

> glaswelt <

Neue Redakteurin

Mit Beginn des neuen Jahres gibt es in der **glaswelt**-Redaktion eine Veränderung. Nach viereinhalb Jahren Tätigkeit für die **glaswelt** – zunächst als Volontär und dann als Redakteur – hat Matthias Rehberger zum Jahresende hin die Redaktion verlassen, um zukünftig als Chefredakteur die Geschicke der Glas + Rahmen zu lenken. Seinen Platz in der **glaswelt**-Redaktion nimmt Monika Zydeck ein. Frau Zydeck ist eine „gestandene“ Fachzeitschriften-Redakteurin und mit der Glas- und Fensterbaubranche gut vertraut. Zunächst war sie viele Jahre für Zeitschriften der Industrie-, Logistik- und Baubranche tätig. 1998 wechselte sie in die Redaktion einer wöchentlich erscheinenden Baufachzeitung, wo sie u. a. als Ressortleiterin für die Themen Technik und Werkstoffe verantwortlich zeichnete. Seit Januar 2005 verstärkt nun Monika Zydeck das **glaswelt**-Redaktions-Team um Chefredakteur Hilmar Düppel und Redaktionsassistentin Claudia Traub.



Neu im **glaswelt**-Team:
Monika Zydeck

Geschäftsfeld „Isolierglas“ steigt der Absatz entgegen dem Branchentrend auf über 2,86 Mio. m². Das Plus von rund sechs Prozent ergibt sich nahezu ausschließlich aus der weiter gestiegenen Auslandsnachfrage. Aber: „Auch im Marktsegment Isolierglas ist der Preiswettbewerb gnadenlos“, berichtet Kramer. Entsprechend fällt der Umsatz von 114,2 auf 110,0 Mio. €.

Das Ergebnis vor Zinsen, AfA und Steuern (EBITDA) hat sich ebenso wie Cash-Flow und Konzern-Ergebnis verschlechtert. Das operative Ergebnis wird voraussichtlich nur mehr 1,9 Mio. € betragen. Die Investitionen von 16,4 Mio. € liegen deutlich über dem Vorjahresniveau. Hintergrund: Im Frühjahr 2005 wird in Frankreich der vierte Beschichtungsbetrieb die Produktion aufnehmen. Vor allem dadurch steigt gruppenweit auch die Mitarbeiterzahl auf 1055.

Die Prognosen für die Baubranche sind für Kramer „ernüchternd“. Die Frühindikatoren, wie Auftrags-eingänge und Baugenehmigungen, zeigen starke Rückgänge. Das Unternehmen rechnet daher für 2005 in der Glas- und Fensterbranche mit erneut zurückgehender Nachfrage um etwa fünf Prozent. Kosten sparen, Effizienz steigern sei daher die Devise für 2005. Erster Schritt: Die Gruppe passt ihre Produktionskapazität den schlechten Marktbedingungen an; Personalabbau ist dabei nicht vermeidbar.

