

# HIGH LIGHT

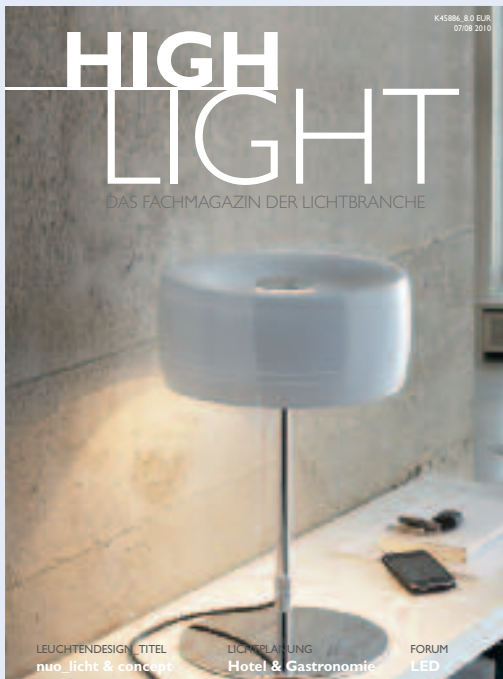
DAS FACHMAGAZIN DER LICHTBRANCHE



LEUCHTENDESIGN\_TITEL  
nuo\_licht & concept

LICHTPLANUNG  
Hotel & Gastronomie

FORUM  
LED



## 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

Widerrufgarantie:  
 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

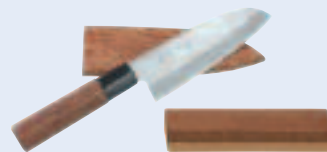
\_\_\_\_\_  
 Straße / Postfach

\_\_\_\_\_  
 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

### Goldrausch

Liegt der Klondike jetzt nicht mehr in den USA? Zumindest sind dort jetzt Bestückungsautomaten angesiedelt und nicht mehr die Goldschürfer, die man früher fand. Das Ergebnis ist aber das gleiche: Jeder stürzt sich jetzt auf das Thema LED, das die Lichtwelt erobert wie einst der Ruf des Goldes das junge Amerika. Wie dieses Sinnbild real aussieht, konnte man im Juni in Guangzhou sehen, denn dort (Seite 62) wurde dem Besucher in den LED-Hallen viel abverlangt: endlose Reihen von Ständen, in denen immer wieder ähnliche Produkte gezeigt wurden. Teilweise gute, aber auch viele fragwürdige Lösungen, die von der Qualität kaum mehr ohne Labor zu beurteilen sind. Vielen der Anbieter (und der Importeure) wird es so gehen, wie den Goldschürfern – auf viel Arbeit und Einsatz folgt doch kein Gewinn. Der Planer muss daher zurzeit auch genau abwägen, welche LED-Produkte er einsetzen kann. Sinnvolle Anwendungen sind da, und es werden immer mehr. Allein von der Herkunft kann man auch nicht mehr auf Qualität schließen, denn schließlich wird der Elektronik-Markt von Fernost aus bestimmt. Daher gilt es, sich auf seine Grundlagen zu konzentrieren und auch bei den tollen, neuen LED-Produkten die lichttechnischen Eigenschaften zu fordern und zu prüfen, wie bei der herkömmlichen Technik. So wird dann auch die Begeisterung für LED nachhaltig, wenn nicht allzu viele Bauherren von den Versprechungen der Anbieter enttäuscht werden.

Einen schönen Sommer  
wünscht

*Markus Helle*  
Markus Helle

## 04 SPOTLIGHTS

04 Info – Telegramm der Branche

## 10 LICHTPLANUNG

10 Ein Lieblingsplatz für jedermann – Kameha Grand, Bonn  
14 Rast mit Schichten – My Stop, Knonaueramt  
20 Gegensätze aufgehoben – Orlando di Castello, Wien  
24 Architektur des Urlaubs – Tamina Therme, Bad Ragaz  
30 Aus alten Wurzeln – Vinothek, Grundheim



## 34 INTERVIEW

Wir sind neu mit 120 Jahren Erfahrung  
Takayuki Tsuruta



## 38 LEUCHTENDESIGN

38 TITEL: Neue Wege – EK/Servicegroup  
42 Maximale Symmetrie – Sattler Objektlicht  
44 Fruchtbare Kooperation – Brumberg  
46 Licht wird nahtlos – Light per Meter



