

HIGH LIGHT

DAS FACHMAGAZIN DER LICHTBRANCHE



LEUCHTENDESIGN_TITEL
Occhio

LICHTPLANUNG
Büros

FORUM
Messen



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).

Abonnent

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 Rütthen, widerrufen
 kann. Zur Wahrung der Frist genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs.
 Dies bestätige ich durch meine zweite Unterschrift.

Datum / 2. Unterschrift _____

Zahlungswunsch:

VISA/DINERS/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 Rütthen



EDITORIAL

Messetrubel 2010

Eigentlich ist für die Messelandschaft 2010 ja alles klar, denn zumindest im Frühjahr hat die Light + Building als Weltleitmesse ihre nicht verrückbare Position. Nun zeigen sich jedoch weitere Plattformen, die Leuchten mit präsentieren. Bereits im Januar will die IMM Cologne wieder mehr Leuchten zeigen, dies in einem gesamten Designumfeld und speziell ausgerichtet auf die Zielgruppe der Möbelmesse. Und im März wird die Lichtwoche Sauerland nun auch in den geraden Jahren ihre Showrooms öffnen und dort für die Großvertriebsformen und den Fachhandel Wohnraumleuchten zeigen. Wir haben uns mit den Akteuren unterhalten (Seiten 66 bis 69) und dabei wird eines klar: Die zusätzlichen Angebote entstehen, wenn die dort adressierten Teil-Zielgruppen ihre Belange in der Weltleitmesse nicht mehr genügend repräsentiert sehen. Daher sind solche Angebote auch weniger gegen ein anderes gerichtet, sondern als Möglichkeit für zusätzliche Geschäfte gedacht, die heute mehr als sonst notwendig sind. Ein Besuch in Frankfurt bleibt somit Pflicht für den Licht-Spezialisten, im kommenden Frühjahr dann aber wohl nicht der einzige Messebesuch. Ansonsten sieht man in den Publikumsmedien, was die Euro-Bürokraten schaffen: Licht ist seit September ein omnipräsentes Thema, nur leider oft zu negativ präsentiert. Dass Sie trotzdem positives Kapital daraus ziehen können, wünscht

Markus Helle

Markus Helle

04 SPOTLIGHTS

- 04 Info – Telegramm der Branche

10 LICHTPLANUNG

- 10 Medienstandort mit Zukunft – Süddeutsche, München
 16 Flexibilität im Fokus – Münchener Technologiezentrum
 22 Geglückte Synthese – Jo. Franzke, Frankfurt
 28 Farbenfroh mit Botschaft – Raiffeisenbank, Lausanne – CH
 34 Effiziente Markenwelt – Unilever Zentrale, Hamburg
 38 Elbblick inklusive – Reederei Patjens, Glückstadt



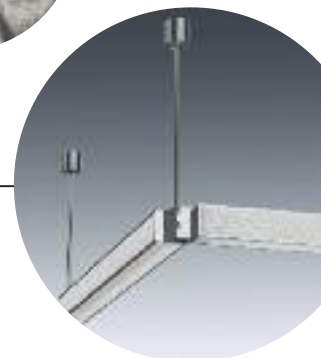
42 INTERVIEW

- Generation Licht
 Johannes Brumberg jun.
 Johannes Brumberg sen.



46 LEUCHTENDESIGN

- 46 TITEL: Luxus-Küche am See – Occhio
 50 Kantig, vielfältig, preisgekrönt – Semperlux
 54 Sanft illuminiert – B+M Leuchten
 56 LED mit Leistung – Simon und Schelle
 58 Umrüsten auf Zukunft – BöSha



60 FORUM

- 60 Den Sicherheitsgedanken modernisiert – Notbeleuchtung
 64 10 Jahre Light + Building – Interview Dr. Michael Peters
 66 Lichterweiterung im Sauerland – Interview Lichtwoche Sauerland
 68 Design und Business – Interview Udo Traeger zur IMM 2010
 70 Kaltkathoden im Einsatz
 74 Motivation durch Licht
 78 Weiter vorn – Elektrotechnik Dortmund
 82 Produkte und Neuheiten



RUBRIKEN

- 03 Editorial
 03 Inhalt
 88 Adressen
 89 Service-Fax
 90 Impressum
 90 Vorschau

imm cologne


**DIE
INTERNATIONALE
EINRICHTUNGS-
MESSE KÖLN
CREATING
SPACES**

**19.-24.
JANUAR
2010**

Neuer Starttag:
jetzt ab Dienstag,
19. Januar 2010
Neue Startzeit:
jetzt ab 10:00 Uhr

Koelnmesse GmbH
Messeplatz 1, 50679 Köln
Tel. 0180 5 91 3131*
Fax 0221 821-99 1180
imm@visitor.koelnmesse.de

* max. 0,14 EUR/Min. bzw. 0,20 EUR/Anruf
aus dem dt. Festnetz, max. 0,42 EUR/Min.
bzw. 0,60 EUR/Anruf mobil

 koelnmesse

Markus Helle exklusiv
im Gespräch mit...