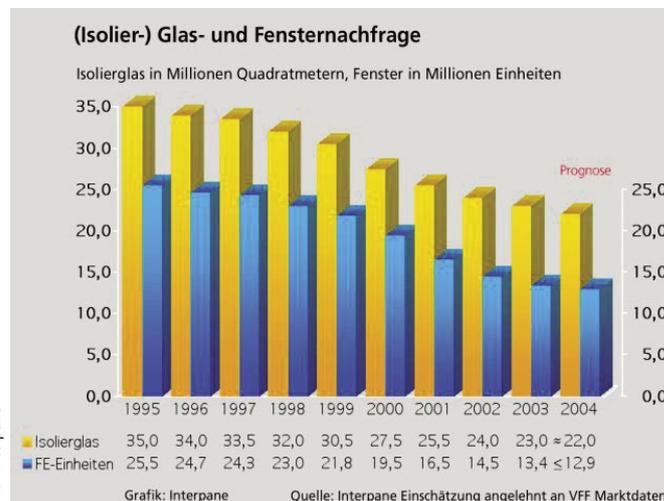
> Interpane <

Rückgang bei Umsatz und Gewinn

Die angespannte Situation auf dem Isolierglas- und Fenstermarkt wirkt sich auch auf das Ergebnis der Interpane Gruppe aus. Der Vorstandsvorsitzende Bernd Kramer verwies jetzt auf „anhaltenden Nachfragerückgang und einen ruinösen Preiswettbewerb“ in der Branche. Mit rund 14,1 Mio. m² veredeltem Glas wird der Absatz der Gruppe nahezu stabil bleiben (Vorjahr: 14,2). Der Umsatz der Produktionsbetriebe geht dagegen deutlicher auf rund 206 Mio. € zurück (Vorjahr: 215,2). Das Konzern-Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) wird voraussichtlich 1,9 Mio. € betragen (Vorjahr: 5,8). Auch die Konjunkturaussichten für 2005 sind wenig ermutigend. Dem will die Gruppe mit Kostensenkungen und höherer Effizienz begegnen.

Während bei beschichtetem Basis-glas (Warmglas „Iplus“ und Sonnenschutzglas „Ipasol“) Absatz

und Umsatz sinken, entwickelt sich die Beschichtung metallischer Absorberbänder für Sonnenkollektoren („Sunselect“) „nach wie vor erfreulich“. Der Umsatz steigt auf mehr als 14 Mio. € (plus 30 Prozent). Besonders deutlich wird der wachsende Marktdruck bei Sicherheitsglas. Zwar stabilisiert sich hier der Absatz etwa auf Vorjahresniveau, aber der Umsatz sinkt um rund 4,5 Prozent. Im nach wie vor umsatzstärksten



Entwicklung im Glas- und Fenstermarkt

Firmen & Fakten

› Pfb ‹

Zukunftweisende Prüfkapazitäten



Das von den ö.b.u.v. Sachverständigen für Fenster, Türen, Tore und mechanischen Einbruchschutz, Rüdiger Müller und Udo Bergfeld, Ende Juli 2004 neu gegründete Prüfzentrum für Bauelemente (Pfb) verfügt nun durch die Kooperation mit der A.B.O.Rosenheim GmbH – geschäftsführender Gesellschafter Udo Bergfeld – an mehreren Standorten über zusammen rund 500 m² Büro- und Seminarräume sowie etwa 2500 m² Prüf- und Laborräume. Die vorgenannten Prüf- und Laborräume sind mit folgenden Prüfständen/-kapazitäten ausgestattet:

- 4 Fenster-/Fassaden-/Torprüfstände bis zu einer Elementgröße von ca. 6 m x 6 m
- Klimakammern für ca. 40 Türelemente, Fassaden-/Tore bis max. 7 m x 3 m
- 4 Einbruchprüfstände mit einer Elementgröße von bis zu max. 6 m x 4,5 m
- Prüfstände für Luftdurchlässigkeit bis -80 °C
- sowie diverse Prüfstände für Hochwasserschutz, Durchbruch-/Durchwurfhemmung,

Beschlagsprüfung, Dauerfunktionsprüfungen Fenster/Türen/Tore/Beschläge u.v.m.

Durch die vorgenannten Prüfstände und -kapazitäten sieht sich das in der Prüfung von Bauprodukten und deren Zubehör langjährig erfahrene Prüfungspersonal des Pfb und der ABO auch für die Zukunft gut gerüstet und kann auf die wechselnde Nachfrage der verschiedenen Prüfgebiete flexibel und schnell reagieren. Das Pfb hat bereits mehrere offizielle Anerkennungen:

- von DIN CERTCO, Berlin, anerkannte Prüf-, Überwachungs- und Schulungsstelle für einbruchhemmende Bauelemente nach DIN V ENV 1627 ff und deren Beschläge sowie mechanische Errichter
- vom Bayerischen Landeskriminalamt anerkannter Schulungsanbieter für mechanische Errichter
- von der RAL Gütegemeinschaft „Innentüren“, anerkannte Prüfstelle für die „Typerstprüfung“ nach RAL-RG 426 von Innentüren.

