

› Beck Artikel in glaswelt Ausgabe 4 – Meinung des ift ‹

## Zurück auf den Boden der Tatsachen!

In den Ausführungen des Artikels werden Aussagen des ift Rosenheim im Rahmen einer Auftaktveranstaltung zum ift-Forschungsvorhaben „Differenzierte Montage“ aus dem Zusammenhang gerissen und falsch interpretiert.

Das ift stellt die Grundlagen einer fachgerechten Montage, wie sie unter anderem im Leitfaden zur Montage (herausgegeben von den RAL-Gütegemeinschaften Fenster und Haustüren, Frankfurt a. M.) beschrieben sind, nicht in Frage. Zwischenzeitlich gibt es weitere Richtlinien und Informationsbroschüren von Verbänden, die das Thema Baukörperanschluss zum Teil aus anderer Perspektive, jedoch auf Basis der selben Grundlagen behandeln. Zum besseren Verständnis sind nachfolgend die wesentlichen allgemein gültigen Grundsätze zur fachgerechten Montage kurz umrissen.

### 1. Definierte Befestigung und Lastabtragung

D. h., mit geeigneten, auf das Außenwandsystem abgestimmten mechanischen Befestigungsmitteln, in der Regel umlaufend unter Beachtung der bekannten Eck- und Ankerabstände.

### 2. Ausreichende Wärmedämmung der Anschlussfuge

D. h., möglichst vollständige Ausfüllung des verbleibenden Hohlraumes zwischen Fenster und Wand mit Dämm-Material (Beachte hierzu die Änderungen in der neuen ATV DIN 18 355 „Tischlerarbeiten“ vom Januar 2005).

### 3. Umlaufend luftdichter Fugenabschluss

D. h., hier muss ein ausreichend bewegungsaufnahmefähiges Dichtsystem (Dichtbänder, Dichtstoffe, Dichtfolien, direkt oder in Kombination mit Profilen bzw. Leisten) zum Einsatz kommen. Der luftdichte Fugenabschluss ist dabei in aller Regel auf der Raumseite anzuordnen.

### 4. Schlagregendichte Anbindung

D. h., wenn aufgrund der Einbaulage eine Schlagregenbeanspruchung zu erwarten ist, ist der äußere Anschluss so auszubilden, dass kein Niederschlagswasser unkontrolliert in die Konstruktion eindringen kann. Der Witterschutz gliedert sich hierbei auf in Wind- und Regensperre, die entweder in einer Ebene oder räumlich getrennt voneinander ausgeführt werden können. Die Regensperre kann dabei je nach Belastung durch konstruktive Maßnahmen oder durch Einsatz von Dichtsystemen erfolgen. Die raumseitige Abdichtung kann auch zugleich die Funktion der Windsperre übernehmen.

### 5. Vermeidung unzulässiger Feuchteanreicherung im Anschlussbereich

D. h., maßgeblich ist hierbei auch das feuchtetechnische Verhalten der angrenzenden Baustoffe. Bei „gutmütigem“ Mauerwerk (z. B. Ziegel) und mehrschaligem Außenwandaufbau mit Hinterlüftung ist die Gefahr einer schädlichen Aufwechslung infolge Wasserdampfdiffusion im Allgemeinen gering. Fehlen diese Eigenschaften (z. B. Beton, keine Hinterlüftung) muss sichergestellt werden, dass der Fugenaufbau auf der Raumseite dichter und nach außen hin dampfdurchlässiger gestaltet wird.

Wesentliches Kriterium ist dabei auch die Dauerhaftigkeit. Maßgeblich hierfür ist der Einsatz geeigneter Materialien und deren fachgerechte Verarbeitung. Die Thematik, die im genannten Artikel angesprochen wird, beschränkt sich ausschließlich auf den Punkt 5 und auf eine Außenwandsituation mit verputztem Mauerwerk. Die grundsätzliche Problematik hierbei ist, dass – während für die unter Punkt 1 bis 4 genannten Eigenschaften

entsprechende Prüf- und Bewertungsrichtlinien vorhanden sind – geeignete Verfahren zur Beurteilung des feuchtetechnischen Verhaltens von Baukörperanschlüssen unter realen (instationären) Bedingungen bis heute nicht zur Verfügung stehen. Mangels dieser Verfahren kann bislang nur auf allgemeine gültige vereinfachte Grundlagen (Grundsatz „innen dichter als außen“), die aus dem ungestörten Wandbereich abgeleitet sind, zurückgegriffen werden. Diese liegen naturgemäß auf der „sicheren Seite“ und berücksichtigen nicht den spezifischen Einzelfall (siehe Erläuterungen unter Punkt 5).