*„Wir suchen die Nähe
zum Markt.“*

Fotos: Christoph Meinschäfer

 mehr unter: highlight-web.de | FORUM

GENERATION LICHT

Als eine der bekannten Leuchtendynastien des Sauerlandes kann Brumberg Leuchten auf eine große Tradition zurückblicken, seit 1873 beschäftigt sich die Familie mit Licht.



Johannes Brumberg jun.
Johannes Brumberg sen.

Geschäftsführer, Brumberg

Steckbrief

Im 1985 gegründeten Unternehmen Brumberg Leuchten sind Johannes Brumberg senior und seine Frau Antoinette Brumberg als Geschäftsführer tätig. Dazu kommt seit 2003 die fünfte Generation mit Johannes Brumberg junior, seit 2007 ebenfalls als Geschäftsführer.

Brumberg Leuchten hat als Vollsortimenter ein breites Angebot an technischen und dekorativen Leuchten und hat zum Beispiel eines der breitesten Angebote von Halogen-Einbauspots überhaupt. Ebenfalls gut aufgestellt ist das Unternehmen im Produktbereich LED, bei dem man frühzeitig in die Entwicklung eingestiegen ist und hier ein entsprechend großes Know-how zusammengetragen hat.

Über Seminare und Vorführungen im LED-Competence-Center am Firmensitz und eine rege Messeaktivität von über 60 Messen

pro Jahr wird dieses Wissen nach außen vermittelt und so die Nähe zum Markt gesucht, die dann wieder für die Weiterentwicklung vor Ort genutzt wird.

Die wenige Zeit, die neben der intensiven Tätigkeit im Familienunternehmen bleibt, nutzen Johannes Brumberg senior und junior für ihre Familien. Dazu finden beide Entspannung in der Natur des umgebenden Sauerlandes bei der Pflege des Waldes und ihrem gemeinsamen Hobby, der Jagd.

Für den Firmenbestand wird weiter Sorge getragen, denn auch Johannes Brumberg junior hat bereits lichtbegeisterten Nachwuchs, der mit zehn Monaten allerdings noch etwas Zeit bis zum Eintritt in den Familienbetrieb hat.

Früher hat man mit Brumberg Petroleum-Lampen, dann Gusskronen verbunden, und seit langer Zeit gelten Sie als der Spezialist für Halogen-Einbauleuchten. Sieht man sich hier im Showroom um, sieht man aber vor allem LED-Lösungen.

Brumberg jun.: Wir sehen das Thema LED als sehr wichtig an. Für uns ist das die Zukunft, die man jetzt bereits vernünftig einsetzen kann. Man sieht zwar am Markt noch viele minderwertige Lösungen, aber auch schon viel ernst zu nehmendes, denn die Technik ist jetzt da für eine ernst zu nehmende Beleuchtung. Und wir gehen das Thema hier auch entsprechend ernsthaft an.

Brumberg sen.: Das bedeutet bei uns zum Beispiel, dass wir stark in unser Team investiert haben. Wir haben hier inzwischen die Elektronik-Spezialisten, die sie für die Entwicklung professioneller Lösungen benötigen.

Wie weit sehen sie die Technik denn momentan?

Brumberg sen.: Die Technik an sich entwickelt sich ständig, man kann momentan schon vieles machen. Was noch nicht passt, ist die fehlende Standardisierung für die LED. Technisch könnte man da noch mehr machen ...

Brumberg jun.: ... und vor allem dem Anwender eine Orientierung erleichtern. Verschiedene Wattagen, Ansteuerungstechniken und Bestromungen machen die Vergleiche bei LED dem Nicht-Fachmann ja geradezu unmöglich.

