

Aritco. Next Level Living.

# TECH & DESIGN

*Neues über Technik, Sicherheit  
und Nachhaltigkeit aus der Welt  
der Aritco Aufzüge.*

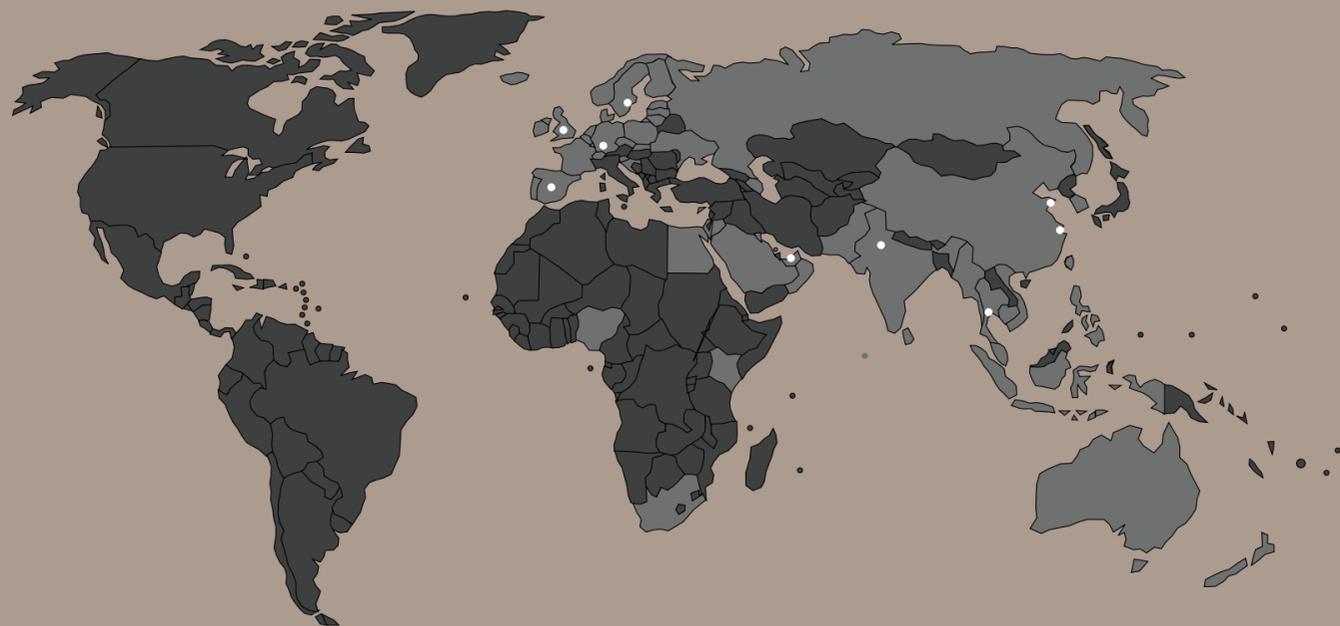


“*Das Panoramafenster bedeutet, dass Sie von weitem  
sehen können, wie sich der Aufzug durch das Haus bewegt.*”

ROBERT LUCIANI, EIGENTÜMER EINES ARITCO HOMELIFT, SEITE 18.

  
ARITCO™

# 170 Händler, Montage- und Servicefirmen in 50 Ländern



Ihr Kontakt zu uns



**ARITCO UK**  
Prince's Cottage  
8 Cheyne Walk  
Northampton  
NN1 5PT UK  
United Kingdom  
Telefon: +44 1604 808809  
E-Mail: info.uk@aritco.com

**ARITCO SPAIN S.L**  
Av. de la Constitución 24,  
Nave 10 28821,  
Coslada, Madrid,  
Spain  
Telefon: +34 91 862 25 52  
Email: info.spain@aritco.com

**ARITCO SOUTH EAST ASIA**  
35/5-7 Comet Office Building  
Krung Thonburi Road, Khlong Ton Sai  
Khlong San, Bangkok 10600  
Thailand  
Telefon: +66 2 116 9944  
E-Mail: info.thailand@aritco.com

**ARITCO CHINA**  
02-b A102-b  
Wending Living Style Plaza  
No.258 Wending Road  
Xuhui District, Shanghai  
China  
Telefon: +86 5326 6736895

**HEADQUARTERS  
ARITCO SWEDEN**  
Elektronikhöjden 14  
175 43 Järfälla  
Sweden  
Telefon: +46 8 120 401 00  
E-Mail: info@aritco.com

**ARITCO GERMANY**  
Aritco Deutschland GmbH  
Widenmayerstrasse 31  
80538 München  
Germany  
E-mail: info.germany@aritco.com

**ARITCO UAE**  
Aritco Lift AB c/o Business Sweden,  
Concord Tower, 26th floor,  
Office 2607, Media City  
Dubai, UAE  
Telefon: +971 58 285 0719  
E-Mail: info.uae@aritco.com

**ARITCO THAILAND**  
35/5-7 Comet Office Building  
Krung Thonburi Road, Khlong Ton Sai  
Khlong San, Bangkok 10600  
Thailand  
Telefon: +66 2 116 9944  
E-Mail: info.thailand@aritco.com

504, Building No. 32  
Tianán Cyber Park No.88  
Chunyang Road Qingdao  
Shandong  
China  
Telefon: +86 5326 6736895.  
E-Mail: info.china@aritco.com

Finden Sie einen Händler in Ihrer Nähe auf [www.aritco.com](http://www.aritco.com)

PRESSE & SOZIALE NETZWERKE @aritco

# INHALT

4

Täglicher Blick in die  
Zukunft

7

Ich und mein Aufzug  
Lernen Sie Besitzer von Aufzügen  
kennen

13

Sicherheit in jedem  
Detail  
Der Schrauben-/Mutterantrieb

16

Beteiligen Sie sich an  
den Kreativgesprächen  
von Aritco

22

Grüne Lösungen  
Interview mit Jan Knikker

30

Nachhaltig auf ganzer  
Strecke

32

Trinkwasser für aus-  
gesetzte Regionen  
Aritco fördert innovative  
Lösung

6

Die Aritco-Story  
Ein einfacher Plan, ausgebrütet in  
einem Wohnzimmer

12

Nächste Stufe der Ur-  
banisierung

14

Dynamisches Duo  
Petra und Daniel: Sie leiten die Pro-  
duktentwicklung

18

Willkommen in der Villa  
Luciani

28

Machen Sie eine Test-  
fahrt  
Besuchen Sie die Showrooms von  
Aritco

31

Supereinfacher Einbau

34

3 Modelle, Hunderte  
Optionen

“Auf die neuen Formen der Begegnung mit unseren Kunden, Geschäftspartnern, Architekten und Planern sind wir gut vorbereitet, weil wir bereits seit Jahren auf Digitalisierung setzen.

## Wie verlief das Jahr 2020 für Aritco?

Wie für die meisten Menschen auf der Welt kam auch für uns die Pandemie wie ein Schock. Wir hatten den Vorteil, dass wir die rasche Entwicklung verfolgen und die Konsequenzen über unsere Niederlassung in China beobachten konnten. Doch selbst für uns hat die Entwicklung alles auf den Kopf gestellt. Alle Prognosen hatten sich plötzlich in Luft aufgelöst. Wir mussten neue Planungen entwickeln, die auf Worst-, Middle- und Best-Case-Szenarien für Aritco basierten. Dann ging es nur darum, die Geschäftstätigkeit zunächst Tag für Tag, dann Woche für Woche fortzuführen, um die Auswirkungen der Pandemie auf das Geschäft zu beobachten.

## Was waren die Konsequenzen?

Der anfängliche Lockdown verursachte eine große Unsicherheit bei allen Partnern in Bezug auf Einbauarbeiten. Wären sie in der Lage, die Häuser und Gebäude zu betreten, um den Einbau wie geplant auszuführen? Dies sorgte für einen markanten Einbruch beim Auftragszugang. Außerdem konnten wir natürlich niemanden treffen, nicht an Messen teilnehmen oder Kunden in unseren Showrooms empfangen.

Aber dann zeigte sich, dass wir gut auf die neuen Formen der Begegnung mit unseren Kunden, Geschäftspartnern, Architekten und Planern vorbereitet waren, weil wir bereits seit Jahren auf Digitalisierung setzen. Wir hatten also die digitalen Tools, Foren und Arenen, über die wir die Welt erreichen konnten. Dies, unsere starke Marke und unsere besondere Unternehmenskultur erlaubten uns, auch 2020 unseren Schwung beizubehalten. In der späteren Phase der Pandemie wurden wir mit den Folgen der Knappheit bei Stahl und Kupfer konfrontiert, weil die Produktionskapazitäten bei Rohstoffen noch nicht das normale Niveau erreicht hatten.

## Doch es ist Ihnen auch gelungen, die Trends bei den Lebensweisen der Menschen frühzeitig zu erkennen. Wie haben Sie das geschafft?

Indem wir unseren Kunden zugehört, uns am Austausch aktiv beteiligt und Anstrengun-

gen bei der Forschung unternommen haben, konnten wir ein ganzheitliches Bild davon gewinnen, in welche Richtung sich die Dinge bewegen. Dies hat uns ermöglicht, durch eine Kombination aus unseren eigenen Erkenntnissen und den Ideen von zukunftsorientierten Menschen, die sich viel mit diesen Fragen beschäftigen, unseren Kunden und Partnern ein Verständnis davon zu vermitteln, wie die Menschen heute und in Zukunft leben möchten. Bei unseren Aufzügen geht es nicht nur darum, einfach Menschen von einer Etage zur nächsten zu bringen. Es geht auch darum, neue Möglichkeiten zu erzeugen, wie Sie zu Hause leben und wie Sie Ihr Leben leben. Es geht darum, neue Möglichkeiten zu schaffen!

## Wie würden Sie die Bedürfnisse Ihrer Kunden beschreiben?

Ich würde sagen, dass Kunden, die einen Aufzug für ihr Zuhause kaufen, entweder durch einen Bedarf oder einen Wunsch motiviert sind. Wenn es um einen Bedarf geht, dann geht es darum, mit Hilfe eines Aufzugs die Zugänglichkeit im Haus zu verbessern – die Menschen möchten, dass es möglich ist, in ihrem Haus wohnen zu bleiben, und brauchen den Aufzug, um sich darin zu bewegen. Wenn der Wunsch das Motiv ist, dann ist der Aufzug nicht nötig, um die Zugänglichkeit zu gewährleisten. Diese Kunden sehen den Aufzug als Werkzeug, um clevere Funktionen oder angenehme Lösungen für ihr Haus zu finden. Damit mehr Dinge in ihrem Haus möglich oder einfacher werden. Der Aufzug wird zu einem Feature, das ein natürlicher Bestandteil des modernen Zuhauses ist.

## Was wird für Aritco in den kommenden Jahren wichtig sein?

Strategisch zählen für uns vier Dinge besonders, an denen wir jeden Tag arbeiten. Wir fragen uns, wie wir und unsere Partner die Kunden inspirieren können, um begeisterte Fans zu werden. Wie entwickeln wir unsere Arbeits- und Denkweisen so weiter, damit sie möglichst positive Auswirkungen auf unsere Umwelt haben? Und müssen wir unseren Partnern in aller Welt helfen, damit sie noch erfolgreicher werden? Und wie können wir erstklassige Arbeitsplätze für unsere Beschäftigten schaffen?



