

K45886_8.0 EUR
01/02 2012

HIGH LIGHT

DAS FACHMAGAZIN DER LICHTBRANCHE

LEUCHTENDESIGN_TITEL
IP44.de

LICHTPLANUNG
Shopbeleuchtung

FORUM
Review IMM



**Jetzt HIGHLIGHT interaktiv entdecken!
Mit ergänzendem Inhalt ...
... als HIGHLIGHT-Kiosk-App für Ihr iPad im App-Store!**

HIGHLIGHT – informativ – investigativ – innovativ

Besuchen Sie uns auf der
Light + Building 2012
im Foyer 4.1 am Stand FOY 09
und gewinnen Sie ein iPad!





EDITORIAL

Hellseherei

Kürzlich fragte mich ein Kollege: „Wird es dem etablierten Lichtkonzern XY so gehen wie Kodak – dass man eine neue Technologie zwar sieht, aber sie nicht nutzt und dann vom Markt verdrängt wird?“ Das Beispiel von Kodak, dem Pionier der Digitalkamera, der dann aber doch auf die herkömmliche Film-Technik setzt, ist für die aktuelle Lichtwelt eher nicht relevant.

Alle traditionellen Großunternehmen – Philips, Osram und GE – haben ihre LED-Geschäfte und geben dem Markt sowohl herkömmliche als auch neue Produkte. Und so wird es noch lange bleiben – unser Artikel über aktuelle Entwicklungen bei den CDM-Lampen zeigt, dass es für die LED nicht zu einfach wird, den Markt komplett zu übernehmen. Gleichzeitig ist die Verwurzelung in der Technik auch eine Versicherung im Wettbewerb mit den Unternehmen der Halbleiterindustrie, die jetzt auf den Lichtmarkt drängen. Die Light + Building in Frankfurt wird das nächste LED-Kapitel aufschlagen, an dem außer den etablierten noch weitere Player schreiben werden – ich bin schon sehr gespannt, was wir darin lesen werden.

Übrigens hat Kodak auch die OLED-Technologie mitentwickelt – und das komplette Business dann irgendwann abgestoßen ...

Das richtige Händchen bei der Strategie wünscht

Ihr

Markus Helle

04 SPOTLIGHTS

04 Info – Telegramm der Branche

10 LICHTPLANUNG

- 10 Markanter Anziehungspunkt – Schwarzkopf Lightbox
- 16 Luxuriöse Augenblicke – Juwelier Huber, Österreich
- 22 Inszenierung vom Feinsten – Quartier 206, Berlin
- 26 Angesagte Exklusivität – Bundy Bundy Exklusiv Salon, Österreich
- 32 Absolut trendy – Answear, Polen
- 36 Corporate Design trifft Lichttechnologie – MarcCain, Mainz



40 INTERVIEW

Auf zu neuen Ufern
Peter Borghardt – Managing Direktor Eglo Deutschland



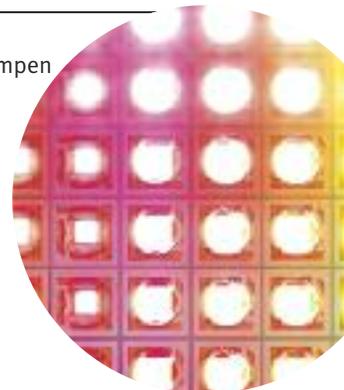
44 LEUCHTENDESIGN

- 44 **TITEL: Licht wird zur Skulptur – IP44.de**
- 46 Moderne Inszenierung – Nimbus
- 48 Nordischer Ansatz – LND



50 FORUM

- 50 Guter Beginn – imm 2012
- 54 LEDs für die Shopbeleuchtung
- 56 Einfache Anwendung – GE Infusion-Modul
- 58 Konzentrierte Leuchtkraft – Halogenmetalldampflampen
- 62 Das neue Licht-Center Speyer
- 66 Toshiba setzt Zeichen – LED-Beleuchtung im Louvre
- 68 Eigene Entwicklung – Taiwan
- 72 Fotobiologische Sicherheit
- 74 Elegant im LCN-BUS – Issendorf Sensor-Tastfeld
- 75 Neue Produkte und Systeme



RUBRIKEN

- 03 Editorial
- 03 Inhalt
- 78 Marktplatz
- 81 Adressen
- 82 Impressum
- 82 Vorschau



Markus Helle exklusiv
im Gespräch mit ...



