicht alle, denn es tummeln sich Anbieter auf dem Markt, die minderwertige Qualität anbieten. Ob wesentlich oder nicht, bleibt dahingestellt, aber unser Test, den Sie ab Seite 74 lesen können, wirft kein gutes Licht auf vermeintlich billige Retrofits.

Um das Leuchtmittel LED nicht grundlegend zu verheizen, ist es notwendig, auf Qualität zu achten. Und damit ist es auch gleichzeitig bestens möglich, sich zufriedene Kunden zu schaffen. Ob als Planer oder im Fachhandel, wer den Kunden vor bösen Überraschungen bei LED bewahrt, kann auch in Zukunft mit guten Geschäften rechnen.

Ihr

Markus Helle

04 SPOTLIGHTS

04 Info – Telegramm der Branche

10 LICHTPLANUNG

- 10 **TITEL: Doppelt Interessant – Deutsche Bank, Frankfurt**
- 20 Gläserne Dreigliedrigkeit – Ergo Hauptverwaltung, Düsseldorf
- 28 Neuronales Netz – PricewaterhouseCoopers, Frankfurt
- 32 Außergewöhnlich – TÜV Süd, München
- 36 Dynamisch und zukunftsweisend – Schwarz Außenwerbung, Konstanz
- 42 Effizienter Kubus – Deutsche Börse, Frankfurt
- 46 Nachhaltiges Arbeiten im Büro – ÖWG, Graz



50 INTERVIEW

Kontinuierliche Entwicklung
Axel Meise, Geschäftsführer Occhio GmbH



54 LEUCHTENDESIGN

- 54 Ein Hauch von Luxus – Novalad
- 58 Fragile Zukunft – Bernd Unrecht Lights
- 60 Designklassiker en miniature – Louis Poulsen
- 62 Modern interpretiert – Baccarat
- 64 Für jede Gelegenheit – Holtkötter Leuchten



66 FORUM

- 66 Geregelte Lichtvielfalt – Beleuchtung von Arbeitsplätzen
- 70 Auf Nummer sicher – Sicherheitsbeleuchtung
- 74 LED Lampen im Test – Retrofit-Lampen auf LED-Basis
- 78 Wachstum um Faktor vier – LED-Markt
- 80 Plattform für Wachstum – LTS
- 84 Licht integrieren – Interzum 2011, Köln
- 86 Große Bedeutung – Elektrotechnik 2011, Dortmund
- 88 Stabilisiert – Light ME, Dubai
- 90 Wissen vermitteln – Trilux Akademie
- 92 Leuchten finden im Netz – Lumsearch
- 94 Effiziente Wegweiser – Steinel
- 96 Neue Produkte und Systeme



RUBRIKEN

- 03 Editorial
- 03 Inhalt
- 95 AfneG
- 100 Marktplatz
- 105 Adressen
- 106 Impressum
- 106 Vorschau



Kabel

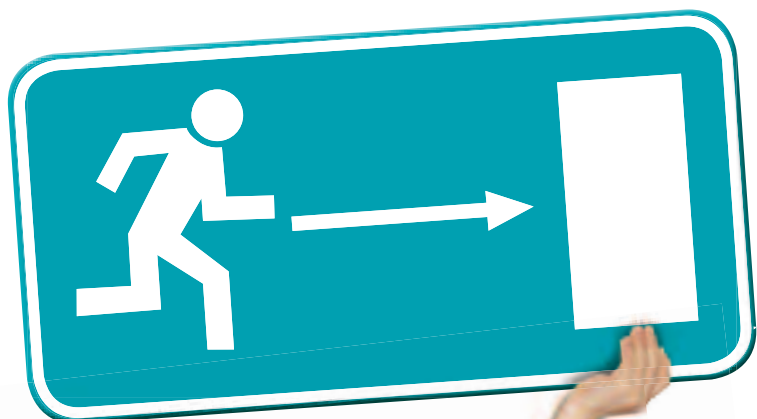
Fassungen

Zubehör

Cables

Lampholders

Accessories



NICHT NUR IM NOTFALL:

Netzleitungen
Stecksysteme
Komplettlösungen

Besuchen Sie uns in Arnsberg,
Dongguan oder Ningbo, oder kommen
Sie zur Hong Kong Lighting Fair.