MARTIN IDBRANT  
ALTER: 48  
WOHNORT: Stockholm  
FUNKTION: Geschäftsführer

# Die Aritco-Story

## PLATTFORMAUFZÜGE SEIT 1995

1995 fassten vier junge Unternehmer einen so einfachen wie brillanten Plan. Ihr Vorhaben? Die Verbesserung der Mobilität, überall.

**F**etter, Klas, Roine und Claes gründeten Aritco 1995 im Stockholmer Stadtteil Kungsängen. Alle vier verfügten bereits über große Erfahrungen im Geschäft mit Aufzügen und meinten, dass Bedarf für ein neues Produkt besteht: einen Aufzug, der einfacher einzubauen, einfacher zu bedienen und bedeutend kostengünstiger ist als alle anderen, die damals auf dem Markt waren. Die vier waren alle Ingenieure und bauten ihren ersten Aufzug mit der Hand. Sie nannten ihn den Aritco 7000.

Das Produkt schlug sofort ein. Die Vision der Gründer, die Mobilität überall durch intelligente, kompakte Plattformaufzüge zu verbessern, hatte Früchte getragen. Aritco war zu einem Akteur geworden, mit dem auf dem schwedischen Markt zu rechnen war. 2005 wurde Aritco von neuen Eigentümern erworben. Dies ermöglichte eine globale Expansion und die Entwicklung weiterer Modelle. Ein globales Servicenetz für Einbau, Reparatur und Vertrieb wurde in den 2010er-Jahren aufgebaut. Das Unternehmen schärfte seinen Fokus auf Design und Komfort, was schließlich zur Einführung des Aritco HomeLifts 2016 führte. Er wurde zum Welterfolg. Als Aritco 2016 vom Investmentunternehmen Latour gekauft wurde, verfügte Latour über viel Erfahrung bei der Weiterentwicklung von Unternehmen wie ASSA Abloy und Securitas. Das sollte auch Aritco auf seinem künftigen Weg zugutekommen.

Heute sind Aritco Aufzüge in mehr als 35.000 Wohn-, Büro- und öffentlichen Gebäuden auf der ganzen Welt eingebaut. Die Aufzüge werden immer noch bei Stockholm hergestellt, doch die Fabrik ist mehrmals umgezogen, als die Stückzahlen wuchsen. Und der Wunsch, Menschen durch Plattformaufzüge neue Möglichkeiten zu eröffnen, ist stärker denn je.

### 1995

Aritco wird gegründet. Der erste Aufzug der Firma, der Aritco 7000, kommt auf den Markt.

### 2005

Aritco führt den zweiten Privataufzug ein, den Aritco 6000.

### 2014

Aritco knüpft ein globales Partnernetz, um seine Aufzüge auf allen Märkten zu vertreiben und zu warten.

### 2016

Der Aritco HomeLift, entworfen von Alexander Lervik, wird weltweit eingeführt. Das Investmentunternehmen Latour erwirbt Aritco.

### 2020

Der Aritco HomeLift Access und Aritco PublicLift Access, beide entworfen von Alexander Lervik, und der Aritco PublicLift Cabin\* werden weltweit auf den Markt gebracht.

### 2000

Der Aritco 4000, der erste Privataufzug, wird vorgestellt.

### 2013

Der Aritco 9000, der erste Kabinenaufzug von Aritco, wird vorgestellt.

### 2015

In Metzingen eröffnet Aritco den ersten Showroom außerhalb der Hauptniederlassungen. Es folgen über 100 Filialen, die ganz oder zum Teil von Aritco betrieben werden.

### 2018

Aritco verlegt seinen Hauptsitz und seine Fabrik in eine hochmoderne Anlage in Järfälla.

### 2021

Aritco unternimmt einen weiteren historischen Schritt, indem es mit einer fünfjährigen Produktgarantie auf alle seine Aufzugmodelle die ersten auf dem Markt ist.



2020: Aritco HomeLift Access mit DesignWall-Platten als Option.



Unsere Kunden

# ICH UND MEIN AUFZUG

Einige Aritco-Kunden möchten ihr Zuhause zukunftssicher machen. Andere möchten ihren Alltag verbessern oder allen Familienmitgliedern ermöglichen, alle Stockwerke im Haus zu erreichen. Hier stellen wir einige unserer Kunden und ihre Aufzüge vor.

**Aufzugsmodell:**Aritco HomeLift  
**Eigentümer:** Marianne Roscoe-Hudson  
**Eingebaut in:** Dorset (England)

## Warum wollten Sie einen Aufzug?

Wir beschlossen den Bau eines neuen Hauses mit dem Hauptwohnbereich im ersten Stock, da wir einen schönen Ausblick auf den Poole Harbour und die Insel Purbeck haben. Weil wir den Rest unseres Lebens hier verbringen möchten, mussten wir dafür sorgen, dass wir uns noch darin bewegen können, auch wenn wir keine Treppen

mehr steigen können. Wir wollen nicht noch einmal umziehen oder das Haus verkaufen.

## Wie haben Sie Ihre Wahl unter den verschiedenen Aufzugsmodellen getroffen?

Es gab nur ein Modell, das geeignet war – das S15, das größte. Wir haben Freunde, die im Rollstuhl sitzen, und möchten, dass sie uns besuchen können. Wir sind jetzt zwischen 60 und 70 Jahre alt und wer weiß, ob wir nicht auch irgendwann einen Rollstuhl brauchen?

## Was hat Sie am Aufzug am meisten überrascht?

Wie schnell man sich daran gewöhnen kann, ein so tolles Feature zu haben. Wir selbst sehen es inzwischen als selbstverständlich an, doch Besucher sind immer überrascht!

## Was gefällt Ihnen am meisten?

Der Aufzug ist leise und zuverlässig. Er ist so einfach zu verwenden. Wenn Sie nicht im Aufzug sind, hören Sie ihn überhaupt nicht, und nur die Beleuchtung zeigt Ihnen, dass sich der Aufzug bewegt!



“*Der Aufzug erfordert nur ein Loch in der Decke, und das war die ideale Lösung.*”

**Aufzugsmodell:**Aritco 7000  
**Eigentümer:** Andreh Gharhah  
**Eingebaut in:** Jericho (Palästina)

## Warum brauchten Sie einen Aufzug?

Ich brauchte einen Aufzug, um meinen Kunden zu ermöglichen, auf die anderen Stockwerke zu gelangen. Bevor wir den Aufzug bestellt haben, konnten Kunden im Rollstuhl die oberen Etagen nicht erreichen.

## Wie haben Sie von Aritco Aufzügen erfahren?

Ich habe eine Anzeige auf Facebook von Smou Elevators & Escalators Co. gesehen.

## Warum haben Sie sich für Aritco entschieden?

Dies ist ein Bestandsgebäude, in dem keine Aufzüge vorgesehen waren. Die Alternative war der Anbau eines äußeren Schachts. Doch dafür gab es keinen perfekten Standort. Ein Aufzug, der nur ein Loch in der Decke erfordert, war die ideale Lösung.

## Wie haben Sie Ihre Wahl unter den verschiedenen Aufzugsmodellen getroffen?

Mir gefiel das AHL Modell am besten, doch das Aritco 7000 Modell entsprach eher meinem Budget. Außerdem brauchte ich einen Aufzug für die öffentliche Benutzung.

## Wie haben Sie Ihren Aufzug angepasst?

Der Vertreter von Smou besuchte die Baustelle und wir besprachen verschiedene Optionen. Die Bilder auf den Websites von Smou und Aritco waren sehr hilfreich, um sich die verschiedenen Optionen vorzustellen. Der Katalog und die Datenblätter waren leicht verständlich und Hasan konnte den Aufzug, so dass er meine Fragen beantworten konnte.

## Welche Probleme im Alltag löst der Aufzug für Sie?

Der Aufzug macht unseren Alltag leichter, weil wir sehr häufig zwischen den Etagen wechseln. Ich denke auch, dass ich mehr Umsätze bekommen kann, weil ältere Menschen und Rollstuhl-

fahrer die anderen Etagen erreichen können.

## Was gefällt Ihnen besonders?

Mich begeistert, dass der Aufzug keine Grube benötigt wie herkömmliche Aufzüge. Er hat einen Schacht, so dass ich nicht selbst einen errichten muss, und er braucht keine Überfahrt. Hinzu kommt, dass er schön aussieht und sich gut in die Umgebung einfügt. Ich brauchte vor Ort auch nur minimale Bauvorbereitungen zu treffen.

## Würden Sie Aritco weiterempfehlen?

Unbedingt! Nicht viele Aufzüge können mit Aritco mithalten, wenn Sie begrenzten Platz haben oder einen Aufzug in ein vorhandenes Gebäude ohne vorgesehenen Aufzug einbauen möchten.

## Was hat Sie am Aufzug am meisten überrascht?

Mir gefällt das Aussehen des Aufzugs und wie er sich auf allen Etagen einfügt.



“*Der Schrauben-/Mutterantrieb erhöht die Sicherheit – der Aufzug kann in einer Notsituation nicht abstürzen.*”

**Aufzugsmodell:**Aritco HomeLift  
**Eigentümer:**Herr Qian  
**Eingebaut in:** Yanzhou (China)

**Warum haben Sie Ihr Aritco HomeLift Modell gewählt?**

Der Aufzug ist in der Mitte des Treppenhauses eingebaut. Und der Platz dort ist groß genug und gut geeignet für das Modell AHL S15. Außerdem finde ich, dass der Aritco HomeLift schöner aussieht als andere Modelle.

**Warum brauchten Sie einen Aufzug?**

Unser Haus hat vier Etagen bei einer

Gesamthöhe von 15 Metern. Bei uns leben auch meine Eltern. Und wir haben zwei Kinder. Um das Leben für sie bequemer zu machen, brauchen wir einen Aufzug.

**Warum einen Aufzug von Aritco?**

Wir haben viele verschiedene Aufzugsmarken aus dem In- und Ausland verglichen. Besonders wichtig war mir der Aspekt der Sicherheit. Ich erfuhr vom Schrauben-/Mutterantrieb der Aritco Aufzüge und dass der Aufzug in einer Notsituation nicht abstürzen kann. Aus diesem Grund entschied ich mich für Aritco.

**Wie haben Sie Ihren Aufzug personalisiert?**

Ich entschied mich für den Farbton Traffic White und den Bolon Sisal Plain Sand Bodenbelag. Mir gefällt diese Kombination, weil sie im Aufzug einen sehr sauberen Eindruck erzeugt. Für die Wände habe ich Klarglas genommen, das das Raumgefühl in meinem Haus vergrößert.