„Die Digitalisierung des
Lichts bedeutet mehr als
nur LED.“

Extrem im Einsatz.



TRILUX
NEUES LICHT.

Fotos: Karin Schmidt

AUF ZU NEUEN UFERN

Bei den Wohnraumleuchten ist der österreichische Konzern Eglo bereits einer der großen Player auf dem Weltmarkt. Im Zuge der LED-Revolution will man nun auch bei den technischen Leuchten mitwirken und entsprechende Produkte entwickeln. Wir sprechen mit Peter Borghardt, dem Managing Direktor für Deutschland, über Ziele und Märkte für dieses Sortiment.



PETER BORGHARDT
Managing Direktor Eglo Deutschland

Steckbrief

Peter Borghardt wurde 1956 in Remscheid geboren. Seit 1977 ist er in der Beleuchtungsbranche tätig. Seine geradezu klassische Laufbahn vollzog sich beim Hersteller Erco in Lüdenscheid. Er stieg dort als Assistent des Verkaufsleiters ein und wurde dann Gebietsverkaufsleiter Süddeutschland.

Während dieser Zeit hat Peter Borghardt berufsbegleitend an der Fernuni Hagen seine betriebswirtschaftlichen Kenntnisse erweitert. 1988 wurde er dann zum Erco-Gesamtvertriebsleiter Deutschland befördert und erhielt Prokura.

1992 kam dann die Lichttechnik als zusätzlicher Bereich dazu. Im Jahre 2002 zeichnete er als General Manager für die Vertriebsor-

ganisation verantwortlich. Zum 1.3.2008 erfolgte dann der Wechsel zum Unternehmen Eglo Leuchten als Managing Direktor bei der deutschen Vertriebsgesellschaft in Arnsberg mit bundesweit 56 Mitarbeitern.

Sein persönlicher Grundsatz ist es, den gewinnbringenden Spagat zwischen Kundenorientierung und unternehmerischer Denke zu schaffen und dabei eine visionäre Gestaltungskraft mit Bodenhaftung zu entwickeln, mit einem breiten, verlässlichen und beständigen Netzwerk und einer integrativen, dynamischen und konsequenten Führung.

Herr Borghardt, Sie nehmen mit Eglo eine führende Position bei Wohnraumleuchten ein. Nun wollen Sie auch technisches Licht anbieten – wie geht das zusammen?

P. Borghardt: Wir haben uns bei den Wohnraumleuchten eine gute Position erarbeitet, durch viel partnerschaftliche Arbeit mit unseren Kunden. Und in dieser engen Zusammenarbeit ist die Überlegung entstanden, verstärkt in die Inszenierung von Waren zu gehen. Wir haben damit angefangen, für unsere Leuchten im Showroom beispielhaft andere Präsentationsformen dargestellt und so gezeigt, wie eine Warenpräsentation im Baumarkt oder dem Möbelhandel auch anders aussehen könnte – und unsere Kunden waren begeistert. Wir sind weggegangen von nur anderen Aufstellern oder Regalen und haben die Beleuchtung als zusätzliche Dimension eingesetzt. Insgesamt gibt es im DIY-Sektor Entwicklungen hin zum Upgrade der allgemeinen Beleuchtung – aus Gründen der Energieeffizienz, aber auch um bessere Verkäufe zu erzielen.

Hier bewegen Sie sich dann auf ein sehr umkämpftes Feld, denn Anbieter für Shopbeleuchtung gibt es nun schon einige.