Pfb

83071 Stephanskirchen

Tel. (0 80 36) 67 49 47-0

info@pfb.nu

www.pfb.nu

› Grenzebach ‹

Einladung zum Praxistest

Grenzebach bietet allen seinen Kunden die einmalige Gelegenheit, sich selbst von der neuen Laser-Schneidtechnologie zu überzeugen – in ihrem eigenen Werk unter ihren eigenen Produktionsbedingungen. Der breiten Öffentlichkeit wurde das „LiST Laser“-Schneiden zum ersten Mal während der glasstec 2004 vorgestellt. „Die Besucher wollten unbedingt mehr über das Längsschneiden von Glas wissen“, sagt Grenzebach-Manager Wolfgang Friedl. „Diese Methode bietet viele Vorteile und wird die Konfiguration von Glasschneidemaschinen sehr beeinflussen.“ Er weist auf die hervorragende Kantenqualität des Laser geschnittenen Glases hin, das völlig frei von Mikrorissen, Absplitterungen und Ausmuschelungen sei. Als Folge daraus werden auch Kratzer auf der Glasoberfläche vermieden. Bei Laser geschnittenem Glas ist

die Kantenfestigkeit bis zu 3x höher als bei konventionellen Schnitten und die Kante ist völlig senkrecht; Spannungen im Glasband haben keinerlei Einfluss auf das Schneidergebnis.

Jetzt macht Grenzebach allen interessierten Kunden ein äußerst interessantes Angebot zum Test dieser neuartigen Schneidmethode. Grenzebach wird das Laser-Schneidmodul zu Selbstkosten eine gewisse Zeit lang in

die Produktionslinie des Kunden einbauen, so dass er sich selbst von der Funktion und von den Vorteilen dieser Technologie im praktischen Einsatz überzeugen kann. Interessenten für den Einbau des Laser-Schneidsystems können sich mit Wolfgang Friedl in Verbindung zu setzen. Unter wolfgang.friedl@grenzebach.com oder bei www.list-info.de können weitere Informationen über das Angebot eingeholt werden.



Bild: Grenzebach

Ein Angebot, das man nicht ablehnen kann – Lasertest von Grenzebach

› Pilkington ‹

The Queen was amused

Die Pilkington-Gruppe gehörte mit zu den auserwählten zehn Firmen, die beim Besuch der englischen Königin Elizabeth II im Düsseldorfer Landtag im Rahmen einer Ausstellung britischer Investoren über ihr Engagement in Nordrhein-Westfalen informierten.

Neben anderen namhaften Firmen informierte auch die Pilkington-Gruppe über ihr Engagement in NRW und stellte bei dieser Gelegenheit Beispiele

ihrer Glasprodukte vor, so z. B. die Brandschutzgläser „Pyrostop“ und „Pyrodur“ sowie das selbstreinigende Glas „Activ“. Die Queen zeigte sich im Gespräch mit Pilkington-Vorstand Jochen Settlemayer sehr interessiert an den innovativen Gläsern und den Aktivitäten des Unternehmens in NRW. „Wir fühlten uns sehr geehrt, als einer von nur zehn Ausstellern eingeladen zu sein“, so Jochen Settlemayer.



Bild: LDA NRW, Fotograf: Paul Esser

Die englische Königin Elisabeth II im Gespräch mit Jochen Settlemayer. In der Bildmitte: der britische Generalkonsul Boyd McCleary

› Finiglas ‹

Neuer Securit-Partner

Die Finiglas-Veredlungs GmbH & Co. KG ist seit Ende letzten Jahres neues Mitglied bei den Securit-Partnern, dem Verbund mittelständischer Sicherheitsglasproduzenten mit dem industriellen Partner Saint-Gobain Glass.

Finiglas mit Standorten in Rheine und Dülmen ist spezialisiert auf die Produktion der gesamten Palette an gebogenen Gläsern – von gebogenem Floatglas über gebogenes ESG und VSG bis hin zu gebogenen Isolierglaseinheiten. Ein weiterer Schwerpunkt des Glasunternehmens liegt im Bereich Wasserstrahlschneiden. CNC-gesteuert produziert Finiglas alle gewünschten Formen – als Unikat oder als Serienprodukt. Modernste Technik, Erfahrung und handwerkliche Genauigkeit garantieren Produktqualität auf höchstem Niveau.

Gerade im Möbelbereich und im Innenausbau kommt das Material Glas immer häufiger zum Einsatz. Finiglas verfügt über vielfältige Kompetenz und Erfahrung in der Glasverarbeitung und ist spezialisiert auf UV-Verklebung. Das Unternehmen beschäftigt in Rheine und Dülmen insgesamt ca. 80 Mitarbeiter.