In einem immer härter werdenden Wettbewerb führte diese bislang „pauschale“ Anforderung nun zu kontroversen und teilweise überzogenen, neben der Sache liegenden Diskussionen im Markt, die letztendlich für den fenstermontierenden Betrieb wenig hilfreich sind.

Aus diesem Grund wurde durch das ift Rosenheim ein durch Projektpartner zu finanzierendes Forschungsvorhaben initiiert. Die Auftaktveranstaltung mit interessierten Teilnehmern fand bereits am 3. März 2005 statt. Ziel des geplanten Forschungsvorhabens ist es, die zwischenzeitlich im technischen Bereich weit verbreitete rechnergestützte Analyse zur möglichst realitätsnahen Beurteilung komplexer Vorgänge – ohne zeit- und kostenaufwendige labortechnische Versuche – auch für die Beurteilung des wärme- und feuchtetechnischen Verhaltens von Baukörperanschlüssen zu nutzen. Hierzu soll ein geeignetes Werkzeug erarbeitet und validiert werden.

Im nächsten Schritt sollen repräsentative Bauanschlussituationen berechnet werden, um daraus konkrete Aussagen zum wärme- und feuchtetechnischen Verhalten ableiten zu können.

Wolfgang Jehl, ift Rosenheim

## › TÜV Verlag ‹

### Bürogebäude mit Zukunft

Um in Bürogebäuden Energie zu sparen, ist es mit einer guten Dämmung nicht getan. Im Unterschied zu Wohnbauten macht in konventionellen Bürogebäuden der Strom den Lö-



Bild: TÜV Verlag

Neues Fachbuch plus CD-ROM

wenanteil des Energieverbrauchs aus. Einerseits für Kommunikationstechnik und EDV, andererseits für die Gebäudetechnik. Mit cleveren Konzepten kann auf eine Klimaanlage verzichtet und das Kunstlicht minimiert werden. Bei der Planung müssen jedoch Arbeitsplatzqualität und Nutzerkomfort immer im Mittelpunkt stehen. Diese verschiedenen Aspekte der Planung energieeffizienter Bürogebäude präsentiert das Fachbuch „Bürogebäude mit Zukunft“.

Die 39 Autoren aus Forschung, Wissenschaft und Praxis greifen in ihren Beiträgen auf das Wissen und die Erfahrung zurück, die sie im Rahmen des Förderkonzepts „Energieoptimiertes Bauen“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit (BMWA) gesammelt haben.

Ergänzt wird das fast 300-seitige Werk durch eine CD-ROM mit Arbeitsmaterialien und Zusatzinformationen.

## › Aufgemerkt! ‹

### Versicherungs-Check

Unser Beitrag in der Mai-Ausgabe der „glaswelt“ (Seite 54) über den Sozialversicherungs-Check für Geschäftsführer und die im Familienbetrieb mitbeschäftigten Angehörigen (Ehegatte, Lebenspartner, Verwandte oder Verschwägerter in gerader Linie bis zum zweiten Grad) hat eine Reihe von Leserinnen und Lesern aufmerksam werden lassen.

Für die Praxis gilt: Nur die rechtzeitige und umfassende Darlegung der tatsächlichen und rechtlichen Verhältnisse erspart unliebsame Überraschungen im späteren Leistungsfall.

Rechtssicherheit hat der Beitragszahler erst dann, wenn ihm ein rechtsmittelfähiger Bescheid erteilt wurde. Wenn der Bescheid rechtlich korrekt ist, hat dieser danach Gültigkeit für die Dauer von fünf Jahren. Ändern sich zwischenzeitlich bestimmte Grundvoraussetzungen, ist dies der GKV umgehend zu melden. Damit verbunden sind eine erneute Prüfung sowie ein neuer rechtsmittelfähiger Bescheid.