P. Borghardt: Das ist uns klar – wir gehen nicht davon aus, dass man auf uns gewartet hat. Wir wollen aber die Nähe zu unseren Kunden nutzen, denen wir mit zusätzlicher Beleuchtung dann deut-

lich mehr bieten können als nur eine gute Ware oder einen tollen Präsenter. Wir setzen das Konzept von gutem Licht über die Ware hinaus auch im Raum um – in unserem Showroom tun wir das schon seit einiger Zeit – und das jetzt nicht mehr mit Leuchten vom Markt, sondern mit eigenen Entwicklungen.

Ist das denn nicht ein sehr großer Entwicklungsschritt, bei dem viel Neues aufgebaut werden muss?

P. Borghardt: Das ist schon so. Doch wir erleben gerade einen Umbruch in der Lichttechnik mit dem Schritt hin zur LED. Das bedeutet für jeden Marktteilnehmer, in neue Technik zu investieren und zu entwickeln. Wir haben uns entschlossen, nicht nur fertige Modul-Lösungen umzusetzen, sondern selbst in die LED-Entwicklung zu gehen. Damit können wir auch weiter denken und technische Leuchten entwickeln.

Unterschiede gibt es da natürlich, aber ich sehe das eher so wie im Automobilbau: Vieles, was für die Formel 1 entwickelt wird, geht später in die Serienproduktion ein. Und so sehen wir es auch: Sicher können wir nicht alles gleichzeitig für Wohnraumleuchten und technisches Licht nutzen, aber es wird Überschneidungen geben, die uns bei den Wohnraumleuchten weiter nach vorn bringen. Wenn Sie das Thermomanagement für einen Hochleistungsstrahler



*„Im DIY-Markt braucht man
besseres Licht.“*



„Wir stellen uns der Herausforderung LED.“

im Shop beherrschen, wird das positiv auf den Strahler für den Heimbereich abfärben.

Wir wird das organisatorisch laufen – wird Ihre Verkaufsorganisation jetzt einen zusätzlichen Katalog mitbekommen?

P. Borghardt: Nein, wir werden da genau wie in der Entwicklung auch neue Teams aufbauen, um ganz speziell diesen Markt anzugehen. Die beiden Felder sind so verschieden, dass wir dort auch Spezialisten benötigen und keinen Generalisten, der von allem ein wenig beherrscht.

Die Entscheidung für den Aufbau der Sparte für technisches Licht ist eine, die wir ganz bewusst für die Eglo-Organisation getroffen haben, um unsere weltweiten Kontakte zu nutzen und so unsere Position zu stärken. Die Trennung geht so weit, dass wir in Frankfurt auf der Light + Building auch zwei Messestände zu den beiden Themen haben werden.

Wie bewerten Sie insgesamt das Thema LED, das ja wie schon gesagt bereits einen großen Einfluss auf Ihre Firmenpolitik hat?