Hong Kong Lighting Fair
27. – 30. Oktober 2011
Stand 1-B F02

Markus Helle exklusiv
im Gespräch mit ...



*„Wir bieten den Kunden
Zukunftssicherheit trotz
Glühlampenverbot.“*

Fotos: Nadine Ingold

Alfons Rüschenbaum GmbH
Trift 25 – 26 59757 Arnsberg
Tel. +49 2932 9766-0 / Fax -44
info@rueschenbaum.de
www.rueschenbaum.de

TOP Kabeltechnik (Dongguan) Ltd.
Guang Chen Science Park
3rd Floor, TOP Building
Shilong Road, Guanglong Road Section
Dongguan City, Guangdong, China
Phone +86 769 2305138-0 / Fax -3
info@topkabel.com www.topkabel.com

TOP Kabeltechnik (Yuyao) Ltd.
Baiyun Business Center Building
Room 543, 5th Floor
Yuyao City, Zhejiang Province, China
Mobile Phone +86 13858208110
Phone/Fax +86 574 62757350
isabel.huang@topkabel.com

KONTINUIERLICHE ENTWICKLUNG

Axel Meise hat mit seinem Occhio-Lichtsystem eines der erfolgreichsten Lichtprodukte der letzten Jahre geschaffen. Das umfassende Programm, das inzwischen Lösungen für die dekorative Beleuchtung bis hin zum professionellen Tool im Projekt anbietet, wird jetzt weiter in Richtung LED ausgebaut, sowohl mit komplett neuen Leuchten, aber auch mit Erweiterungen, die der gestiegenen Qualität der LED-Technik Rechnung tragen. Wie kaum ein anderes Unternehmen versteht Occhio es aber auch, moderne Kommunikationsmittel und Marketing zu nutzen, um den potenziellen Kunden zu informieren und zu überzeugen.



AXEL MEISE
Geschäftsführer Occhio GmbH

Steckbrief

Schon während seines Studiums Anfang der 1980er-Jahre begann Axel Meise, aus seinem Hobby Leuchtendesign eine Profession zu machen. 1987 präsentierte der Autodidakt erstmalig eine eigene Leuchtenkollektion, die er in den folgenden Jahren konsequent ausbaute. In den 1990er-Jahren hat er zusätzlich ein Lichthaus in München übernommen und sich mit Lichtplanung und Lichtgestaltung beschäftigt.

Aus diesen Erfahrungen heraus entsteht Mitte der 1990er-Jahre die Idee zum universell verwendbaren Leuchtensystem Occhio. Zusammen mit dem Physiker Christoph Kügler entwickelt er eine modulare Produktfamilie aus Kopf und Körper, die 1999 auf den Markt kommt. Occhio erringt in der Folge mehrere Designpreise und hat sich seitdem zu einer der erfolgreichsten Leuchtenmarken in Europa entwickelt.

Herr Meise, immer wieder in den letzten Jahren hatte man den Eindruck: Jetzt ist das Occhio-Programm rund und es gibt für alle Licht-Probleme eine Antwort. Und dann kam wieder etwas Neues, das den Occhio-Gedanken konsequent fortsetzt. Wie funktioniert Ihr Think-Tank?

A. Meise: Diesen Kreativprozess zu beschreiben, ist schwierig. Es gibt keinen festgelegten Innovationsprozess bei uns, doch wir folgen einer grundsätzlichen Philosophie: Das Bestreben ist, immer wieder etwas Neues, Besonderes zu schaffen, das dem Anwender einen echten Mehrwert bietet. Und das immer im Rahmen dessen, was er von Occhio erwarten kann: Ein ganzheitliches Konzept mit ungewöhnlichen Detaillösungen auf höchstem Qualitätsniveau. Dabei kommen die Ideen nicht von Außen, sondern von innen, nämlich von meinem Designpartner Christoph Kügler und mir. So schaffen wir es, authentisch zu bleiben.