› Isolar ‹

Neue Aufgaben

Damit das Isolar-Netzwerk weiterhin so erfolgreich bleiben kann, wird ständig überprüft, wie die Aufstellung der Gruppe noch effizienter werden kann. Das Ergebnis einer solchen Überprüfung ist jetzt eine Erweiterung der Aufgaben für die Isolar-Glas-Beratung GmbH als das zentrale Dienstleistungsunternehmen der Gruppe. Alle Anfragen von Architekten und Planern werden ab sofort direkt von der Isolar-Glas-Beratung beantwortet. Der Vorteil für den Architekten und Planer liegt auf der Hand: Ihm steht die gesamte Kompetenz der zentralen Beratungsstelle in der Gruppe mit Hintergrundwissen zu ganz Deutschland und darüber hinaus direkt

zur Verfügung. Bisher wurde diese Kompetenz überwiegend nur von den Mitgliedsunternehmen direkt genutzt. Diese Neuausrichtung bei den Aufgaben hat für den Architekten und Planer noch einen weiteren Vorteil: Die Betreuung endet nicht mit der Beratung. Eine weitere Begleitung, sofern gewünscht, ist auch für die Umsetzung der planerischen Wünsche im Einzelfall sicher gestellt. Außerdem wichtig zu wissen: Dem Planer und Architekten entstehen durch dieses marktorientierte Service-Paket keine Kosten. Weitere Informationen:

Isolar-Glas-Beratung GmbH
55481 Kirchberg
Tel. (0 67 63) 5 21
service@isolar.de
www.isolar.de

Firmen & Fakten

› Trosifol ‹

Jetzt bei der Kuraray-Gruppe

Ende letzten Jahres unterzeichneten die Essener Rütgers AG und die deutsche Kuraray Specialities Europe GmbH (KSE, früher Clariant), ein Unternehmen der international aktiven Kuraray Co. Ltd., einen Kaufvertrag über die Veräußerung des Geschäftsfeldes Trosifol der HT Troplast AG, Troisdorf. Über den Kaufpreis vereinbarten beide Parteien Stillschweigen.

KSE ist weltweit führender Hersteller von Polyvinyl-Alkoholen, einem Vorprodukt von Polyvinylbutyral-Harzen, dem zweiten großen Geschäftsfeld und Rohstoff für die PVB-Folie „Trosifol“. Bereits seit Jahrzehnten ist KSE freundschaftlich als Lieferant dieses Harzes mit „Trosifol“ verbunden.

Weltweit beschäftigt die Kuraray-Gruppe rund 7000 Mitarbeiter, vornehmlich an Produktionsstandorten in Japan, Singapur und Europa. Im vergangenen Jahr erzielte die Kuraray-Gruppe einen Gesamtumsatz von etwa 3,1 Mrd. US-Dollar. Durch enge Vernetzung von Forschung und Entwicklung innerhalb dieser neuen, verlängerten Wertschöpfungskette vom Rohstoff zum Endprodukt, verspricht sich Kuraray deutliche Synergieeffekte bei der Optimierung bestehender Produkte und der Entwicklung neuer Erzeugnisse. Noch wichtiger ist jedoch die Verstärkung der Marktpräsenz auf dem europäischen Markt. In der japanischen Geschäftsstrategie von Kuraray stehen die Eckpfeiler „langfristi-

ges Wachstum“ und der Ausbau „ertragreicher Geschäftsfelder“ ganz oben. Forschung und Entwicklung bilden einen weiteren Schwerpunkt der offensiven und vorausschauenden Ausrichtung des erfolgreichen Konzerns mit Hauptsitz in Tokio, Japan. In der globalen Strategie wird die Erhöhung des Auslandsgeschäftes außerhalb Japans vorangetrieben. Die stärksten Aktivitäten konzentriert Kuraray auf die Zielmärkte Europa, USA und Asien. Beispielsweise wird die Produktionskapazität von Polyvinyl-Alkohol der KSE am Standort Frankfurt von zuletzt ca. 50 000 t in diesem Jahr um weitere 20 000 t erhöht. Daher wurde – auch schon vor den Trosifol-Mitarbeitern in Troisdorf – betont, dass nach dem Erwerb nicht die Restrukturierung im Fokus stehe. Vielmehr sollen die bisherigen Trosifol-Standorte, und hier besonders die Produktionen in Troisdorf und Nizhnij Novgorod, Russland, gestärkt und weiter ausgebaut werden. Auch das Bekenntnis zur weiteren Ausbildung junger Menschen wurde abgegeben.