## 48 FORUM

48 Glas wird Hightech – Irlbacher  
50 Höchste Qualität – Simon & Schelle  
52 Historische Zeiten – Aktuelle LED- und OLED-Technik  
58 Creatives Labor – Lumiblade Creative Lab in Aachen  
60 Leuchte des Jahres 2010 – Preisverleihung  
62 Weiter Dynamisch – GILE 2010 Messerückschau  
64 Installieren mit Licht – System tehalit.SL  
66 Produkte und Neuheiten



## RUBRIKEN

03 Editorial  
03 Inhalt  
65 AfneG  
70 Marktplatz  
73 Adressen  
74 Impressum  
74 Vorschau





Bankamp-Leuchten  
berubo  
Böhmer Leuchten  
Briloner Leuchten Brumberg Leuchten  
Hier könnten Sie stehen!  
Davids Leuchten Fischer Leuchten  
F.L.I. Honsel Leuchten  
Hufnagel Leuchten  
KPM-Leuchten Leuchten Direkt

# Leuchten Sie mit uns um die Wette

Light & Lifestyle Paul Neuhaus Niermann Standby  
Nino-Leuchten  
Otterpohl-Leuchten Peill + Pützler  
Rabalux Ranex  
Herbert Schmidt  
Simon & Schelle  
Sorpetaler Leuchten  
Steinhauer TRIO Leuchten  
Viehweger Leuchten WOFI Leuchten

Markus Helle exklusiv  
im Gespräch mit ...



„Wir sind neu mit 120  
Jahren Erfahrung.“

## Werden Sie Aussteller bei der Lichtwoche!

Infos und Anmeldung: [www.lichtwoche-sauerland.de](http://www.lichtwoche-sauerland.de)

## START MIT LEDS

Zur Light + Building dieses Jahres war es so weit: Der japanische Elektronikgigant Toshiba ist offiziell in den Lichtmarkt eingetreten und bietet LEDs, Module und Retrofitlampen an. Seit dem Herbst 2009 baut Takayuki Tsuruta als verantwortlicher General Manager für Deutschland das Lichtgeschäft auf – mit LED-Produkten. Wir sprachen mit Herrn Tsuruta über seine Ziele für den deutschen Lichtmarkt.



**Takayuki Tsuruta**

General Manager Deutschland / Toshiba

### *Steckbrief*

Takayuki Tsuruta wurde 1953 in Nagasaki, Japan, geboren und ist 1976 in die Toshiba Corporation eingetreten, damals in den Bereich Consumer Products Export Division. Von 1982 bis 1988 hat er in Düsseldorf den Vertrieb von Audio/Video-Produkten in Westeuropa verantwortet und ist dann ab 1988 wieder in Japan in den Bereich Beleuchtung gewechselt.

In den Jahren 1991 bis 1995 hat er von Paris aus den OEM-Vertrieb von Beleuchtungsprodukten für den industriellen Einsatz verant-

wortet, ab 1995 den Vertrieb der Lichtprodukte im asiatischen Raum, dies dann wieder von Japan aus.

2009 folgte dann der Wechsel in die New Lighting System Division, die für das LED-Geschäft zuständig ist. Seit Oktober 2009 ist Takayuki Tsuruta in Düsseldorf als General Manager für Deutschland zuständig und baut hier das LED-Lichtgeschäft auf.

**Herr Tsuruta, Toshiba als Start-up zu bezeichnen, klingt etwas verwegen – doch genau das trifft eigentlich den Kern Ihres Auftretens: Ein Unternehmen, das jung und frisch auf den Markt kommt. Sehen Sie das auch so?**

T. Tsuruta: Toshiba blickt auf eine über 120-jährige Geschichte zurück und Licht gehörte von Anfang an zu unserem Geschäft. Wir sind also nur neu auf dem europäischen Markt, aber dennoch überzeugt davon, Kunden die besten Produkte im Beleuchtungsbereich anbieten zu können, da sie das Ergebnis von 120 Jahren gesammelter Licht-Erfahrung sind.

**Toshiba ist einer der traditionellen Lieferanten für Lampen und Leuchten in Japan, der aber mit den herkömmlichen Leuchtmitteln hier nicht aktiv ist. Welche Vorteile sehen Sie für Toshiba nun bei der LED, gerade im Vergleich mit den hiesigen traditionellen Lieferanten für Leuchten und Lampen?**

T. Tsuruta: Einer unserer größten Vorteile ist neben unserer langen Erfahrung in der Allgemeinbeleuchtung mit konventionellen Produkten unser Wissen rund um die LED-Technologie. Dieses haben wir uns in den unterschiedlichsten Geschäfts- und Industriebereichen erarbeitet. Aktuell zu nennen sind hier z. B. die neue Regza TV-Serie mit LED-Hintergrundbeleuchtung, sowohl als Edge- wie auch Direct-LED-Hintergrundbeleuchtung.