Welchen Stellenwert hat der Fachhandel für Sie? Wo sehen Sie Entwicklungsmöglichkeiten für den klassischen Leuchtenfachhändler?

A. Meise: Der Fachhandel hatte von Beginn an eine entscheidende Bedeutung für uns: Occhio ist ein modulares System, was extrem viele Möglichkeiten für die Lichtgestaltung bietet, doch das muss dem Anwender vermittelt werden. Diese Beratungsfunktion übernehmen unsere Fachhandelspartner, und das sehr erfolgreich. Für uns ist der Fachhandel daher auch in Zukunft von großer Bedeutung. Grundsätzlich scheint mir wichtig, dass der Fachhandel sich auf seine Beratungskompetenz besinnt, denn Leuchten kaufen kann man auch im Internet, doch für gute Lichtgestaltung braucht es mehr, nämlich Erfahrung, Kreativität und intensiven Austausch mit dem Kunden oder Architekten.

Das Thema LED bespielen Sie jetzt komplett, aber Sie sind erst relativ spät eingestiegen. Was waren die Gründe dafür?

A. Meise: Wir wollen aus unserer Philosophie heraus den Kunden immer eine perfekte Lösung bieten. Daher sind zum Beispiel auch

heute, in Zeiten des Glühlampenverbots, unsere Kunden auf der sicheren Seite. Wir haben für die 2016 auslaufenden Halogenlampen beispielsweise Alternativen im Programm, sodass man auch heute noch mit gutem Gewissen als Händler so eine Leuchte verkaufen kann – und der Kunde kann genauso sicher sein, dass er seine Leuchte auch in Zukunft nutzen kann.

Daher haben wir die LED erst dann in unser Portfolio aufgenommen, als die Leistungsfähigkeit und insbesondere die Lichtqualität unserem Anspruch gerecht wurden. Christoph Kügler und unser Entwicklungsteam erarbeiten zusammen mit den Herstellern eigene Lösungen, die diese hohe Lichtqualität sicherstellen, aber auch die gewohnten Komfortmerkmale wie die Dimmbarkeit ermöglichen, und durch eine Wechselmöglichkeit gleichzeitig langfristig zukunftssicher sind. Was heute machbar ist, war noch vor Kurzem technisch nicht zu integrieren.

Sie sind international bereits intensiv tätig, nicht zuletzt gibt es außerhalb Deutschlands schon zwei komplette Occhio-Stores Ihrer Handelspartner. Wo sehen Sie die Erfolg versprechendsten Entwicklungen für die Zukunft?

A. Meise: Unser Schwerpunkt ist und bleibt in Mitteleuropa: Hier gibt es ein dichtes Netz kompetenter Fachhändler, und mit diesem wollen wir gemeinsam wachsen. Dabei wird es in Zukunft sicher mehr und mehr von Fachhändlern betriebene Occhio-Stores geben, von denen die ersten gerade entstehen.

Mit Ihrem PoS-Konzept (Point-of-Sale) bieten Sie den Handelspartnern eine sehr umfangreiche, aber auch skalierbare Lösung. Wie nutzt der Markt Ihre Marketingangebote?

A. Meise: Erst mal: sehr gut. Wir haben in den vergangenen Monaten sehr viele neue PoS-Präsentationen eingerichtet, vom relativ kleinen Präsenster bis zu Shop-in-Shop-Lösungen und den schon angesprochenen Stores in Luxemburg und Dänemark. Sieht man auf die Kennzahlen, so kann man konstatieren, dass im letzten



„Occhio wächst deutlich stärker als der Gesamtmarkt.“



„Die LED ist jetzt reif
für den Nutzer“



Jahr die Umsätze mit Occhio-Partnern insgesamt schon deutlich über dem Wachstumsdurchschnitt des Marktes lagen. Die Umsatzzuwächse der Partner mit dem neuen PoS-Konzept sind aber noch um ein Mehrfaches darüber. Die Investition hat sich hier für die Partner also gelohnt.