Clearing-Experten wissen zu berichten, dass die Sachbearbeiter bei den gesetzlichen Krankenversicherungen in der Regel mit der Prüfung des sozialversicherungsrechtlichen Status der Beitragszahler überfordert sind. Sehr häufig werden Anträge – ob bewusst oder unbewusst – erst einmal mit „fadenscheinigen“ Begründungen abgelehnt. Zum Teil werden uralte Bundesfinanzhof-Urteile zitiert, obwohl zur vergleichbaren Sachlage bereits neuere Urteile vorliegen. Im täglichen Umgang mit den Sozialversicherungsträgern kommt es immer wieder zu zeitlichen Verzögerungen.

Experten warnen, dass nahezu jeder zweite Bescheid Formfehler aufweist und somit anfechtbar ist. Aus diesem Grund wurden zum Zweck der Prüfung von unabhängigen Experten Fragebögen entwickelt, die in der Erhebung und Bewertung weit über das hinausgehen, was die Sozialversicherungsträger dazu an relevanten Daten abfragen.

Wenn Sie zum Thema weitere Informationen benötigen oder Hilfe bei der Überprüfung Ihres Sozialversicherungsstatus wünschen, senden Sie einfach eine E-Mail an den Leserservice: [info@gms-infoservice](mailto:info@gms-infoservice) – Stichwort „glaswelt-SV-Clearing“.

## › Roto Frank AG ‹

### Umsatzplus im Geschäftsjahr 2004

Für die Roto Frank AG ist das Geschäftsjahr 2004 gut verlaufen. Wie das Unternehmen mitteilte, sorgte insbesondere die sehr erfolgreiche Entwicklung in vielen Auslandsmärkten für einen positiven Schub. Während sich hingegen der deutsche Bau- und Fenstermarkt sich nach wie vor stagnierend bis rückläufig entwickelt. Insgesamt verzeichnete die Roto Frank AG 2004 einen Nettoumsatz in Höhe von 482,3 Mio. €. Gegenüber dem Vorjahr mit 449 Mio. € entspricht das einer Steigerung um 7,5 Prozent. „Damit liegen wir leicht über unseren Planzahlen und können sehr zufrieden sein“, sagt Michael Stangier, Finanzvorstand der Roto Frank AG. „Das ist ein positives Signal für unser Jubiläumsjahr.“

## › SecurityPoint ‹

### Fenster sichern gegen Einbrecher

Für das Jahr 2004 hat das Landeskriminalamt Bayern 19 004 Einbrüche in private Wohn- und Kellerräume erfasst. „Der Einbruchschutz für Fenster und Fenstertüren lässt sich durch

die fachgerechte Montage so genannter Nachrüstungen auch im Nachhinein noch deutlich erhöhen“, erklärt SecurityPoint-Sicherheitsexperte Prof. Dr. Thomas Stocker.

Zusätzliche Verriegelungen und Nachrüstungen wie Fensterstangenverschlüsse, abschließbare Fenstergriffe oder Scharnier- und Griffseitensicherungen fixieren den Fensterflügel bei einem Einbruchversuch und halten ihn sicher geschlossen. „Beim Kauf von Zusatzsicherungen sollte daher auf

die Qualität des Produkts geachtet werden“, sagt Thomas Stocker. „Erkennbar sind geprüfte Nachrüstprodukte am DIN-Prüfsiegel oder an der VdS-Anerkennung.“ Um das Fenster oder die Fenstertür umfassend zu schützen, muss sowohl die Griff- als auch die Band- oder Scharnierseite mit mindestens einer zusätzlichen Verriegelung gesichert werden. „Bei Balkon- oder Terrassentüren ist es sogar sinnvoll, jeweils zwei Zusatzsicherungen anzubringen“, rät der Sicherheitsprofi.

## › Schüco ‹

### Wachstum entgegen dem Trend

Die Schüco Gruppe blickt auf ein erfolgreiches Jahr 2004 zurück. Nach Angaben des Unternehmens, erwirtschafteten die insgesamt 4490 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, einen Umsatz von 1,3 Milliarden €. Das bedeutet ein Plus von 12 Prozent. Die Eigenkapitalquote konnte um mehr als 5 Prozentpunkte auf 53,1 Prozent gesteigert werden. Um knapp 1 Prozentpunkt auf 41,8 Prozent, sank hingegen die Exportquote. Grund hierfür war der sehr gute Solarumsatz in Deutschland, der sich mehr als verdoppelte und 201 Millionen Euro betrug, erklärt man bei Schüco.