**Aufzugsmodell:** Aritco 4000  
**Eigentümer:**Sabah Al Fadhil  
**Eingebaut in:** Muscat (Oman)

**Welche Probleme im Alltag löst der Aufzug für Sie?**

Mein Fitnessraum und mein Büro befinden sich auf der zweiten Etage und der Aufzug sorgt für einen einfachen Zugang. Außerdem brauchen meine Eltern einen Aufzug, weil sie alt sind und keine Treppen mehr steigen können.

**Was hat Sie am Aufzug am meisten überrascht?**

Dass der Aufzug direkt auf dem Boden und auf einer kompakten Fläche wie in unserem Haus aufgestellt werden kann.

**Wie haben Sie Ihr Modell ausgewählt?**

Ich habe diesen Aufzug im Haus eines Verwandten gesehen. Er hat mir immer gefallen und war sehr einfach zu bedienen. Ich habe meinen Aufzug mit Glaswänden an beiden Seiten personalisiert, wodurch der Aufzug ein Panoramagefühl erzeugt.



“*Das Schlafzimmer und Büro befinden sich auf der ersten Etage und der Aufzug sorgt für einen einfachen Zugang.*”

**Aufzugsmodell:** Aritco 6000  
**Eigentümer:**Herr Habib  
**Eingebaut in:** Muscat (Oman)

**Warum haben Sie einen Aufzug von Aritco ausgewählt?**

Wir hatten den Einbau eines Aufzugs überhaupt nicht geplant, doch als wir erfuhr, dass ein Aufzug von Aritco direkt auf dem Boden aufgestellt werden kann, stellten wir fest, dass wir genug Platz im Haus dafür hatten.

**Wie haben Sie Ihre Wahl unter den verschiedenen Aufzugsmodellen getroffen?**

Der Aritco 600 ist sehr einfach zu bedienen.

**Wie haben Sie Ihren Aufzug angepasst?**

Wir wählten Glaswände an der Rückwand des Aufzugs, damit Licht durch das Haus scheinen kann. Hinter dem Haus ist ein Park, so dass der Ausblick aus dem Haus recht schön ist.

**Welche Probleme im Alltag löst der Aufzug für Sie?**

Mein Schlafzimmer und Büro befinden sich auf der ersten Etage und der Aufzug sorgt für einen einfachen Zugang.

**Was gefällt Ihnen besonders?**

Dass ich einen Aufzug in meinem Haus habe, der gut aussieht und jedem von uns den Zugang zu allen Etagen erleichtert.



# Die Zukunft des Wohnens NÄCHSTE STUFE DER URBANISIERUNG

Die rasch fortschreitende Digitalisierung hat neue Bedürfnisse und Anforderungen an unsere Lebensweisen geschaffen. David Schill von Aritco wirft einen Blick in die Zukunft.

Im vergangenen Jahr haben wir mehr Zeit denn je in unserem Zuhause verbracht. Was einst nur unser Platz zum Wohnen war, ist unser Arbeitsplatz und sogar ein Ort für Freizeit und Erholung geworden. Neue Bedürfnisse haben Menschen oft dazu veranlasst, sich nach größeren Häusern und Wohnungen umzusehen. 2020 haben zahlreiche europäische Großstädte gemeldet, dass die Quadratmeterpreise für große Wohnungen zum allerersten Mal höher waren als die für kleine.

Der Run auf die Häuser in der Stadt hat auch einen massiven Anstieg der Immobilienpreise verursacht. „Ebenso hat sich der Trend verstärkt, dass Menschen die Stadt verlassen, um auf dem Land zu leben“, sagt David Schill, Marketingleiter von Aritco. „Menschen, die sich dafür entschieden haben, in kleineren und effizienteren Wohnungen in der Stadt zu leben und die Stadt selbst als ihr Wohnzimmer anzusehen, haben den Zugang zu Kultur, Dienstleistungen, Treffpunkten und in vielen Fällen zu ihren Arbeitsplätzen aufgrund der Pandemie verloren. Gleichzeitig haben sie entdeckt, dass die Natur und grünen Bereiche sehr viel Freiheit bieten.“

Der Trend weg aus den Städten und hinaus aufs Land wird höchstwahrscheinlich vollständig neue Lebensweisen auf dem Land erzeugen. „Wahrscheinlich werden sich Cluster bilden, wie neue Arten von Dörfern, die sich um Generationen herum bilden“, sagt er. „In diesen Clustern leben Sie mit einem klaren Bewusstsein für die Ressourcen und einer deutlichen Anbindung an die Sharing-Ökonomie bei Autos, Kultur und Maschinen. Der städtische Lebensstil wird einfach aufs Land übertragen.“

**Doch werden nicht die Städte und städtischen Gebiete der Hauptwohnbereich bleiben?**

„Die meisten Menschen werden natürlich weiter in den Städten leben. Erstens ist Land begrenzt und teuer. Deshalb ist es nicht möglich, dass alle ihr Stück Land besitzen. Zudem ist die Nähe zu Kultur, Dienstleistungen, Erfahrungen, Infrastrukturen und Arbeitsplätzen ein bleibender Vorteil der Stadt und der städtischen Bereiche. Und wenn alle anfangen, mit dem Auto in die Stadt zu pendeln, ist das wirklich eine Lose-Lose-Situation.“

„Doch das Leben in der Stadt wird sich verändern“, erwartet er. „Wir sehen bereits, wie wichtig städtische Parks und Grünflächen geworden sind. Doch diese müssen sich nicht mehr nur auf Bodenebene befinden. Darum müssen in neuen Wohngebieten noch mehr grüne Oasen geschaffen werden – wie zum Beispiel Gemeinschaftsgärten für Anpflanzungen und die Erholung. Künftig aber auf gemeinsam genutzten Terrassen oder auf Dächern.“

**Wie kann man den neuen Bedarf der Menschen an größeren**



DAVID SCHILL

ALTER: 51

WOHNORT: Stockholm

FUNKTION: Marketingleiter

David Schill, Marketingleiter von Aritco.

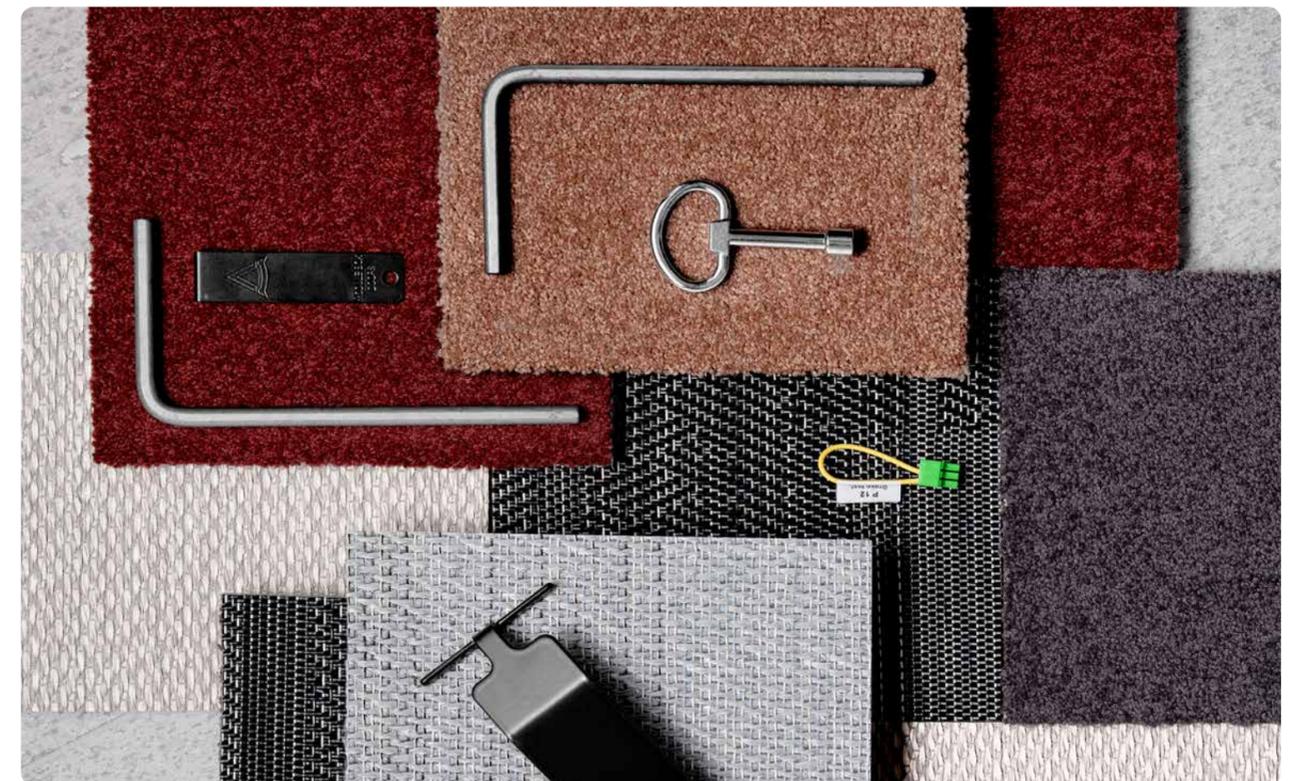
**Flächen für die Arbeit entgegenkommen?**

„Das verlangt von uns, dass wir damit anfangen, Bereiche für soziale Interaktion, Pflanzenanbau und sogar die Arbeit zu teilen“, sagt er. „Vielleicht schaffen wir gemeinsame Arbeitsplätze für Menschen, die im selben Mehrfamilienhaus wohnen, oder das lokale Café bietet Arbeitsplätze an.“

Architekten werden bei dieser Entwicklung beratend zur Seite stehen. „Auf dem Land und in der Stadt werden die Generationen stärker zusammenleben und daher Ressourcen teilen. Die Urbanisierung wird nicht anhalten. Ebenso wird das Bewusstsein nicht mehr verschwinden, dass die Welt fragil ist, was Pandemien, den Klimawandel und so weiter angeht. Wir müssen daher in der Lage sein, uns an eine Zukunft anzupassen, in der wir flexibler leben und vor allem unsere Ressourcen teilen. Damit wir verhindern, dass eine nachhaltige Lebensweise nur für die wenigen möglich ist, die sie sich leisten können.“

# SICHERHEIT BIS IN JE DETAIL

Alle unsere Privataufzüge sind mit unseren SmartSafety-Systemen ausgestattet, das Sicherheit bei allen möglichen Situationen bietet, die in einem Zuhause auftreten können, und auch der Vermeidung von Unfällen dient.



## 1. Sperrung des Bedienfelds

Es ist möglich, das Bedienfeld zu sperren, um zu verhindern, dass der Aufzug verwendet wird.

## 2. Notruf

Bei einem Zwischenfall machen Sie direkt aus dem Aufzug einen Notruf mit dem Alarmtaster, der mit einer vorprogrammierten Telefonnummer verbunden ist.

## 3. Absturzsicherungssystem

Für den Auf- und Abwärtsbetrieb des Aufzugs verwendet Aritco den bewährten und zuverlässigen Schrauben-/Mutterantrieb. Wenn eine Störung auftritt, kann der Aufzug nicht abstürzen. Der

Antrieb sorgt zudem für einen leisen, reibungslosen Aufzugsbetrieb mit weichem Starten und Stoppen.