Im Bereich Beleuchtung profitieren wir von unserem Know How in der Entwicklung elektronischer Vorschaltgeräte sowie der Optimierung der Systeme von elektronischen Vorschaltgeräten mit entspre-

chenden Lichtquellen. Wir haben Technologien für verlässliche Leuchtmittel-Designs. Das kommt uns beispielsweise zugute bei Optiken und attraktiven Formen mit bestmöglicher Wärmeableitung für eine hohe Lebensdauer.

**Welche Position in der Markthierarchie sehen Sie für Toshiba mittelfristig in Deutschland und Europa?**

T. Tsuruta: Toshiba hat das Ziel, einer der größten Anbieter von LED-Beleuchtung in Europa zu werden. Wir setzen dabei auf unseren Slogan Leading Innovation – wir wollen unseren Kunden hochwertige, innovative Technologie zu angemessenen Preisen zur Verfügung stellen.

**Ihr erstes Produkt, eine Retrofit-LED-Lampe, ist nun über Conrad Electronic für den Endkunden erhältlich. Über welche Kanäle wollen Sie Ihr Vertriebsnetz weiter ausbauen?**

T. Tsuruta: Wir fokussieren uns klar auf den professionellen B2B-Kanal. Conrad ist ein sehr kompetenter Partner und wir freuen uns darauf, unser Geschäft gemeinsam sowohl im B2B- als auch im B2C-Bereich auszuweiten.

Wir haben zudem Verhandlungen mit wichtigen B2B-Partnern in Deutschland geführt und freuen uns, verkünden zu können, dass der große Elektronik-Fachgroßhändler CEF unserem Partnernetzwerk beigetreten ist.

Allerdings arbeiten wir auch mit ausgewählten B2C-Partnern, die unsere Qualitätsphilosophie unterstützen.



*„Toshiba will einer der größten LED-Licht-Anbieter in Europa werden.“*



„Wir halten uns verschiedene Wege offen, um unser Geschäft zu erweitern.“

---

**Welche Distributionswege sehen Sie in der professionellen Beleuchtung/für Lichtprodukte im Markt für Architekturbeleuchtung?**

T. Tsuruta: Wir versuchen diesen Markt hauptsächlich durch den Elektro-Fachgroßhandel zu erreichen und schließen auch aktiv Partnerschaften mit Lichtplanern und Architekten.

**LED wird als Produkt in Zukunft immer mehr mit der Leuchte verschmelzen. Setzen Sie dazu auf eigenes Know-how oder sind auch Akquisitionen, zum Beispiel ein traditioneller Leuchtenhersteller, geplant?**

Wir halten uns verschiedene Wege offen, um unser Geschäft zu erweitern, allerdings haben wir diesbezüglich noch keine Entscheidung getroffen.

**Ein Blick in die Glaskugel: Wo sehen Sie die Zukunft der Lichtindustrie? Wird Europa die starke Technologie-Position behalten oder übernehmen asiatische Firmen das Ruder?**

T. Tsuruta: Ein Punkt, der mir aufgefallen ist, als ich die Betreuung des deutschen Marktes übernommen habe, ist, dass es viele professionelle Beleuchtungshersteller gerade in Deutschland gibt. Obwohl sie immer mit heftigem Wettbewerb konfrontiert sind, schaffen es viele, durch ihr einzigartiges Design und ihre Technologie zu überleben. Wir respektieren das sehr und denken, dass diese Unternehmen auch in Zukunft sicherlich ihren Platz auf dem Markt haben werden.

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





# NEUE WEGE



◁ Der Trichter im Leuchtenglas wird oben ebenfalls durch Licht erhellt, was einen interessanten Effekt bewirkt.

▷ Die weißen und schwarzen Gläser haben zwei eingefräste Linien, die den Schirm optisch asymmetrisch teilen.

## TITEL NUO

**Die diesjährige Light + Building markierte für die EK/Servicegroup, die mit der Licht & Concept als Dienstleister für den Leuchtenfachhandel aktiv ist, eine Premiere. Zum ersten Mal wurde eine Leuchtenfamilie exklusiv für die Mitglieder der Kooperation komplett in eigener Regie gestaltet und produziert.**

Die EK/Servicegroup bietet dem Handel Abrechnungsdienstleistungen, Marketingunterstützung und viele andere Aktivitäten an. Die Fachgruppe Licht & Concept, in der die Aktivitäten für den Leuchtenfachhandel gebündelt sind, stellt zum Beispiel Shop-in-Shop-Lösungen zur Verfügung und organisiert exklusive Produkte, die von verschiedenen Herstellern nur an die Mitglieder abgegeben werden, was den Händlern wiederum eine Alleinstellung ermöglicht.