Dirk U. Hindrichs, geschäftsführender und persönlich haftender Gesellschafter der Schüco International KG: „Durch unsere Aktivitäten in den Geschäftsfeldern Solar und Sonnenschutz, durch kreative Sortimente unserer Entwickler bei Schüco Design sowie durch entschlossenes Vorgehen im Kunststoff-Systemgeschäft konnten wir entgegen aller Trends auch in Deutschland wachsen. Die Schwächen im Metallbau wurden damit mehr als kompensiert.“

## › Bystronic Maschinen ‹

### Wechsel an der Führungsspitze

Bei der Bystronic Maschinen AG gab es einen Wechsel an der Führungsspitze. Roland Gredig wurde zum Geschäftsführer befördert und übernahm diese Funktion von Rolf Honegger, der sie bisher neben seiner Aufgabe als CEO von Bystronic glass ausgeübt hatte.

Roland Gredig ist seit elf Jahren für das Unternehmen in diversen leitenden Funktionen tätig. Vor seiner Berufung zum Geschäftsführer war Gredig Leiter Operations bei der Bystronic Maschinen AG.

## › Roplasto ‹

### Weitere Ausweitung in Osteuropa

Die Roplasto Firmenprofile GmbH erweitert ihre Marktpräsenz in Osteuropa. Über die Muttergesellschaft Wickrather Bauelemente AG hat die Firmengruppe das Extrusionsgeschäft für Fenster- und Türprofile des Unternehmens Plastmo in Zentral- und Osteuropa übernommen.

„Für uns ist dieser Kauf ein weiterer Meilenstein in der Erschließung der neuen Märkte. Denn mit der Plastmo-Übernahme können wir unseren Marktanteil in den Hauptmärkten wie Litauen, Ukraine, Polen, Tschechien, Ungarn und Russland mit einem Schlag steigern“, erklärt Roplasto-Geschäftsführer Jacques Rooryck.

Wie das Unternehmen mitteilt, wird Roplasto auch die ursprünglich von Plastmo geplante Extrusion in Moskau realisieren und diese im August in Betrieb nehmen.

## › VFF ‹

### Erfolg zwischen Kosmetik und Kultur

Der erste „Tag des Fensters“ machte „Unsichtbares sichtbar“, aktivierte 725 Betriebe und lockte 120 000 Besucher in Fensterbaubetriebe. Die Aktion des Verbands der Fenster- und Fassadenhersteller (VFF) schaffte es als erste und einzige PR-Maßnahme der Baubranche auf die Shortlist des PR-Awards 2005. „Wir fühlten uns wohl zwischen Kampagnen für Kul-

turhauptstadt und Körperlotion, die dafür zum Teil Millionen investierten“, stellte VFF-Geschäftsführer Dr. Thomas Büttner fest.

Der Tag des Fensters wurde 2004 von der GPRA-Agentur pr nord, Braunschweig, realisiert und von der Jury wegen der „vergleichsweise geringen Kosten für einen immensen Kommunikationserfolg“ gelobt.

## › Häfele ‹

### Situationsgerecht planen

Mit der CD-ROM „Vitaflex“ bietet die Firma Häfele Planern und Verarbeitern eine Orientierungshilfe und Planungsgrundlage für die Realisierung von barrierefreien Wohnbereichen.

Unterteilt nach Raum- und Gebäudesituationen führt das Planungstool zu Lösungsvorschlägen, die durch Videos und animierte Beispiele illustriert werden. Des Weiteren bietet das Programm für jede Planungsaufgabe eine Auswahl geeigneter Produkte mit technischen Detailinformationen. Die CD-ROM „Vitaflex“ ist kostenlos erhältlich und kann unter Tel. (0 74 52) 9 50 oder per E-Mail: info@haefe.de angefordert werden.



Bild: Häfele

Lösungen für barrierefreies Wohnen auf CD-ROM

## Firmen & Fakten

### › Climalit-Partner ‹

#### Konzentration auf Wachstumsmärkte

Bereits zum neunten Mal veranstaltete die Climalit-Partner ihre Seminarreihe „Bauglastage 2005“. An sechs verschiedenen Terminen und Orten in Deutschland und Österreich (dort unter dem Namen „Saint-Gobain Glass Fachtage“), konnten zahlreiche Teilnehmer begrüßt werden.