## 4. Batteriebetrieb

Wenn der Aufzug wegen eines Stromausfalls zwischen zwei Etagen anhält, läuft er mit Hilfe einer Batterie weiter. Die Batterien sorgen dafür, dass der Aufzug unverzüglich bis zur nächsten Etage fährt. Sie hat auch eine Funktion, die ein Entladen verhindert, auch wenn der Strom abgeschaltet wird.

## 5. Smarte Türen

In einer Familie mit Kindern muss das Zuhause eine sichere Spielumgebung

bieten. Das gilt auch für den Aufzug. Der Aritco HomeLift ist mit smarten Türen ausgestattet, die erfassen, wenn beim automatischen Schließen etwas im Weg ist. In einem solchen Fall öffnen sie sich automatisch. Beim Aritco HomeLift Access und dem Aritco 4000 können die Türen bei Bedarf auch verriegelt werden.

## 6. Europäische Normen

Die Aufzüge erfüllen die strengsten europäischen Sicherheitsanforderungen. Sie sind zudem CE-zertifiziert, was bedeutet, dass sie sichere Produkte gemäß der EU-Bestimmungen sind.

# Die Zukunft entwickeln

## DAS DYNAMISCHE PRODUKTDUO

### Was leitet die Produktentwicklung der Aufzüge von Aritco an?

Petra Lind (PL), Produktleiterin bei Aritco: Die Markenerfahrung, die wir erzeugen möchten, die künftigen Trends, die wir ermitteln, und ein Verständnis für das, was die Kunden brauchen. Die Kombination aus diesen drei Faktoren sorgt dafür, dass das Produkt sich abhebt und gleichzeitig relevant für den Eigentümer ist.

Daniel Westin (DW), Produktleiter Services bei Aritco: Was die strategischen Investitionen angeht, haben wir zentrale Fokusbereiche, in denen wir branchenweit führend sein möchten. Die Fokusbereiche dienen als Richtschnur und helfen uns bei der Prioritätensetzung. Ein Fokusbereich ist zum Beispiel die Sicherheit. Um Branchenführer bei Sicherheit zu sein, muss man ständig den Markt beobachten, um die darunterliegenden Trends zu erfassen, die das Verhalten und die Wahrnehmungen der Benutzer beeinflussen können. Sie müssen neue Angebote und neue Technologien erkunden, mit deren Hilfe wir Services und Produkte entwickeln können, die uns langfristig zum Branchenführer in unseren Fokusbereichen machen.

### Können Sie einige Beispiele nennen, wie Ihre Produktentwicklung von der Umwelt beeinflusst wird?

PL: Das Recycling von Kunststoff ist heute weltweit ein großes, wichtiges Problem. Wir untersuchen derzeit, ob wir Recycling-Kunststoff aus PET-Flaschen in unseren Aufzügen verwenden können. Aufgrund der Pandemie haben wir auch die Entwicklung eines Bedienfelds beschleunigt, welches Bakterien und Viren mit Hilfe von UV-C-Licht neutralisiert.

### Wo finden Sie Inspirationen?

PL: Sie kommen aus allen Arten von Industrien. Manchmal kommt sie aus

der Automobilindustrie, etwa wenn sie anfängt, einen neuen, nachhaltigen Werkstoff zu verwenden. Ein anderes Mal kommt sie aus der Aufzugsindustrie, wenn ein Hersteller Grenzen überwindet und zum Beispiel Lichttherapiebeleuchtung in seinen Aufzügen anbietet. Oder wenn ein Technologieunternehmen eine neue Technologie einführt, von der auch unsere Kunden profitieren könnten, wie zum Beispiel die Sprachsteuerung.

### Welche von den Dingen, die sich heute auf Ihrem Zeichentisch befinden, sind besonders spannend?

DW: Die Services, die wir unseren Kunden und Partnern anbieten werden, wenn alle Aritco Aufzüge über Konnektivität verfügen. Die Technologie kann ein völlig neues Geschäftsfeld für uns und unsere Partner eröffnen. Wir werden Services und digitale Features anbieten, die völlig neu in unserer Branche sind und mit denen sich Aritco mit seinem Angebot vom Markt abheben

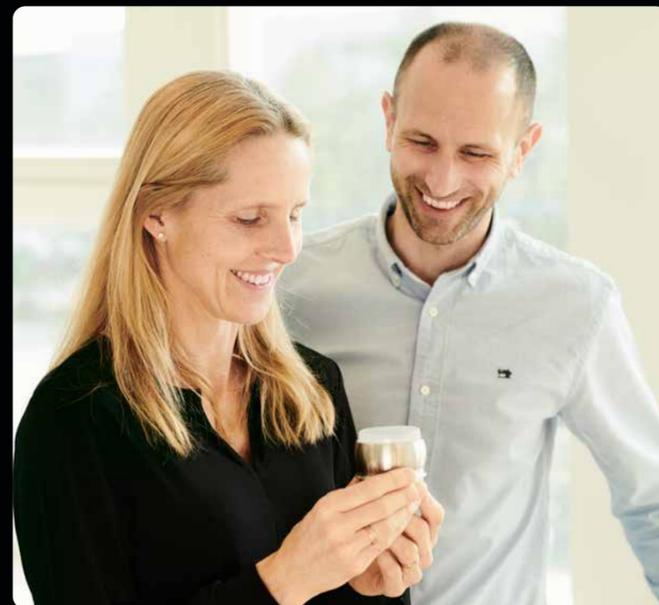
kann.

### Wie schnell können Sie bei der Produktentwicklung sein?

PL: Die Entwicklung eines völlig neuen Aufzugs wie dem Aritco HomeLift beansprucht viel Zeit. Doch in enger Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen, die direkt mit den Kunden, der Aufzugstechnik, Produktion und Nachhaltigkeit arbeiten, vollzieht sich die Produktentwicklung praktisch jeden Tag. Wir streben an, führend bei Aufzugstechnik und Innovation zu sein. Es ist wichtig, dass unsere Services und die Produktentwicklung immer relevant für unsere Benutzer, Eigentümer und Partner bleiben. Die neuen Möglichkeiten des Internets der Dinge sind unbegrenzt. Sie könnten einzig aus Spaß an der Freude entwickelt werden und nicht, weil Kunden ein Feature brauchen.

### Was brauchen Sie, um weiter führend bei Plattformaufzügen zu bleiben?

PL: Dass wir weiter unsere Produkte und Services in enger Abstimmung mit un-



Petra Lind, Produktleiterin, und Daniel Westin, Produktleiter Services.

seren Kunden und Partnern entwickeln, und dass wir ständig neue Werte für alle Parteien entlang der Kette schaffen. Wir sind nicht die Einzigen, die Menschen in Aufzügen befördern können! Des-

halb müssen wir ein Verständnis bei den Menschen dafür schaffen, wie wir an der Veränderung ihres Alltags mitwirken und neue Möglichkeiten für sie und ihre Lebensweise eröffnen können.

Ebenso ist es für uns wichtig, dass wir auch außerhalb des Produkts selbst Werte schaffen, etwa durch eine nachhaltige Produktion und Distribution.



Petra und Daniel testen Antriebsanwendungen im Stockholmer Showroom.

PETRA LIND

ALTER: 47

WOHNORT: Stockholm

FUNKTION: Produktleiterin Aufzüge

DANIEL WESTIN

ALTER: 41

WOHNORT: Stockholm

FUNKTION: Produktleiter Services

# Aritco und die neuen Trends

## KREATIVE TALKS

In Zusammenarbeit mit führenden Designern und Architekten hat Aritco ein eigenes Forum für Ideen über zukünftige Lebensweisen geschaffen.

Wer Aritco auf Kanälen wie Instagram, YouTube oder LinkedIn verfolgt, weiß, dass Aritco seit langem als Trendscout in den Bereichen Architektur, Design und Urbanisierung unterwegs ist. Das Konzept des Next Level Living Podiums ist von großen Designmessen sehr begrüßt worden. Es hat große Aufmerksamkeit geweckt, weil dort namhafte Fachleute ihre Erkenntnisse bei Fragen und Trends etwa bei der Urbanisierung vermittelt haben. Die Talks sind auch live in den digitalen Kanälen von Aritco übertragen worden.

„Unsere Talks sind sehr beliebt, sowohl bei Zuhörern als auch bei den Teilnehmern. Gegenwärtig sind viele der Fragen, die wir bereits über mehrere Jahre behandelt haben, von größerer Bedeutung denn je“, erklärt Joakim Gustafsson, Experience Marketing Manager, der die Inhalte und Aktivitäten von Aritco für die großen Designmessen entwickelt hat.

### Warum sind diese Talks zu einem so großen Erfolg geworden?

Weil wir mit etablierten, führenden Architekten und Designern zusammenarbeiten konnten, die wichtige

Erfahrungen vermittelt haben. Wir haben auch sehr darauf geachtet, die Produktionswerte sehr hoch zu halten.

### Was erwarten Sie von den Next Level Living Talks?

Für uns geht es bei unseren Aufzügen darum, neue Möglichkeiten für Menschen zu schaffen, damit sie ihre Häuser und Wohnungen voll nutzen und ihr Leben angenehmer gestalten können. Einen Blick in die Zukunft werfen zu können ist daher wichtig. Wichtig ist auch, dass wir unsere Kunden weiter mit aktuellen Gedanken bei Design, Technologie und Nachhaltigkeit inspirieren.

### In diesen Zeiten sind neue Herausforderungen und Möglichkeiten aufgekommen, um die Kunden zu erreichen. Wie können Sie dafür sorgen, dass die Talks weiterhin erfolgreich bleiben?

Eine Herausforderung ist das Aufkommen der digitalen Ermüdung. Unternehmen müssen mehr tun, um ihre Botschaft zu vermitteln. Ich denke aber, dass uns die Kombination aus den richtigen Themen, der Beibehaltung einer hohen Produktionsquali-

tät, der Präsentation der spannenden Köpfe aus der Branche und der Steigerung der Produktionsrate bei unseren Videoinhalten weiter interessant für unsere Kunden, Partner und Architekten macht.

Um noch schneller mehr Inhalte erstellen zu können, bauen wir gerade unser eigenes TV-Studio am Hauptsitz in Järfälla. Ein Studio, in dem wir Audio- und Videoaufnahmen produzieren können, macht uns sehr zugänglich für unsere Kunden, aber auch unsere Partner und Monteure, die auf eine sehr effiziente Weise an Schulungen und anderen Präsentationen teilnehmen können. Ich habe daher das Gefühl, dass wir gut gerüstet sind für die digitalen Zeiten, in denen wir leben.