› Roma ‹

Im Osten noch effizienter

Die Roma Rolladensysteme GmbH, Burgau, hat ihr Werk am Standort Rostock erweitert – nur vier Jahre nachdem das Unternehmen am Hauptsitz neu gebaut hatte. Das Werk in Rostock beheimatet in Zukunft neben der Rollladenfertigung auch die Herstellung der gesamten Torproduktion. Mit diesem Schritt handelt der marktführende Her-



Bild: Roma

Standort Rostock

› Bemo Brandschutzsysteme ‹

Positive Entwicklung

Nach der erfolgreichen Neuausrichtung und Umbenennung des Unternehmens geht die Bemo Brandschutzsysteme GmbH gestärkt in das Jahr 2005. Die 100%ige Tochtergesellschaft der Kaefer-Isoliertechnik GmbH & Co. KG, Bremen, kann eine positive Entwicklung in allen Geschäftsbereichen verzeichnen. Geschäftsführer Edgar Timm sieht hierdurch die Strategie der konsequenten Positionierung des Unternehmens als flexibler Hersteller von transparenten Brandschutzsystemen bestätigt und möchte die Marktdurchdringung auch im laufenden Jahr durch weitere Produktneuentwicklungen und die Betonung der eigenen, hoch spezifischen Problemlösungskompetenz für Metall- und Fassadenbauer, Planer sowie Architekten weiter erhöhen. Das Unternehmen sieht in diesem Zusammenhang die eigene Lösungskompetenz für flexiblen, optisch und technisch hochwertigen, transparenten Brandschutz als bestimmend für die weitere Entwicklung an. Diese ganzheitliche Ausrichtung auf die Bedürfnisse der Partner würde durch das umfassende Brandschutzsystemprogramm ermöglicht.

steller von Vorbaurolläden und Rolltoren bewusst gegen den Trend, wonach laut einer Umfrage des Manager Magazins 2003 aufgrund der derzeitigen wirtschaftlichen Lage jeder siebte mittelständische Betrieb die Verlagerung der Produktionsstätten außerhalb bundesdeutscher Grenzen plant. Vielmehr sprachen für die mecklenburgische Hansestadt entscheidende wirtschaftliche Faktoren. So kann die gute Infrastruktur genutzt werden – ein wichtiger Faktor sowohl für die Logistik als auch für das Personal. Das bisherige Tor-Werk im rund 230 km entfernten Jeserig wurde damit verlagert. „Der Rostocker Standort bot uns optimale Erweiterungsflächen. Hier konnten wir sowohl die internen Arbeitsprozesse verbessern als auch den Kundenservice effizienter gestalten“, erklärt Geschäftsführer Roland Thoma den Ortswechsel. Die Werksfläche wurde um 5400 m² aufgestockt und umfasst jetzt insgesamt 10 600 m².

› Bohle AG ‹

4,5 Mio. € für Logistikcenter

Am Standort Siemensstraße der Bohle AG entstand in den vergangenen Monaten ein eindrucksvolles Logistikcenter, welches nun planmäßig in Betrieb ging. Zuvor war in der Rekordzeit von weniger als einer Woche das bisherige Lager auf der Dieselstraße aufgelöst und an den neuen Standort überführt worden – angefangen bei über 600 m an Regalen, über die kleinste Schraube bis hin zu den einige hundert Kilogramm schweren Maschinen. Das neue Logistikcenter soll dem erfolgreichen Unternehmen auch für zukünftiges Wachstum im In- und Ausland ausreichende Kapazitäten sichern und ist die Voraussetzung für schnelle Verfügbarkeit und kurze Lieferzeiten.