Zusätzlich wurde jetzt mit sorgfältiger Vorbereitung zum ersten Mal eine Leuchtenserie komplett in Eigenregie entwickelt. Dazu arbeiteten die Bielefelder mit dem

Designbüro 08/16 quergedacht zusammen. Die Designer Torsten Cramer und Martin Neveling haben die Leuchte Nuo mit moderner, klarer Formensprache und durchdachten Details gestaltet. Auf der Messe wurden die Prototypen vorgestellt, die Leuchten werden jetzt von einem erfahrenen Hersteller im Auftrag produziert. Die Abwicklung der Distribution läuft komplett über EK/Servicegroup.

Die Leuchtenfamilie Nuo ist mit einem weißen oder schwarzen Glas erhältlich. Beide Gläser sind in einem technisch aufwändigen Verfahren so lackiert, dass das Licht nicht über das Glas selbst abgegeben





## NEUE WEGE 2

wird – etwas überraschend auf den ersten Blick. Dadurch ist die Leuchte Nuo aber in der Lage, sehr gezielt Atmosphäre zu schaffen, sei es am Tisch als Hängeleuchte oder in der Stehleuchten- beziehungsweise Tischleuchtenversion. Die zurückhaltend gestalteten Metallteile sind in Chrom glänzend ausgeführt.

Natürlich inszeniert die Leuchte sich auch selbst. Durch eine trichterförmige Einbuchtung des Glases wird Licht auf die

Leuchte selbst reflektiert, die dadurch im dunklen Raum einen eigenen Charakter erhält.

Zusätzlich hat die Tisch- bzw. Stehleuchte einen blauen, orangenen und weißen Farbfilter beiliegen, um dieses Lichtspiel auch farblich der Einrichtung anpassen zu können. Durch die Verwendung einer Halogenlampe ist die Leuchte problemlos dimmbar. Ihren Namen trägt die Leuchte ebenfalls: Der Schriftzug ist wie ein Logo je nach Ver-

sion in die untere Aufhängung oder die obere Abdeckung eingearbeitet. Mit all ihren interessanten Details ist die Nuo-Familie jedoch so zeitlos geblieben, dass sie sich vielen Einrichtungsstilen anpassen kann. Auch am Tage macht die wertige Leuchte eine gute Figur.

Erhältlich sind die Leuchten der Nuo-Familie ab Herbst exklusiv bei den angeschlossenen Licht & Concept-Fachhändlern.

△ Bei der Hängeleuchte ist das Leuchtmittel, eine Halogenlampe, nach unten blendfrei abgeschirmt.

# HIGHLIGHT

## SEPTEMBER/OKTOBER 2010

### ERSCHEINT MIT FOLGENDEN THEMEN:



◁ Büro und Verwaltung sind passend zur Messe Orgatec unser nächstes Schwerpunktthema. Energieeffizienz ist hier genauso gefragt wie Ergonomie und Repräsentation. Wir zeigen Projekte, die dies in Einklang bringen.

#### PLANUNG

Licht fürs Büro

#### TECHNIK

Gebäudetechnik

#### FORUM

Lichtdesign FH Hildesheim

#### INSERENTENVERZEICHNIS

#### SEITE

Boesha, Rüthen	49
Becker Druck, Arnsberg	72
Delta Line+Light, Übach-Palenberg	05
DIAL, Lüdenscheid	Beilage
EMS, Bornheim	71
EW Medien, Frankfurt	Beilage
Grandeur Exhibition Group, Hongkong	41
Hongkong Lighting Fair	02. US
Kema, Arnheim	57
Koelnmesse, Köln	23
Lichtwoche Sauerland	34
Lumexx, Dortmund	07
Messe München	29
Sharp, Hamburg	04. US
SLV, Übach-Palenberg	17
Startegies in Light, Frankfurt	Beilage
VS Optoelectronic, Kamp-Lintfort	33
Trilux, Arnsberg	19

Besuchen Sie unseren Online-Shop:  
[www.shop.highlight-verlag.de](http://www.shop.highlight-verlag.de)  
 Ihr Lichtportal im Internet:  
[www.highlight-web.de](http://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

#### 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.