Folgen Sie den Next Level Living Talks von Aritco auf: [youtube.com/AritcoLift](https://youtube.com/AritcoLift)

“Eine Herausforderung ist das Aufkommen der digitalen Ermüdung. Unternehmen müssen mehr tun, um ihre Botschaft zu vermitteln.“



JOAKIM GUSTAFSSON  
ALTER: 53  
WOHNORT: Stockholm  
FUNKTION: Experience Marketing Manager



Aritco Talk, Dezember 2020



# Das Haus der Familie Luciani

## **DIE VILLA, DIE ALLEZ HAT**

Als Robert Luciani die Chance bekam, sein Traumhaus für seine Familie zu bauen, nahm er dabei die Hilfe des Architekten Pål Ross in Anspruch. „Zusammen mit Pål habe ich das Haus mit Features gefüllt, mit denen es für sehr lange Zeit unser Zuhause bleiben wird.“

Unser Weg führt uns zwischen Häusern aus der Zeit der Jahrhundertwende durch die gewundenen Straßen des Stadtteils Danderyd im Norden von Stockholm. Als wir den Zielpunkt erreichen, können wir das Haus nicht finden. Erst als wir einen Hügel besteigen, können wir Fragmente eines weißen Hauses mit weichen Formen erhaschen. Wir laufen über die neu errichtete Auffahrt. Das dreistöckige Haus hebt sich markant ab von den jahrhundertalten Villas der Umgebung. Das Haus macht einen atemberaubenden Eindruck. Die Nach-

mittagssonne lässt die Schatten der Birken über die Fassade tanzen und man kann sich leicht vorstellen, wie sehr der Familie Luciani ihr neues Haus gefällt.

„Wir haben das Grundstück vor drei Jahren gefunden. Dann ging alles sehr schnell. Pål Ross hatte meine Frau und mich gewonnen, als er sagte, dass die Philosophie hinter seiner Architektur sei, in einem Kunstwerk zu wohnen.“

Doch für die Lucianis ging es bei dem

neuen Haus nicht nur um die Form, sondern auch um die Funktion. „Wenn Sie heute ein solches Haus bauen, bauen Sie alle möglichen Features ein – Schwimmbad, große Wohnbereiche, Terrassen, Garagenplätze und die neueste Technik“, sagt Luciani. „Doch für uns als Familie war es auch wichtig, einen Fitnessraum, ein Kino und einen Werkraum zu haben.“

Mit der Architektur von Ross bekam die Familie ein Steinhaus mit geschwungenen Formen und großen Panoramafenstern. Wohnbereich, Küche, Terrasse und Pool sind in der dritten



Etage angeordnet.

„Ich hatte nie gedacht, dass das Haus einen Aufzug bekommen sollte. Obwohl es ein hochwertiges Haus sein sollte, war das nie mein Plan. Doch Pål stellte uns diese Idee vor und erklärte uns, warum seine Häuser immer Aufzüge hätten. Es geht um Funktionalität und Nachhaltigkeit – darum, selbst entscheiden zu können, wann man ausziehen möchte, und nicht dazu gezwungen zu sein, weil man nicht mehr selbst die Treppen hinauf schafft.“

Doch erst als Robert und seine Frau das Design des Aritco HomeLift sahen, beschlossen sie, einen Aufzug einzubauen.

„Mir gefiel besonders das kleinste Modell des Aritco HomeLift und die Art,

wie er personalisiert werden kann, damit er mit der Architektur harmoniert. Doch als wir den Bauantrag stellten, bedeutete die Tatsache, dass die Küche im zweiten Stock liegt, dass die Behörden ein größeres Modell mit mehr Funktionen verlangten. Ein größerer Aufzug hat auch eine längere Lebensdauer, weil er uns erlaubt, hier wohnen zu bleiben, auch wenn wir einmal eine Assistenz brauchen würden, um in den Aufzug hinein oder hinaus zu gelangen.“

Die Lage des Hauses auf einem Hügel und die großen Panoramafenster bedeuten, dass Sie von weitem sehen können, wie sich der Aufzug durch das Haus bewegt. Aus der Nähe zeigt sich die zentrale Anordnung des Aufzugs direkt am schönen, offenen Treppen-

haus. Vom zweiten Stock können Sie die Fahrt des Aufzugs vom Eingang hinauf in den Schlafzimmerbereich im dritten Stock verfolgen. Die Familie hat sich für eine blaue Beleuchtung entschieden, wenn der Aufzug in Bewegung ist, und für ein warmes Orange, wenn er steht.

„Wir nutzen den Aufzug häufiger als gedacht. Und er hat sich schon als unverzichtbar erwiesen, wenn wir Einkäufe gemacht haben. Dann stellen wir die Taschen in den Aufzug. Sehr bequem und praktisch. Und wenn wir Besuch haben, benutzt ihn jeder. Bisher ist noch niemand nach Hause gegangen, ohne den Aufzug auszuprobieren. Und es ist ein tolles Gefühl, ihre Gesichter zu sehen, wenn sie leise durch das Haus fahren.“

## VILLA LUCIANI

**Bewohner:** Robert und Danwei und Sohn Dante

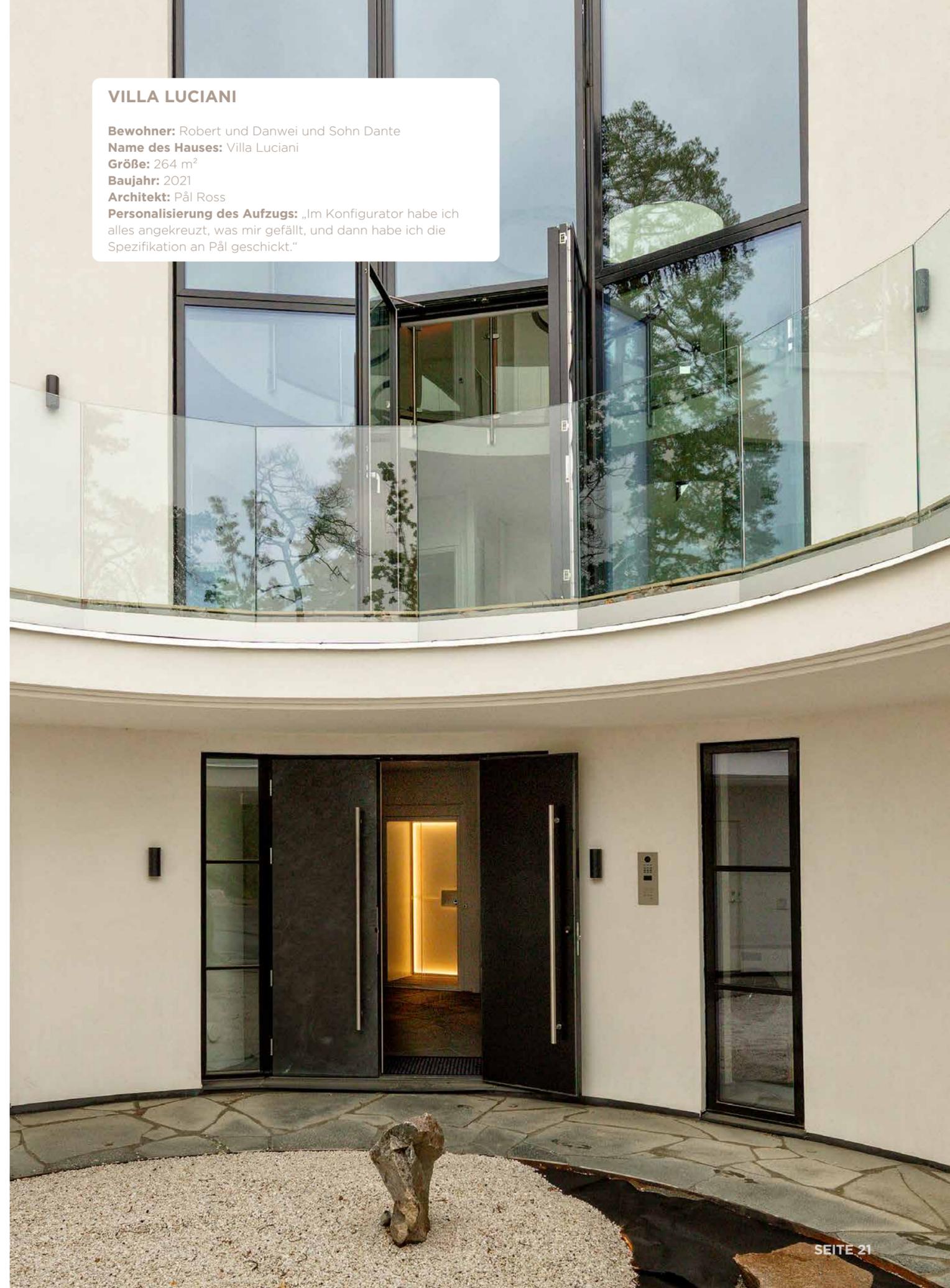
**Name des Hauses:** Villa Luciani

**Größe:** 264 m<sup>2</sup>

**Baujahr:** 2021

**Architekt:** Pål Ross

**Personalisierung des Aufzugs:** „Im Konfigurator habe ich alles angekreuzt, was mir gefällt, und dann habe ich die Spezifikation an Pål geschickt.“



---

Die Transformatoren

# LÖSUNGEN FÜR EINEN GRÜNEN LEBENSSTIL

Die Blaupausen des Rotterdamer Architekturbüros MVRDV sind von den Schlagwörtern Funktionalität, Relevanz und Nachhaltigkeit geprägt. „Bei unseren Projekten geht es immer um die Schaffung einer Architektur, die eine gute, sozial nützliche und nachhaltige Rolle für die künftigen Benutzer spielen soll“, sagt Jan Knikker, Partner und Leiter Strategie & Entwicklung von MVRDV.



MVRDV wurde 1993 in Rotterdam von Winy Maas, Jacob van Rijs und Natalie de Vries gegründet. In den 2010er-Jahren hatte die Gruppe sich einen Namen als Architekturbüro gemacht, das von der Forschung bis zu Messen alles meistern kann. Heute betreibt MVRDV auch Büros in Schanghai, Berlin und Paris.

Der ausgebildete Journalist Jan Knikker kam 2008 in die Firma und beschäftigt sich dort heute mit strategischer Planung.

### Was zeichnet die Architektur von MVRDV besonders aus?

Unsere Gebäude schaffen immer bessere Bedingungen für die Stadt und die Menschen. Einfach gesagt, Sie erkennen unsere Architektur daran, dass sie bemerkenswert, grün und sozial ist. Wir übernehmen niemals ein Projekt, wenn wir nicht absehen können, dass dieses Resultat möglich ist. Doch unsere Projekte können von einer neuen Bushaltestelle in Amsterdam bis zu einem neuen Stadtviertel in Paris reichen. Wenn wir einen Auftrag übernehmen, geht es also nicht um die Größe. Es geht darum, Strukturen zu schaffen, die relevant sind.

### Was bedeutet Relevanz bei Ihren Gebäuden?

Es bedeutet, dass die Architektur, die wir schaffen, eine bessere Lösung für das Leben der Menschen und für den Planeten, auf dem wir leben, bereitstellt.

Darum suchen wir aktiv nach Projekten und Kunden, bei denen wir diese Lösungen erreichen können. Wenn bei einem Projekt eine solche Ambition oder ein solches Ziel nicht vorhanden ist, ist das Projekt nichts für uns.