Das neue Logistikcenter besteht unter anderem aus einem Hochregallager mit ca. 900 Stellplätzen sowie einem so genannten Automatischen Kleinteile-Lager (AKL). Dieses AKL kann bis zu 14 000 AKL-Boxen aufnehmen. Würden alle AKL-Boxen übereinander gestapelt, so wäre dieser Turm mit 3632 m Gesamthöhe um 760 Meter höher als der höchste Berg Deutschlands, die Zugspitze.

› VFF ‹

Neues Merkblatt

Fassadenbauer können ab dem 1. Dezember die CE-Kennzeichnung für Vorhangfassaden anbringen. Mit einem CE-Kennzeichen erklärt der Hersteller, wie sein Produkt die geregelten Merkmale der zugehörigen harmonisierten europäischen Norm erfüllt. Als ein technischer Reisepass für Produkte im In- und Ausland ermöglicht das CE-Zeichen den ungehinderten Handel in Europa. Nach einer einjährigen Koexistenzperiode mit bisherigen nationalen Nachweisverfahren wird die CE-Kennzeichnung von Vorhangfassaden dann ab dem 1. Dezember 2005 Pflicht. In einem neuen Merkblatt erläutert FAECF, der Dachverband der europäischen Hersteller von Fenstern und Fassaden aus Aluminium, die neuen europäischen Normen sowie die

zur CE-Kennzeichnung notwendigen Formalitäten. „Der Verband der Fenster- und Fassadenhersteller e. V. hat maßgeblich an der Erstellung des Merkblatts mitgewirkt“, erklärt Dipl.-Ing. Frank Koos, Vertreter des deutschen Verbandes und Technischer Sekretär von FAECF. „Mit dem Merkblatt, das wir in deutscher Fassung veröffentlichen, geben wir dem Fassadenbauer alle wichtigen Informationen zur CE-Kennzeichnung in verständlicher Form in die Hand.“

Das Merkblatt erläutert alle wichtigen Regelungen der neuen Norm und beschreibt den Weg zur Konformitätserklärung und zum CE-Zeichen für Vorhangfassaden. Grundlage ist die EN 13830: 2003 „Vorhangfassaden – Produktnorm“, die am 26. Oktober 2004 als harmonisierte Produktnorm veröffentlicht wurde. Danach kann die CE-Kennzeichnung ab dem 1. Dezember 2004 vorgenommen werden. Dann beginnt

eine einjährige Koexistenzperiode nationaler und europäischer bauaufsichtlicher Nachweisführung. Ab dem 1. Dezember 2005, nach Ablauf dieser Periode, dürfen in Europa nur noch Produkte mit dem CE-Zeichen in den Handel gebracht werden.

Eine nationale Besonderheit ist in Deutschland zu beachten. Dort bemängeln nun die deutschen Baubehörden, dass die Produktnorm für die nichttragenden Vorhangfassaden Fragen der Standsicherheit nicht ausreichend berücksichtigen würde. Die Behörden wollen deswegen zusätzlich zum CE-Zeichen auf einem Standsicherheitsnachweis bestehen, der aufgrund eingeführter Berechnungsnormen erbracht werden muss. Wird der Anwendungsbereich dieser Bemessungsnormen überschritten, sind allgemeine bauaufsichtliche Zulassungen oder Zustimmungen im Einzelfall erforderlich. Dies gilt beispielsweise häufig für

Verbindungen zwischen Pfosten und Riegel, sogenannte T-Verbindungen. „Mit der Einführung des CE-Zeichens machen wir einen weiteren wichtigen Schritt auf dem Weg zu einem freien europäischen Markt. Ob der deutsche Alleingang mit zusätzlichen nationalen Anforderungen auf Dauer Bestand haben wird, ist nicht abzusehen“, erklärt Frank Koos. „Die deutschen Systemhäuser haben mit Unterstützung des VFF die speziellen deutschen Zulassungen bereits erlangt. Die Fassadenbauer sind somit für alle Fälle gerüstet.“

Das auf Deutsch vom VFF herausgegebene Merkblatt kann als Leseprobe unter www.window.de eingesehen werden. Es ist gegen eine Schutzgebühr von 6,- € zzgl. Versandkostenpauschale bei der Geschäftsstelle des Verbandes über vff@window.de erhältlich. Verbandsmitglieder erhalten ein Exemplar des Merkblatts kostenlos.