Und dann wird noch durch die erwähnten mangelhaften Produkte sowie Planungsfehler der ausführenden Planer und Installateure der Kunde verunsichert, teilweise für Jahre für das Thema LED „verdorben“ – mögliche negative Effekte werden wieder in den Markt getragen

Brumberg sen.: Dagegen setzen wir hier unseren Showroom. Hier kann man sehen, was möglich ist, selber steuern und ausprobieren, aber auch lernen. Installateuren ermöglichen wir hier, mit den

Produkten zu arbeiten, allen unseren Kunden aber auch, ihre Bauherren und Endkunden mitzubringen und das, was sie dort planen, schon vorher live zu sehen. Das wird von unseren Kunden auch stark genutzt.

Da hätte ich eher erwartet, dass ein Architekt so etwas vor Ort macht – gibt es da in anderen Teilen der Republik nichts Vergleichbares?

Brumberg sen.: Das kann man so nicht sagen, auch andere Hersteller und der Handel zeigt da sicherlich etwas, es bleibt jedoch leider selten, dass man für eine Lichtpräsentation eine so große Anstrengung macht wie wir hier in Sundern.

Brumberg jun.: Es beschreibt auch ein größeres Problem des Lichtmarktes. Der Kunde kann sich all die neuen Techniken und Möglichkeiten nur auf dem Papier im Katalog, maximal als Animation oder Film im Internet anschauen und nicht in der Realität. Bei so einem Invest, den das Thema LED aber darstellt, will man vorher etwas sehen.

Brumberg sen.: Das Problem wird durch den strukturellen Wandel des Fachhandels weiter verstärkt. Die Zahl der Handelsgeschäfte nimmt stetig ab, damit auch die Anzahl der Stellen, an denen ein Endkunde eine hochwertige Leuchte sehen und anfühlen kann, an denen er kompetent beraten wird.

Und Ihr Showroom hier ist ein Schritt dazu, den Markt weiter auf das Thema LED vorzubereiten?

Brumberg sen.: Sicherlich. Wir haben hier zwar den Fokus auf unsere direkten Marktpartner, die Installateure, die Planer und den Großhandel, aber wir sind auch offen für den Endkunden.

Brumberg jun.: Flächendeckend kann man das hier von Sundern natürlich nicht leisten, aber wir müssen ja nicht nur den Endkunden informieren, sondern auch dem Installateur die ihm noch we-



„Wir brauchen viel mehr Licht-Präsentationen für den Endkunden.“



„LED muss man selbst erleben.“

nig bekannte neue Technik LED näherbringen – und das gelingt uns wie gesagt schon ganz gut.

Seit einiger Zeit bieten Sie auch Designleuchten an – wie sind Sie an dieses Thema gekommen?

Brumberg sen.: Das entstand durch die Zusammenarbeit mit dem Designer Beau McClellan in Projekten, für die wir hochwertige Sonderleuchten gemacht haben – übrigens auch auf LED-Basis, was die Wartung und den energieeffizienten Betrieb solcher Lichtobjekte wesentlich vereinfacht.

Brumberg jun.: Und nachdem wir einige Projekte zusammen gemacht haben, hat er basierend auf diesen Erfahrungen Leuchtenserien gezeichnet, die bei uns den oberen Rand des Sortiments markieren.

Wo sehen Sie die Zukunft von Brumberg Leuchten für die sechste Generation?

Brumberg sen.: Wir müssen uns jetzt weiter im LED-Bereich bewegen und die Möglichkeiten, die sich hier bieten, konsequent nutzen. Dafür sehe ich uns gut aufgestellt. Wir beschäftigen uns zum Beispiel auch bereits mit dem Thema OLED, das zwar noch weit weg ist, das wir aber schon intensiv beobachten.

Brumberg jun.: Im Prinzip müssen wir so weiterarbeiten wie bisher und auf neue Techniken achten, Trends verfolgen und nah am Markt bleiben, um dessen Veränderungen zu spüren.

Vielen Dank für das Gespräch.

LUXUS-KÜCHE AM SEE

Gaggenau hat für die Präsentation der eigenen Luxus-Küchen einen mobilen Showroom entwickelt, der zur Beleuchtung auf Leuchten von Occhio setzt. Ob als Inszenierung der Küche oder, im Falle der Divo-Pendelleuchten, selbst als Designelement, das Licht ist hier ebenso hochwertig wie die Küche.