Und die Nachfrage ist entsprechend. Wir haben bisher über 100 der neuen PoS-Lösungen im Markt aufgebaut und unser Aufbauteam ist weiter gut gebucht.

Warum bieten Sie mit der Serie io 3d jetzt eine Leuchtenserie an, die das Occhio-System in neue Formen übersetzt?

A. Meise: Die io 3d verbindet die multifunktionale, modulare Occhio-Grundidee mit den Möglichkeiten der neuesten LED-Technologie, und das in ganz eigener, charakteristischer Form. Dabei steht der ‚joy of use‘ im Vordergrund: Von der Beweglichkeit über unser neues 3D-Gelenk, den magnetischen Wechselmechanismus der optischen Komponenten bis zur berührungslosen Sensorsteuerung ist die Bedienung vollkommen neu und macht einfach Spaß. Die io 3d Leuchtenfamilie macht es möglich, die LED Technologie sowohl in der privaten Umgebung als auch im Objekt sinnvoll zu nutzen – denn neben der hohen Effizienz kann die Lichtfarbe gewählt und die Lichtwirkung individuell bestimmt werden. Nicht zuletzt bietet die Serie dem Handel eine Möglichkeit, vorhandene Kunden anzu-

sprechen und schon aktive Occhio-Nutzer mit neuen Ideen zu begeistern. Ab Januar wollen wir die Leuchten auf den Markt bringen.

Welchen Stellenwert hat das Projektgeschäft für Occhio?

A. Meise: Mit der Ein- und Aufbaustrahlerserie Più haben wir den Schritt in diesen Markt gemacht und in der uns eigenen Formsprache und technischen Detailtiefe einzigartige Leuchten entwickelt. Più bietet neben Halogenversionen für den Wohnbereich auch alle im Projekt benötigten Lichtquellen, von Entladungslampen bis hin zu LED in verschiedenen Versionen. Damit haben wir bereits viele Projekte realisiert, zum Beispiel kürzlich den Cedon-Design-Shop im Münchener Flughafen.

Mit dem gerade vorgestellten Più Raumstrahlersystem erweitern wir die Più-Serie um einzigartige Produkte, die den Systemgedanken und Designanspruch von Occhio mit neuester LED-Technologie verbinden. Dabei erreichen wir ganz neue Leistungsstufen, die es möglich machen, mit LED Räume umfassend und auf ganz neue Art zu beleuchten. Dieses neue System werden wir zur light + building im kommenden Jahr auf den Markt bringen. Dadurch und durch gezielte Marketing-Aktivitäten werden wir unsere Präsenz bei Architekten und Planern erhöhen. Wir wollen das Projektgeschäft zusammen mit unseren Partnern im Handel forcieren und Occhio auch dort als Marke platzieren.

Herr Meise, **vielen Dank** für das Gespräch.



EIN HAUCH VON LUXUS

Eine neue Marke für Leuchten ist mit Linternity seit Mitte September an den Start gegangen. OLED-Luxus-Leuchten sind das Thema der Dresdner, die mit dem ersten Produkt Victory eine Tischleuchte mit flächigem OLED Licht und Carbon als Edelmetallwerkstoff auf den Markt bringen. Damit wird die aktuellste Lichttechnik als Designleuchte weiter verfügbar. Linternity ist eine registrierte Handelsmarke der Novaled AG.

Anspruch der neuen Marke ist es, mit innovativen Lichtquellen in Kombination mit edelsten Werkstoffen außergewöhnliche Licht-Kunstwerke zu schaffen. Linternity vereint den Leuchten zukunftsweisende OLED (Organische Leuchtdioden) Lichttechnologie und hochwertige Materialien in bisher nicht realisierbaren Designs und bietet so

▽ Die Faszination, die der Werkstoff Carbon beispielsweise im Automobilbau erzeugt, schafft zusammen mit den ebenso faszinierenden OLEDs Leuchten mit eigener Materialität.



einem exklusiven Kundenkreis neueste Lichttechnik in limitierten Produktserien. In die Leuchten fließen Technologien und Know-how der Novald AG ein.