### Hatten Sie schon immer diesen Ansatz in Bezug auf Ihre Arbeit und Ihre Umwelt?

Wir sind alle mit der Warnung aufgewachsen, dass die Ressourcen eines Tages aufgebraucht sein werden und es keinen Platz mehr zum Bauen geben wird. Wir sind Niederländer, was bedeutet, dass wir nicht von einer Überfülle an Natur verwöhnt sind. Unser Land ist weitgehend künstlich geschaffen worden. Deshalb streben wir nach Verdichtung und die Einfügung einer künstlichen Natur in unserer Architektur, um die Lebensqualität der Men-

schen zu erhöhen. Teiche, Seen, Wälder, Gärten und Parks sind in Hinterhöfen oder auf gemeinschaftlichen Dachterrassen zu finden. Für uns ist eine ganzheitliche Sicht auf die Lebensräume der Menschen wichtig.

### Was braucht man, um ein glaubwürdiger Partner beim Wohnbau zu sein?

Glaubwürdigkeit entsteht aus einem Verständnis dafür, wie die Menschen nicht nur heute, sondern auch morgen leben möchten. Während der Kindheit brauchen Sie große Flächen, als Student eine kostengünstige Unterkunft, und wenn Sie älter werden, möchten Sie auf weniger Fläche leben, weil das praktischer ist. Darum müssen Häuser geschaffen werden, die flexibel sind, damit alle Wohnbedürfnisse erfüllt werden können. Wir sind überzeugt davon, dass die Gesellschaft durch die Schaffung von Treffpunkten für die Generationen besser wird. Als Architekt können Sie einen Beitrag für die Gesellschaft leisten.

### Welche Städte sind in dieser Hinsicht erfolgreich?

Die europäischen Großstädte sind ursprünglich so gebaut worden. Sie wurden mit einfacheren und größeren Wohneinheiten im selben Gebäude geplant, mit komplett unterschiedlichen Standards in den Wohnungen, die zur Straße weisen, als in den Wohnungen, die zum Hof hin lagen. Es war gut, viele Parks und Grünflächen und viele Treff-



### Markthalle, Rotterdam 2014

Rotterdam musste große Anstrengungen unternehmen, damit die Menschen wieder in der Innenstadt wohnen wollten. Auch die Touristen fühlten sich nicht angezogen. Im Rahmen eines großen Stadterneuerungsvorhabens, um den Stadtteil wieder attraktiv zu machen, wurde die Markthalle errichtet. Sie ist ein Mix aus Markt, Restaurants, Wohnungen und Parkhaus, in dem von morgens bis abends das Leben pulsiert. Nach Fertigstellung des Gebäudes schnellte die Touristenzahl in Rotterdam von 350.000 auf 4,5 Millionen pro Jahr hinauf. Das Gebäude hat auch den Wunsch der Rotterdamer geweckt, wieder in diesem historischen Stadtteil zu leben. [www.markthal.nl](http://www.markthal.nl)



### Expo-Pavillon 2.0, Hannover 2020

Bei diesem Projekt zeigte MVRDV zum ersten Mal, dass die Natur in einem Gebäude künstlich geschaffen werden kann. Der Bau ist auch eine schöne Demonstration für die Denkweise des niederländischen Architekturbüros, dass Städte verdichtet werden sollten. Das Thema des Gebäudes ist „kreativer Raum“, weshalb es auch als Co-Working-Space dienen wird. [www.mvrdv.nl](http://www.mvrdv.nl)

punkte und lokale Gewerbe zu haben. Das Leben und die Begegnungen waren einfacher. Einiges davon hat sich in Teilen unserer Großstädte bewahrt und heute möchten die jungen Menschen ein solches Leben in der Stadt leben.

### Was sind heute die großen Wohntrends?

Ein großer Trend ist, dass das Wohnen sehr teuer geworden ist, weil zu wenig gebaut wurde. Das ist fast überall so. Das Fehlen von Wohnraum hat die Art und Weise verändert, wie Mehrfamilienhäuser funktionieren. Heute werden mehr Funktionen gebaut, die geteilt werden können. Zum Beispiel werden

Gemeinschaftsterrassen, Partyräume und Gemeinschaftswäschereien wieder üblicher. Die Gemeinschaftsbereiche fördern die Lebensqualität.

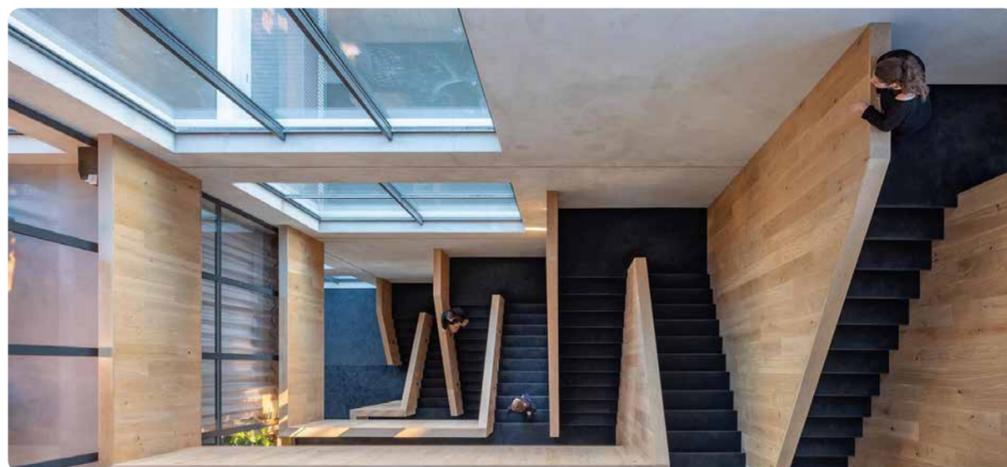
### Kehren wir zurück zum traditionellen Mehrfamilienhaus?

Ganz allgemein gesagt: Die Wohnungen werden kleiner und kleiner – der Wohnraum wird kompakter. Die Wohnbereiche müssen kleiner werden, damit sich die Menschen das Wohnen in den Innenstädten überhaupt noch leisten können. Die Auswirkungen davon, dass Menschen auf weniger Fläche leben, sind darin zu sehen, dass die Menschen die Infrastruktur der Stadt,

die Kultur, die Restaurants und Grünflächen stärker nutzen.

### Was treibt die Architektur heute an?

Es ist immer der Markt, der entscheidet, und manchmal gerät die Architektur aus dem Takt. Wenn kleine Wohnungen gebraucht werden, werden sie manchmal zu groß gebaut und sind zu teuer. Wir können die Städte heute nicht mehr größer machen. Daher müssen wir die Vorteile der Vorstädte in die Innenstädte bringen. Etwa durch mehr Grünflächen und Begrünungen auf Dächern und Terrassen. Und dann nehmen Sie den Aufzug hinunter und landen mitten in der



**Salt, Amsterdam, 2018**

*Salt, ein Bürogebäudeblock für kreative Unternehmen, wurde im Hafen von Amsterdam gebaut. Durch effiziente und nachhaltige Verwendung von Fertigbaumaterial und Konstruktionen gelang es MVRDV, die Baukosten auf unter 1.000 Euro pro Quadratmeter zu senken. Das Gebäude ist radikal bei seiner kompromisslosen Kostenreduzierung. Trotz der niedrigen Baukosten wurde eine attraktive Büroumgebung mit flexiblen Grundrissen, einer Deckenhöhe von vier Metern und großen Fenstern geschaffen. [www.mvrdiv.nl](http://www.mvrdiv.nl)*

Stadt. Der urbane Lebensstil hat einen weisen Kern, weil es im Grunde um das Teilen geht.

**Außerdem gibt es den Trend, aus den Städten aufs Land zu ziehen.**

Das ist ein sehr positiver Trend für schrumpfende Regionen. Die Menschen finden eine höhere Lebensqualität und neues Leben kann in alte Gebäude einziehen. Dies wird vor allem durch die Digitalisierung ermöglicht. Wir beobachten auch, dass die Menschen ihren Wunsch, Einrichtungen zu teilen, hinaus fürs Land mitbringen. Doch wenn sie aufs Land ziehen und weite Wege mit dem Auto zurücklegen müssen, um zur Arbeit zu kommen, wäre dies ein negativer Trend.

**In früheren Interviews haben Sie von einer zukunftssicheren Architektur gesprochen. Was bedeutet das?**

Dass wir Gebäude schaffen, in denen wir lange leben können. Das betrifft ihre Nutzbarkeit ebenso wie ihren

Ausdruck. Für unseren Planeten ist es nicht gut, wenn wir Häuser abreißen und neue bauen. Wir müssen zudem flexible Wohngebäude bauen. Nicht nur, um verschiedene Bedürfnisse abzudecken, sondern auch um es den Menschen zu ermöglichen, ihr Leben nach ihren Vorstellungen zu führen. Deshalb möchten wir, dass die Nutzer alles in einem Wohnraum beeinflussen können: ihre Räume ganz oben zu haben, die Lage von Küche und Bad zu bestimmen, festzulegen, ob sie ein großes Zimmer oder viele kleine haben möchten. Man muss auch im Hinterkopf haben, dass die Wohnungen in einem Gebäude irgendwann auch als Büros oder Geschäfte dienen könnten.

**Was braucht man, um Architektur zu schaffen, die nachhaltig ist?**

Wir müssen Gebäude schaffen, die nicht so viel Energie verbrauchen. In Europa laufen wir im T-Shirt in den Wohnungen herum und heizen sie hoch, damit wir nicht frieren. In Ländern mit einem tropischen Klima ver-

suchen wir, das Raumklima zu kühlen, damit wir einen Anzug tragen können. Hierfür müssen wir eine Lösung finden und dann die Gebäude umbauen.

**Welche Technik kann uns helfen?**

Es gibt viele, doch die Solarenergie hat große Potenziale! Wenn wir zum Beispiel Fenster bekommen, die Solarenergie erzeugen können, wären wir einen großen Schritt weiter. Alle Häuser haben Fenster, so dass dies eine bahnbrechende Technik wäre. Doch wie immer ist es wichtig, dass Funktion und Form zusammengehören. Heute machen viele Solarpanel-Lösungen die Gebäude hässlich.

**Was bedeutet für Sie der Begriff Urbanismus?**

Dass wir gemeinsam eine Stadt schaffen, in der wir gern leben. Wenn wir die Trends im Tourismus beobachten, sehen wir, zu welchen Städten und Stadtviertel sich die Menschen hingezogen fühlen und wo sie leben möchten.

# EINFACH ERSTKLASSIG

Bei Aritco arbeiten wir ständig daran, die Recyclbarkeit unserer Aufzüge weiter zu erhöhen. Wir sind branchenweit führend bei Sicherheit, Design und Nachhaltigkeit. Auf den folgenden Seiten erfahren Sie mehr darüber, warum unsere Aufzüge und unser Unternehmen Vorreiter in der Plattformaufzugsindustrie sind. →

# EXZELLENZ IM SHOWROOM

In den Showrooms von Aritco erleben Sie die Aufzüge und deren Erscheinungsbild hautnah.



In einer immer stärker digitalisierten Welt haben die Showrooms von Aritco in aller Welt eine größere Bedeutung bekommen. Wenn eine Premiummarke auf einem globalen Markt präsent ist, muss sie wiedererkennbar sein, wenn Sie in Bangkok oder Stockholm auf sie stoßen.