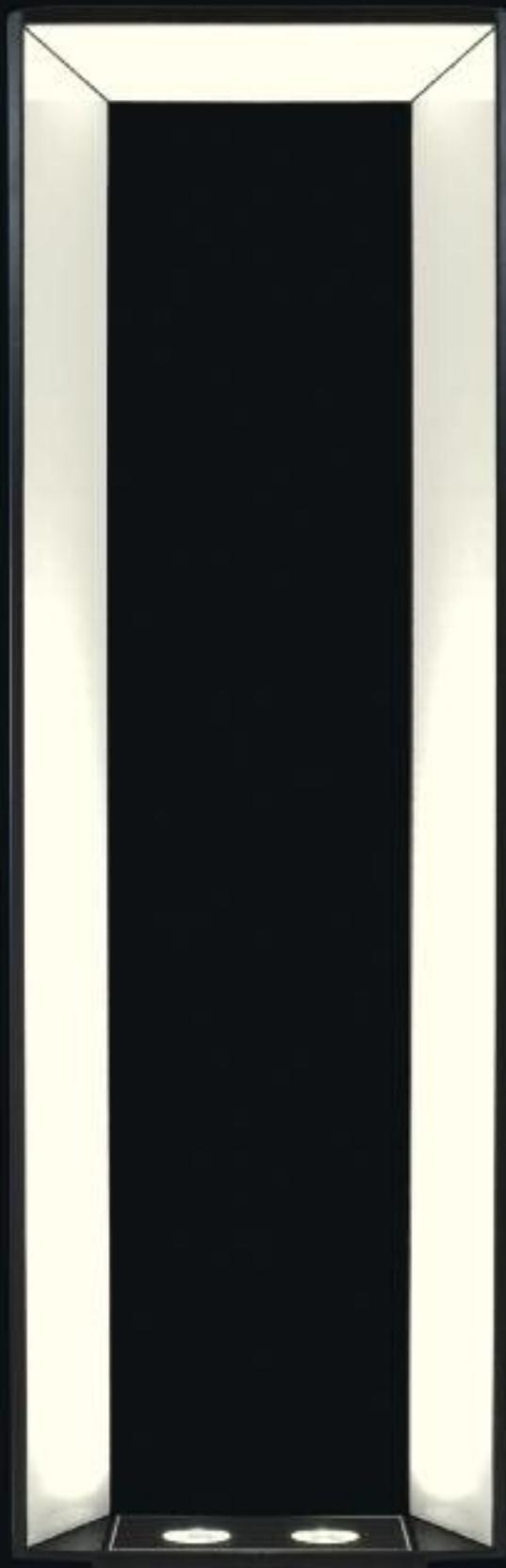
P. Borghardt: Die Digitalisierung des Lichts krepelt den Markt um. Und das betrifft nicht nur die schon erwähnten Entwicklungsanfor-

derungen, denen wir uns stellen, und die Sortimentspolitik, sondern geht auch in weitere Bereiche. Auch der Internethandel, der für den Handel mit Leuchten immer bedeutender wird, ist mit dem Begriff Digitalisierung gemeint – da werden wir in Zukunft noch vieles erleben, was die Distribution insgesamt verändert.

Welche Form des Handels sehen Sie in Zukunft als bedeutend für Licht?

P. Borghardt: Unsere beiden großen Marktpartner sind der Möbelhandel und die Baumärkte. Und gerade bei den Möbelmärkten mit den riesigen Flächen, die momentan entstehen, werden große Fachabteilungen für Licht aufgebaut. Diese werden mehr und mehr Aufgaben von den traditionellen Fachhändlern übernehmen. Gerade der Verdrängungswettbewerb unter den großen Möblern zurzeit bringt andere Formen des Fachhandels in Bedrängnis. Hier werden sich Schwerpunkte verlagern.

Herr Borghardt, vielen Dank für das Gespräch.



LICHT WIRD ZUR SKULPTUR

Die Bodeneinbauleuchte Base von IP44.de gibt dem Planer die Möglichkeit, mit Licht unauffällig zu inszenieren. Mit der zweiten Leuchte aus der Familie, der modern gestalteten Poller-version, bekommt er dazu noch die Möglichkeit, das Licht zu Skulptur werden zu lassen.





Den Namen Base trägt die neuartige Bodeneinbau- und Pollerleuchte von IP44.de, einem Spezialisten für die Außenbeleuchtung. Nach einem Entwurf des Designers Sebastian David Büscher vereint die Leuchte höchste Ansprüche an markante Formensprache und effiziente Lichttechnologie: Sie wurde mit der IvyLight-Technologie ausgestattet und um eine Wallwasher-Optik ergänzt. Der Base-Poller ist die architektonische Fortsetzung der Bodeneinbauleuchte, die ermöglicht, das Lichtbild auch räumlich zu inszenieren.