Am Ufer des Lago Maggiore steht ein leichter Bungalow aus Stahl und Glas, dessen Maße irgendwie an Container erinnern. Aber nur die Maße – ansonsten könnte dies der wahr gewordene Traum Egon Eiermanns von einer Küche im Garten sein –, wenn es zu Eiermanns Zeiten schon so moderne Küchen gegeben hätte. Was man hier sehen kann, ist der Prototyp eines transportablen Showrooms, der künftig Messe- und Ausstellungsstände ersetzen soll. Für Gaggenau, den weltweit führenden Hersteller von Premium-Design-Küchengeräten, hat der Bungalow genau die richtige Größe, denn das Unikat lässt sich einfach trennen, in Standard-Container schieben und kostengünstig per Schiff verschicken – überall dort-



△ Für den Showroom kamen verschiedene Köpfe aus dem Occhio-Programm zum Einsatz, so dass Akzente gesetzt werden und auch eine gleichmäßige Ausleuchtung der hochglänzenden Flächen erreicht werden konnte. Durch die Wahl der Occhio-Leuchten hat das Licht eine eigene Designsprache bekommen, die eine angenehme Zurückhaltung übt.

> LUXUS-KÜCHE AM SEE_2

hin, wo Gaggenau seine moderne Küchentechnik vorführen möchte.

Für die Realisierung des Showrooms arbeitete Gaggenau ausschließlich mit hoch innovativen Mittelständlern zusammen. Für die Beleuchtung wurde Occhio eingeplant. Obwohl der Mobile Showroom durch die raumhohen Glasfronten tagsüber gar keine künstliche Beleuchtung benötigt, sind die Occhio Leuchten auch ausgeschaltet sehr präsent und tragen wesentlich zur übergrei-

fenden Designqualität bei. Wenn die Sonne untergegangen ist, rückt Occhio das Gesamtkunstwerk ins rechte Licht. Deckenstrahler mit Halogen-Metaldampf-Lampen setzen die Gerätefronten in Szene. Wallwasher erhellen die hinteren, mattierten Glaswände gleichmäßig und blendfrei. Dabei kommen alle Occhio Köpfe zum Einsatz und zeigen, wie harmonisch sie zusammenwirken können. ^①



△ Über der Theke der Küche sorgen Occhio-Divo-Leuchten für einen zur Küche passenden Designakzent, auch tagsüber, wenn das Tageslicht für ausreichendes Raumlicht sorgt.





◁ Das mobile Showroomkonzept von Gaggenau ermöglicht es, die Design-Küchen weltweit zu präsentieren - hochwertig, aber durch den modularen Aufbau auch sehr effizient. Für das passende Licht im mobilen Showroom sorgen Leuchten aus der Occhio-Kollektion, die hier sehr vielfältig eingesetzt wurden.

HIGHLIGHT

NOVEMBER/DEZEMBER 2009

ERSCHEINT MIT FOLGENDEN THEMEN:



Bild: Artemide

◁ Licht zum Wohnen ist der Schwerpunkt des kommenden Hefts — hier geht es um Lichtqualität, aber auch Komfort. Die aktuelle Licht- und Gebäudetechnik bietet beides, es muss nur geplant eingesetzt werden. Wir zeigen Beispiele solcher Planungen und geben Einblicke in die Steuerungstechnik.

PLANUNG

Licht zum Wohnen

TECHNIK

Lichtsteuerung privat

FORUM

Türkommunikation und Licht

INSERENTENVERZEICHNIS

SEITE

Artemide, Fröndenberg	4. US
Brumberg, Sundern	23
CP Lichtdesign, Rheinbach	39
Delta Line+Light, Übach-Palenberg	05
EBV, Poing	21
Guangzhou Int. Lighting Exhibition	63
Holtkötter Leuchten, Lippstadt	05
Köln Messe	42
Werner Langer, Meschede	37
Licht.de, Frankfurt	Beilage
Licht im Raum, Düsseldorf	19
Lichtwoche Sauerland	07
Lightcycle, München	2. US
Lumexx, Dortmund	29
Messe München	35
Modular, Roeselaere – BE	3. US
Oligo, Hennef	31
Ridi, Jungingen	27
Rutronik, Ispringen	25
Simon & Schelle, Sundern	53
SLV, Übach-Palenberg	06/17/79/86
Trilux, Arnsberg	33
Waldmann, Villingen-Schwenningen	13

Besuchen Sie unseren Online-Shop:
www.shop.highlight-verlag.de
 Ihr Lichtportal im Internet:
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)

MARKETING UND ANZEIGEN

Markus Helle (verantwortlich für den Anzeigenteil)
 Jutta Füsler

VERTRIEB

Jens Dumschat

DTP UND LAYOUT

Redaktion HIGHLIGHT
 Lena Michel

GRAFISCHES KONZEPT

08/16 quergedacht GbR – info@quergedacht.com

REPRO

Grafische Betriebe Staats, Lippstadt

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. 17 vom 1. 9. 2009
 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.