„Für uns ist es sehr wichtig, dass Sie unsere Marke wiedererkennen, ob in unseren eigenen Showrooms oder den Showrooms unserer Partner“, sagt Joakim Gustafsson, Experience Marketing Manager von Aritco.

Derzeit laufen Arbeiten am Erscheinungsbild und Ausdruck im Showroom, die bis ins kommende Jahr andauern werden. Dabei werden gemeinsame Richtlinien in Bezug auf Möblierung, Einrichtung und vieles mehr abgedeckt – um

die Begegnung zwischen Kunden und der Marke bei einem Besuch im Showroom möglichst optimal zu gestalten.

„Ganz egal wie stark wir online mit unserem virtuellen Showroom oder unserem digitalen LiftGuide sind, so möchten wir doch, dass unsere Kunden die Aufzüge und ihr Erscheinungsbild unmittelbar erleben können“, sagt Gustafsson. „Wie das Design sich in Wirklichkeit darstellt und wie sich die Schalter und Materialien anfühlen. Deshalb investieren wir in die Weiterentwicklung unserer Showrooms.“

Heute gibt es Showrooms von Aritco in sieben Städten weltweit. Daneben können die Aufzüge auch bei mehr als 60 Partnern direkt in Augenschein genommen und getestet werden.



Alle Abbildungen stammen aus dem Aritco-Showroom in Stockholm.

# NACHHALTIG AUF GANZER STRECKE

In einem Jahr verbraucht der Aritco HomeLift weniger Energie als ein normaler Geschirrspüler. Doch der Aufzug soll noch nachhaltiger werden.

Die Arbeit von Aritco an der Entwicklung eines noch nachhaltigeren Aufzugs läuft jeden Tag weiter. Dies umfasst nicht nur die Aufzugsproduktion, sondern auch die Auswahl der Werkstoffe und die Transporte.

Bei der Entwicklung des Aritco HomeLift war Nachhaltigkeit ein zentraler Bestandteil des Designs. Heute können ganze 95 % des Aufzugs recycelt werden. Das Ziel sind natürlich 100 Prozent. Um dies zu erreichen, gibt es eine kontinuierliche Produktentwicklung und es werden ständig neue, noch nachhaltigere Werkstoffe untersucht und getestet.

Das Design ermöglicht die Wiederverwendung von Metallen wie Stahl und Aluminium, die immer wieder recycelt werden können. Ein weiteres Hauptmaterial ist Glas, das ebenfalls vielfach wiederverwendet werden kann. Bei anderen Bauteilen und

Materialien im Aufzug sucht Aritco Anbieter und Hersteller, die sich so nahe wie möglich an der Fabrik in Stockholm befinden. Auf diese Weise kann Aritco die Transporte der Zulieferer zur Fabrik im Stockholmer Vorort Järfälla nachhaltiger gestalten.

Im vergangenen Jahr hat Aritco zudem mehrere Nachhaltigkeitsprojekte umgesetzt, um klimagünstigere Wege für den Transport der Aufzüge zu den Kunden zu finden. Eines der Projekte führte dazu, dass der Aritco HomeLift nun in speziell gestalteten Kisten aus recycelbarem Holz transportiert wird. Das Konzept basiert darauf, dass mehr Teile des Aufzugs beim Kunden montiert werden, was die Transporte weniger sperrig macht. So nimmt heute ein Aufzug für drei Stockwerke genauso viel Transportfläche in Anspruch wie früher ein Aufzug für zwei Stockwerke. Durch das Design der Holzkisten ist der Aufzug beim Transport zudem besser geschützt

und die Größe der Kisten ist so angepasst, dass alle von Aritco verschickten Container optimiert sind. Die Kisten können später zur Wiederverwendung an Aritco zurückgeschickt werden.

Auch die Transportlogistik ist heute nachhaltiger geworden. Früher waren die Partner von Aritco für den Transport der Aufzüge zuständig. Dies führte dazu, dass auf mehreren Lkw nur ein oder zwei Aufzüge in denselben Markt transportiert werden konnten, je nachdem wie viele Partner in diesem Land oder dieser Stadt waren.

Heute organisiert und plant Aritco die Transporte selbst. So können die Lkw-Transporte effizienter, klimagerechter und nachhaltiger werden, weil die Transporte in alle Länder genauer koordiniert werden können.

# REIBUNGSLÖSER EINBAU

Das Geheimnis hinter der schnellen Montage ist die Plattformaufzugstechnologie von Aritco.

Der Einbau eines Plattformaufzugs von Aritco ist einfach und kann ohne größere Baustellenvorbereitung in nahezu allen Gebäuden ausgeführt werden. Andere Aufzüge erfordern Platz und Umbauten, um einen Maschinenraum und Aufzugsschacht unterzubringen. Aritco löst diese Probleme, indem die Aufzugstechnik in die Rückwand des Aufzugs integriert und ein selbsttragender Aufzugsschacht verwendet wird.

Dank dieser einfachen Konstruktion beansprucht der Aufzug weniger Platz als

andere und er lässt sich somit einfacher in einem Haus anordnen. Der Aufzug kann in jeden offenen Raum mit minimalen Eingriffen ins Gebäude eingefügt werden. Er kann entweder direkt auf dem Boden mit einer Rampe aufgestellt oder in eine 37-mm-Vertiefung eingebaut werden. Erforderlich ist ein Durchbruch zwischen den Etagen. Der Aufzug muss an einer Wand oder etwas Ähnlichem befestigt werden.

Die spezielle Konstruktion und Technik bedeuten auch, dass Aufzüge von Aritco nicht wie andere Aufzüge den Anforder-

ungen der Aufzugsrichtlinie unterliegen. Stattdessen erfüllen sie die Maschinenrichtlinie und andere europäische rechtliche Vorgaben. Dies erleichtert die Anpassung von Aritco Aufzügen an örtliche Konstruktionsrichtlinien.

Daher kostet der Einbau eines Plattformaufzugs von Aritco im Allgemeinen 70 Prozent\* weniger als der eines herkömmlichen Aufzugs.

\* weltweiter Durchschnitt der Differenz der Produkt- und Einbaukosten zwischen herkömmlichen Aufzügen und Plattformaufzügen.

# BEITRAG FÜR EINE BESSERE WELT

Als Personalleiterin bei Aritco lenkt Ellen Lagerholm die umfassende Arbeit des Unternehmens bei der sozialen Nachhaltigkeit.

Ellen Lagerholm ist seit fünf Jahren bei Aritco. In dieser Zeit hat sie sich am internationalen Expansionsprozess des Unternehmens sowie am Bau einer völlig neuen Hauptniederlassung beteiligt. Aber ihr größter Auftrag war die Entwicklung der CSR-Arbeit (Corporate Social Responsibility) von Aritco.

„Einen Beitrag für eine bessere Welt zu leisten ist eine unserer Aufgaben“, sagt sie. „Als Unternehmen existiert man nicht in einem luftleeren Raum. Wir sind nicht nur für uns selbst verantwortlich. Wir haben auch eine Verantwortung für den Umweltschutz und eine soziale Verantwortung, um der Welt um uns herum etwas zurückzugeben.“

„Das Engagement von Aritco hatte immer eine klare Vorstellung davon, dass man helfen sollte, wenn man es kann, dass wir bei der Gestaltung unserer Aufzüge die Belange unserer Mitmenschen, der Tiere und des Planeten berücksichtigen müssen und dass wir als Unternehmen denjenigen helfen sollten, die nicht dieselben Möglichkeiten haben wie wir selbst“, erklärt sie.

Der Weg von Aritco begann mit dem Traum, durch kontinuierliche Innovation Aufzüge zu bauen, die Möglichkeiten für jedermann bieten. Neue Möglichkeiten zu schaffen war auch einer der Hauptgründe dafür, warum Aritco das Wasserklärprojekt Solvatten (Sonnenwasser) unterstützt. Solvatten ist eine bahnbrechende schwedische Erfindung, die Wasser mit Hilfe von pathogenen Mikroorganismen durch Solarerwärmung und natürliche UV-Strahlung in einem Wasserkanister reinigt.

„Unser Eigner Latour begann, Solvatten zu fördern“, erklärt Ellen Lagerholm. „Für uns als Aritco war es eine naheliegende Partnerschaft, da Solvatten die Lebensqualität für viele Menschen auf der Welt verbessert. Solvatten ist auch ein Projekt, das einfach weiterverfolgt werden kann. Es leistet einen konkreten Beitrag für



**Solvatten erhitzt Wasser**  
Heißes Wasser ist wichtiger denn je, um sich durch Waschen gegen Viren zu schützen. Die Versorgung mit warmem Wasser bedeutet auch, dass viele Menschen nicht jeden Tag weite Wege zurücklegen müssen, um Brennholz zu sammeln, eine Aufgabe, die traditionell von jungen Mädchen und Frauen ausgeführt wurde. Die Wege sind häufig gefährlich, da Brennholz und Kohle in diesen Regionen oft die Ursache für bewaffnete Konflikte darstellen. Mädchen und Frauen werden zudem häufig missbraucht, während sie Brennholz suchen.

Menschen in ausgesetzten Regionen der Welt, indem es den Zugang zu einem Solvatten-Gerät und seiner Fähigkeit zur Reinigung von Wasser ermöglicht. Wenn die Pandemie vorüber ist, werden wir den nächsten Schritt machen, indem zwei Beschäftigte die Möglichkeit bekommen, als Freiwillige in die Länder zu reisen und selbst zu sehen, wie wichtig der Beitrag von Solvatten sein kann.“

2020 spendeten Latour, Aritco und die Partner und Mitarbeiter von Aritco (letztere durch direkte Abzüge von ihrem Gehalt) 109 Solvatten Reinigungsgeräte.

„Das Engagement für Solvatten ist uns zu einer Verpflichtung geworden und wir haben Wettbewerbe und Auktionen für unser Personal veranstaltet, um noch mehr Geld dafür einzunehmen“, sagt sie. „Es ist ein tolles Gefühl, dass in den kommenden Jahren unsere 109 Solvatten-Reinigungsgeräte rund 4,6 Millionen Liter Trinkwasser in Uganda und Kenia erzeugen werden – und es wird noch mehr werden!“

Doch damit endet die CSR-Arbeit von Aritco nicht. In der Stadt Järfälla am Rande von Stockholm ist Aritco ein wichti-

ger Partner. Während der Pandemie half Aritco Järfälla über seine Niederlassung in China, als es zu einem Mangel an Schutzmasken in Schweden kam. Und als viele der wichtigen Schulpraktika abgesagt werden mussten, veranstaltete Aritco zusammen mit der Stadtverwaltung von Järfälla digitale Touren für die Gymnasiasten der Stadt, damit sie einen Eindruck von der Arbeit für einen der größten Arbeitgeber von Järfälla gewinnen konnten.