OLEDs – nur wenige Nanometer dünn – geben ein angenehm diffuses Licht über die ganze Fläche hinweg ab. Aus organischen Materialien gefertigt, bieten sie eine hohe

Lichtqualität, ähnlich der des natürlichen Tageslichts. Die OLEDs der Tischleuchte Victory basieren daher auf deutscher Spitzentechnologie.

„OLEDs werden unser Verständnis von Licht völlig neu definieren“, so Gerd Günther, Marketing und Sales Vorstand der Novald AG. „Durch ihre besonderen Eigen-

schaften ermöglichen sie Designs und Anwendungen, die bisher nicht umsetzbar waren, beispielsweise transparente oder gebogene Flächen als zukünftige Lichtquellen. Novald wird in einem neuen Geschäftsfeld mit der Marke Litemity und OLED-Luxusleuchten aktiv werden. Litemity bietet außergewöhnliche Leuchtendesigns und ein-



zigartige Lichtkunstwerke, die ein ganz besonderes, dem Tageslicht ebenbürtig warmes Licht abstrahlen.“

Für die erste Produktserie von Linternity wird Carbon als Material eingesetzt. Das aktuell in aller Munde befindliche Carbon verleiht der Victory Leichtigkeit, Anmut und Stabilität und unterstreicht damit die besonderen Eigenschaften der neuen Lichtquelle OLED. So wird die Gestalt der 35 cm hohen und 40 cm tiefen Tischleuchte Victory ein besonderer Blickfang. Aus jeder Perspektive bietet sich eine andere sportlich dynamische Silhouette in Anlehnung an

das Victory Zeichen. Gleichzeitig wirken die zwei Lichtarme mit den vier eingebetteten ultraflachen OLEDs filigran und offen.

Jede Victory ist ein handgefertigtes Einzelstück, ihr Carbon Sichtmuster ist individuell wie ein Fingerabdruck. Vielschichtige Lackierungen lassen den Blick tief eintauchen und machen die handwerkliche Perfektion einer führenden Carbon Manufaktur erlebbar. Die Tischleuchte ist in verschiedenen Farbausführungen bei ausgewählten Händlern in Europa, den USA und in den arabischen Emiraten zu beziehen. Spezialanfertigungen nach Kundenwunsch sind möglich.



HIGHLIGHT

NOVEMBER/DEZEMBER 2011

ERSCHEINT MIT FOLGENDEN THEMEN:



◁ Im Dezember beschäftigt sich die HIGHLIGHT mit der Beleuchtung von Wohnräumen. Hier ist Effizienz gefragt, aber auch Lichtqualität. Unsere Beispiele zeigen, wie beides vereinbar ist.

Ein weiterer Schwerpunkt ist Licht im Gesundheitswesen und ein Blick auf das Messegeschehen im Herbst.

PLANUNG

Licht im Wohnraum

REVIEW

Hongkong Lighting Fair

TECHNIK

Smart Home

INSERENTENVERZEICHNIS

SEITE

Alanod, Ennepetal	05
Artemide, Fröndenberg	04. US
Bolichwerke, Östringen-Odenheim	102
Brumberg Leuchten, Sundern	31
Delight – Die Lichtmanufaktur, Herne	Beilage
Delta Line+Light, Übach-Palenberg	29
Der Deutsche Lichtdesign-Preis	09
DIAL, Lüdenscheid	Beilage
EBV Elektronik, München	18/19
EMS, Bornheim	101
Frost + Sullivan, Frankfurt	83
GE Lighting, Frankfurt	25
Guangzhou Int. Lighting Exhibition	69
Halogenkauf Lightech, Schwarmstedt	63
Holtkötter Leuchten, Lippstadt	43
Konica Minolta, Langenhagen	49
Ilumetrix, Meschede	100
Licht.de, Frankfurt	63
LTS, Tettang	26/27
Lucis, Brunn	59
Neumüller Elektronik, Weisendorf	Beilage
Philips, Hamburg	02. US / 41 / Beilage
Rehag Elektronik, Rotenburg	49
Ridi, Jungingen	07
Rüschbaum, Arnsberg	50
Samsung, Frankfurt	35
SLV, Übach-Palenberg	47
Toshiba, Neuss	15
Trilux, Arnsberg	23
Tridonic, Dornbirn	57
Waldmann, Villingen-Schwenningen	13
VS-Optoelektronik, Kamp-Lintfort	45
Zenaro, Kamp-Lintfort	39