Die Bodeneinbauleuchte Base weist äußerlich ein rahmenloses Gehäuse, bodenbündig versenkt, mit schwarz hinterlegtem Glas auf. Für höchste Lichtqualität und Effi-

zienz hat IP44.de die Leuchte Base mit einer elliptisch abstrahlenden Linse in einem Halbwinkel von $22,5^\circ/7,5^\circ$ und der effizienten IvyLight-Technologie ausgestattet. Individuell entwickelte und angepasste Platinen verleihen diesen LED-Leuchtmitteln ein Höchstmaß an Lichtqualität bei deutlich reduziertem Energieverbrauch. Ohne Vorschalttechnik und Trafos konzipiert, erreichen sie die gleiche filigrane Ästhetik wie viele Innenleuchten.

Die Wallwasher-Optik verleiht der Leuchte ihr charakteristisches, gleichmäßiges Lichtbild. Zur optimalen homogenen Ausrichtung des Lichtbildes an der Wandfläche lässt sich die Linsenoptik um 10° feinjustieren. Base IvyLight ist in zwei Varianten

verfügbar, als einflammiige Leuchte in der quadratischen Variante 1 und zweiflammiig in der rechteckigen Version 2 der Base.

In ihrer Doppelfunktion als Bodeneinbauleuchte und Pollerleuchte wird Base zur Lichtskulptur. Die verwinkelte Anordnung des Reflektors, ein aufwändig gelasertes Aluminiumrahmen, spielt mit den unterschiedlichen Blickwinkeln des Betrachters. Der Base-Poller bietet damit nicht nur die Lichtquelle, sondern auch ein architektonisches Gestaltungselement im Außenbereich.

HIGHLIGHT

MÄRZ/APRIL 2012

ERSCHEINT MIT FOLGENDEN THEMEN:



◁ Die kommende HIGHLIGHT steht ganz im Zeichen der Light+Building. Wir zeigen erste Trends für die Weltleitmesse für Licht und Gebäudetechnik und geben Ihnen mit unserem Lightguide-Messeführer das bewährte Werkzeug zur Orientierung auf dem Gelände an die Hand.

PLANUNG

Licht für repräsentative Bereiche

REVIEW

ZOW

MARKT

Energieeffiziente Beleuchtung

INSERENTENVERZEICHNIS

SEITE

Alanod, Ennepetal	05
Bäro, Leichlingen	07
BJB, Arnsberg	49
Delta Line+Light, Übach-Palenberg	35
Der Deutsche Lichtdesign-Preis	09
DIAL, Lüdenscheid	Beilage
EBV Elektronik, München	21
EMS, Bornheim	79
Frost & Sullivan, Frankfurt	31
Guangzhou Int. Lighting Exhibition	65
Halogenkauf Lightech, Schwarmstedt	53
Holtkötter Leuchten, Lippstadt	39
Insta, Lüdenscheid	06 / 13
LTS, Tettnang	02. US
Licht 2012, Berlin	Beilage
Light + Building, Frankfurt	19
Ilumetrix, Meschede	78
Licht.de, Frankfurt	Beilage
Ritthammer Verlag, Nürnberg	61
SLV, Übach-Palenberg	37
Trilux, Arnsberg	40
VS Optoelektronik, Kamp-Lintfort	25
Zenaro, Kamp-Lintfort	29
Zumtobel, Lemgo	04. US

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)
 Daniela von Thunen, Pro Publica
 (Mitarbeiterin dieser Ausgabe)

MARKETING UND ANZEIGEN

Markus Helle (verantwortlich für den Anzeigenteil)
 Jutta Füsler

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 Bayern, Baden-Württemberg und Österreich
 Daniel Jäger Medienservice
 Gewürzmühlenstr. 19, 80538 München
 Tel.: 0 89 - 21 26 90 54; Mobil: 0171 - 996 85 68
 Faxl.: 0 89 - 23 88 95 61

BeNeLux

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

ANZEIGENPREISLISTE

Gültig Nr. 20 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.