„Unsere Nachhaltigkeitsarbeit – die Fürsorge für Mitmenschen, Tiere und die Natur – ist ein wichtiger Teil bei unseren Anstrengungen, ein besserer Arbeitgeber für unsere Beschäftigten zu werden“, sagt Ellen Lagerholm. „Wir streben an, uns zu einem der besten Arbeitgeber Schwedens zu entwickeln. Als Teilnehmer an 'Great Place to work' Umfragen durch unsere Beschäftigten, erfolgt ein entsprechendes Ranking. Dafür ist nicht nur ein ganzheitlicher Ansatz erforderlich. Wir müssen uns auch langfristig und beständig für die sozialen und ökologischen Belange unserer Welt engagieren.“

**ELLEN LAGERHOLM**  
**ALTER:** 48  
**WOHNORT:** Stockholm  
**FUNKTION:** Personalleiterin

# Aritco HomeLift

Mit dem Aritco HomeLift schöpfen Sie die Potenziale Ihres Zuhauses voll aus. Er geht über die bloße Funktion hinaus und stellt ein spektakuläres Designobjekt mit einem Hauch von Luxus dar, mit dem sich Ihre Einrichtung abhebt.



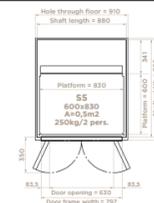
## Erkunden

# Aritco HomeLift

### Hauptmerkmale

Der Aritco HomeLift weist luxuriöse Designmerkmale wie die DesignWall – eine von hinten beleuchtete Wand mit ausgewählten Motiven bekannter skandinavischer Designer – und DesignLight mit hochmoderner Designbeleuchtung auf, die Sie über die SmartLift-App steuern können. Der Aufzug wird über die SmartControl, ein spezielles Steuerrad, bedient. Der Aufzug ist zudem mit dem SmartSafety-System ausgestattet, das Sicherheit bei allen möglichen Situationen bietet, die in einem Zuhause auftreten können. Es dient auch der Vermeidung von Unfällen.

### Größen



MODELL	KABINENMAß	AUSSENMASS	ZULÄSSIGE BELASTUNG
<b>S5</b>	600 x 830 mm	966 x 880 mm	250 kg / 2 Personen
<b>S8</b>	1.000 x 830 mm	1.366 x 880 mm	250 kg / 3 Personen
<b>S9</b>	1.100 x 830 mm	1.466 x 880 mm	250 kg / 3 Personen
<b>S12</b>	1.000 x 1.200 mm	1.366 x 1.250 mm	400 kg / 5 Personen
<b>S15</b>	1.100 x 1.400 mm	1.466 x 1.450 mm	400 kg / 5 Personen

### DesignWall



### Aufzugfarbe



### Glas



### Boden



### Vorgesehene Verwendung

Einbau in Privathäusern und -wohnungen  
Einbau in Innenräumen

### Technische Konformität

Maschinenrichtlinie 2006/42/EG  
Europäische Norm DIN EN 81-41

### Fahrssystem

Patentierter Schrauben-/Mutterantrieb

### Nenngeschwindigkeit

Max. 0,15 m/s innerhalb von Europa  
Max. 0,30 m/s außerhalb von Europa

### Notabsenkung

Batteriebetrieben

### Fahrhöhe

250 - 15.000 mm

### Top-Höhe

Min. 2.225 mm bis 4.000 mm

### Etagenzahl

2 bis 6 Etagen

### Einbau

Versenkter Einbau 37 mm unter der Bodenoberfläche  
Direkt auf dem Boden eingebaut mit einer Rampe

### Bedienung

Für den Betrieb halten (drücken und halten)  
One-Touch-Bedienung (einmal drücken) für Einbau außerhalb von Europa

### Stromversorgung:

230 V 1-Phase  
400 V 3-Phasen

### Garantie

Der Aritco HomeLift hat eine Garantie von 5 Jahre Garantie  
Das Schrauben-/Muttergetriebe hat eine Garantie von 10 Jahren



# Aritco HomeLift Access

Der praktische und intelligente Aritco HomeLift Access macht Ihr Zuhause barrierefrei für Sie, Ihre Familie und Ihre Freunde. Er ist in Größen für jeden Bedarf erhältlich mit der Option, ihn durch Details wie Glaswände, eine Reihe von Farben und einer Vielzahl an Materialien individuell anzupassen.



## Erkunden

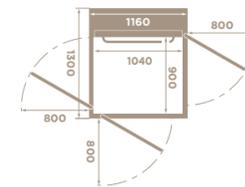
# Aritco HomeLift Access

Alternatives Modell  
Version für Außenräume

### Hauptmerkmale

Der Aritco HomeLift Access weist viele Anpassungsoptionen auf. Sie haben die Wahl unter über 200 Farben, zwei Glastypeen und acht Bodenbelägen. Der Aufzug ist sehr praktisch und intelligent und bietet Barrierefreiheit für jedermann in Ihrem Zuhause. Er ist in zahlreichen verschiedenen Größen erhältlich. Die größeren Modelle sind für einen Kinderwagen oder Rollstuhl geeignet. Der Aufzug ist zudem mit dem SmartSafety-System ausgestattet, das Sicherheit bei allen möglichen Situationen bietet, die in einem Zuhause auftreten können. Es dient auch der Vermeidung von Unfällen.

### Größen



MODELL	KABINENMAß	AUSSENMAß	ZULÄSSIGE BELASTUNG
1	900 x 1.040 mm	1.300 x 1.160 mm	250 kg / 2 Personen
2	900 x 1.280 mm	1.300 x 1.400 mm	410 kg / 5 Personen
3	900 x 1.480 mm	1.300 x 1.600 mm	410 kg / 5 Personen
4	1.000 x 1.280 mm	1.400 x 1.400 mm	410 kg / 5 Personen
5	1.000 x 1.480 mm	1.400 x 1.600 mm	410 kg / 5 Personen
6	1.100 x 1.480 mm	1.500 x 1.600 mm	410 kg / 5 Personen
7	1.000 x 1.980 mm	1.400 x 2.100 mm	500 kg / 6 Personen
8	1.100 x 1.580 mm	1.500 x 1.700 mm	500 kg / 6 Personen

### DesignWall



### Aufzugfarbe

Kann mit allen RAL-Farben des klassischen RAL K7 Farbfächers lackiert werden (außer Perl- und Leuchtfarben)



### Glas

STANDARD  
Klarglas



OPTION  
Farbig



### Boden



### Vorgesehene Verwendung

Einbau in Privathäusern und -wohnungen  
Einbaumgebungen in Innen- und Außenräumen

### Technische Konformität

Maschinenrichtlinie 2006/42/EG  
Europäische Norm DIN EN 81-41

### Fahrssystem

Patentierter Schrauben-/Mutterantrieb

### Nenngeschwindigkeit

Max. 0,15 m/s innerhalb von Europa  
Max. 0,25 m/s innerhalb von Europa

### Notabsenkung

Batteriebetrieben

### Fahrhöhe

250 - 13.000 mm

### Top-Höhe

Min. 2.240 mm

### Etagenzahl

2 bis 6 Etagen

### Einbau

Versenkter Einbau 50 mm unter der Bodenoberfläche  
Direkt auf dem Boden eingebaut mit einer 50 mm Rampe

### Bedienung

Für den Betrieb halten (drücken und halten)  
One-Touch-Bedienung (einmal drücken) für Einbau außerhalb von Europa

### Stromversorgung:

230 V 1-Phase  
400 V 3-Phasen

### Garantie

Der Aritco HomeLift Access hat eine Garantie von 5 Jahre Garantie  
Das Schrauben-/Muttergetriebe hat eine Garantie von 10 Jahren



### Alternatives Modell

Der Aritco HomeLift Access OUTDOOR-Aufzug ist für die Außenverwendung gedacht. Alle Außenaufzüge werden mit Führungen der Korrosivitätskategorie C5 geliefert, um Korrosion zu vermeiden.  
Für weitere Informationen besuchen Sie [aritco.com](http://aritco.com)

# Aritco HomeLift Compact

Unser platzsparendster Aufzug, der Aritco HomeLift Compact, eröffnet eine Welt voller Möglichkeiten in Wohnungen, die zuvor als zu beengt galten. Mit seinem modernen Design, den anpassbaren Funktionen und der Konnektivität bietet der Privataufzug die Vorteile, klein zu sein und gleichzeitig groß zu denken.

## Erkunden

# Aritco HomeLift Compact

### Hauptmerkmale

Der Aufzug bietet Ihnen auch verschiedene Anpassungsmöglichkeiten. Sie können aus mehr als 200 verschiedenen Farben, 2 verschiedenen Glastypen, 8 verschiedenen Böden und einer DesignWall (Rückwand) mit 8 verschiedenen Mustern wählen. Der Aufzug ist auch digital verbunden und über die SmartLift App erhält der Benutzer wertvolle Informationen über den Status des Aufzugs und den Wartungsbedarf des Aufzugs. Der Aufzug ist außerdem mit unserem SmartSafety-System mit Sicherheitsfunktionen ausgestattet, um alle Situationen gerecht zu werden, die in einem Zuhause auftreten können, um Unfälle zu vermeiden.



### Größen



MODELL	KABINENMAß	AUßENMAß	ZULÄSSIGE BELASTUNG
1	580 x 805 mm	840 x 880 mm	250 kg / 2 Personen
2	880 x 805 mm	1.140 x 880 mm	250 kg / 2 Personen
3	1.080 x 805 mm	1.340 x 930 mm	250 kg / 2 Personen

### DesignWall



### Aufzugfarbe

Erhältlich in drei Standardfarben: Verkehrsweiß (RAL9016), Tiefschwarz (RAL 9005) und Anthrazitgrau (RAL7016). Lackierbar in jeder RAL-Farbe aus der RAL K7 Classic-Tabelle (außer Perl- und Leuchtfarben)



### Glas

STANDARD  
Klarglas



OPTION  
Farbig



### Boden



### Vorgesehene Verwendung

Privataufzug für den Transport von Personen in Gebäuden, in denen die Benutzer bekannt sind. Einbau in Innenräumen

### Technische Konformität

Maschinenrichtlinie 2006/42/EG  
Europäische Norm DIN EN 81-41

### Fahrssystem

Patentierter Schrauben-/Mutterantrieb

### Nenngeschwindigkeit

Max. 0,15 m/Sek.

### Notabsenkung

Batteriebetrieben

### Fahrhöhe

1.600 - 15.000 mm

### Top-Höhe

Immer 2.248 mm

### Etagenzahl

2 bis 6 Etagen

### Einbau

Versenkter Einbau 50 mm unter der Bodenoberfläche  
Direkt auf dem Boden eingebaut mit einer 50 mm Rampe

### Bedienung

Für den Betrieb halten (drücken und halten)  
One-Touch-Bedienung (einmal drücken) für Einbau außerhalb von Europa

### Stromversorgung

230 V 1-Phase

### Garantie

Der Aritco HomeLift Compact hat eine Garantie von 5 Jahren.  
Das Schrauben-/Muttergetriebe hat eine Garantie von 10 Jahren



# BRINGEN SIE IHR HAUß AUF DIE NÄCHSTE STUFE



Finden Sie einen Händler in Ihrer Nähe auf [www.aritco.com](http://www.aritco.com)  
Presse & soziale Netzwerke @aritco