www.shop.highlight-verlag.de
www.highlight-web.de

IMPRESSUM

VERLAG

HIGHLIGHT Verlagsgesellschaft mbH
 Braugasse 2
 D-59602 Rüthen
 Telefon: 0 29 52 - 97 59 200
 Telefax: 0 29 52 - 97 59 201
 info@highlight-verlag.de
 www.highlight-verlag.de

HERAUSGEBER

HIGHLIGHT Verlagsgesellschaft mbH,
 D-59602 Rüthen

REDAKTION

Dipl.-Kfm. Markus Helle (ViSdP)
 Jens Dumschat
 Dipl.-Ing. Torsten Cramer
 Dipl.-Ing. Ursula Sandner (ständige freie Mitarbeiterin)
 Michael Kampers

MARKETING UND ANZEIGEN

Markus Helle (verantwortlich für den Anzeigenteil)
 Jutta Füser

VERTRIEB

Jens Dumschat

DTP UND LAYOUT

Redaktion HIGHLIGHT
 Jocelyn Blome

GRAFISCHES KONZEPT

08/16 quergedacht GbR – info@quergedacht.com

DRUCK

Kunst- und Werbedruck, Bad Oeynhausen

VERLAGS- UND ANZEIGEN-REPRÄSENTANTEN

Region Baden-Württemberg, Saarland, Südpfalz
 Verlagsbüro G. Fahr, Marktplatz 10, 72654 Neckartenzlingen,
 Postfach 27, 72650 Neckartenzlingen,
 Tel.: 0 71 27 - 30 84/85, Fax: 0 71 27 - 2 14 78

BeNeLux

John Tindall
 Avenue des Alouettes 33, BE-1428 Lillois-Witterzée
 Tel. + Fax: +32 - 67 - 55 44 37

ANZEIGENPREISLISTE

Gültig Nr. 19 vom 1.9.2011
 Nachdruck (auch auszugsweise), Vervielfältigungen jeder Art bedürfen der schriftlichen Genehmigung des Verlages.
 Fremdbeiträge, die mit Namen des Verfassers gezeichnet sind, geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.
 Für unverlangt eingesandte Manuskripte wird keine Haftung übernommen.
 Die Redaktion behält sich vor, Leserbriefe oder andere Beiträge evtl. gekürzt zu veröffentlichen oder zu zitieren.

BEZUGSPREIS

Jährlich 45,- € inkl. MwSt. zzgl. 8,- € Versandgebühr (Ausland 20,- €). Studierende erhalten gegen Vorlage einer gültigen Immatrikulationsbescheinigung eine Ermäßigung von 30 %. HIGHLIGHT erscheint 6x jährlich.
 Für Mitglieder der LTGR – Lichttechnische Gesellschaft des Ruhrgebietes e.V. und des Vereins zur Förderung des Museums für Licht und Beleuchtung e.V. ist der Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag enthalten.

GESCHÄFTSBEDINGUNGEN FÜR ABONNEMENTS

- 1 Eigentumsvorbehalt gem. § 455 BGB bis zur Bezahlung aller Ansprüche aus laufender Geschäftsverbindung.
- 2 Kostenlose Nachlieferung in Verlust geratener Hefte oder Bücher kann nicht erfolgen.
- 3 Für beschädigt eingehende Sendungen sind Schadensersatzansprüche beim Anlieferer (Post, Bahn, Kommissionär usw.) geltend zu machen.
- 4 Abonnements, die nicht 3 Monate vor Ablauf des Abonnementjahres gekündigt werden, verlängern sich jeweils um ein weiteres Jahr.
- 5 Der jeweils gültige Abonnementpreis ist in jeder HIGHLIGHT-Ausgabe dem Impressum zu entnehmen. Zahlung: rein netto; Erfüllungsort und Gerichtsstand Warstein.