„Licht und Schatten: Tageslicht- und Sonnenschutzsysteme in der Anwendung“, war ein Thema, das von dem Architekten und Ingenieur Dr. Helmut F. O. Müller, Professor an der Universität Dortmund, sowie Dipl.-Ing. Wolfgang Böttcher, Technisches Marketing SGGD erörtert wurde. Die Referenten zeigten, wie sich visueller Komfort und optimiertes Energiemanagement erzielen lassen und präsentierten Systeme zur Nutzung von Tageslicht und Sonnenwärme für unterschiedliche Anforderungen. Die Baukonjunktur mag in der Krise sein – Wintergärten dagegen boomen. Dr. rer. nat. Franz Feldmeier, Professor für Bauphysik an der Fachhochschule Rosenheim, stellte diesen interessanten Wachstumsmarkt ins Zentrum seines Vortrags „Glasanbauten und Wintergärten – bauphysikalische und

statische Anforderungen“. Gemeinsam mit Dr.-Ing. Nikolas Janke, Technisches Marketing SGGD, wies er den Weg zum Traum-Wintergarten.

Eine Formel für Erfolg – schön wär's? Die Besucher der Bauglastage kennen sie jetzt: Klaus Günther und Christof Klein von der Simonis Service Agentur entwickelten eine Erfolgsformel der Kommunikation und zeigten, wie „Die Handwerkerleistung im Markt der Zukunft“ aussehen muss. Entscheidend ist nicht immer nur das Fachwissen, das der Handwerker mitbringt, sondern auch, wie er sich im persönlichen Auftritt verhält.

Über die „Leistungen der Climalit-Partner und Securitpartner für ihre Verarbeiter“, berichtete Daniela Mamet, verantwortlich für das Marketing. Mamet warf zunächst einen Blick auf die aktuelle Situation des Bauplatzes und stellte eine klare Entwicklung fest: Der Markt insgesamt schrumpft, dagegen tut sich etwas im Bereich Renovation – mit steigender Tendenz. Um diesen Wachstumsmarkt wirksam zu bearbeiten, muss man die Wünsche und Vorstellungen seiner Kunden kennen und auf sie eingehen. „Der Lieferant ist heute gleichzeitig auch Planer und Seelsorger.“ Eine Renovation ist eine langfristige Investition von der ein Kunde erst überzeugt werden muss.

### › Interpane ‹

#### Software erleichtert Ausschreibung

Planer und ausschreibende Stellen können jetzt schnell und unkompliziert Ausschreibungs-

texte für die gesamte Standard-Isolierglas-Palette von Interpane erstellen. Die neue Ausschreibungssoftware „iprofi“ erlaubt zusätzlich die Produktrecherche nach bauphysikalischen Kriterien, etwa dem Wärmedämm- oder dem Schalldämm-Wert.



Bild: Interpane

Planer-Software erleichtert Ausschreibung für Isolierglas

### › Messe Düsseldorf ‹

#### „glasstec“-Termin bekannt gegeben

Der Termin steht fest: Die glasstec, Internationale Fachmesse Maschinen, Ausrüstungen, Anwendungen, Produkte, findet vom 24. bis 28. Oktober 2006 statt. Außerdem wurden die Sonderchau glass technology sowie das begleitende Fachsymposium erneut in die Veranstaltung aufgenommen.

Dass die Messe auch zwischen den Veranstaltungsjahren auf reges Interesse stößt, zeigt die Resonanz auf das Internet-Portal unter [www.glasstec.de](http://www.glasstec.de). Dort wurde, nach Angaben der Messe Düsseldorf, eine Erhöhung der Zugriffszahlen um 34 %, also auf über 518 000 Page Impressions gegenüber dem Vorjahreszeitraum registriert. Dabei wurden vor allem die Kategorien Trade Market, Job-Modul und Online Glas-Berechnung abgefragt.

„Mit unseren Internetportalen bieten wir unseren Kunden an 365 Tagen im Jahr eine umfassende Informations-, Kommunikations- und Serviceplattform“, sagte Werner M. Dornscheidt, Vorsitzender der Geschäftsführung Messe Düsseldorf.

### › Elzer Glas ‹

#### Viele Info's im neuen Showroom

Seit kurzem können sich die Schreinereien, Türenhersteller und Bauunternehmen in dem neuen Ausstellungsraum der Firma Elzer Glas die neuesten Isolierglas-technologien anschauen. „Jeder, der diese farbigen Isolierscheiben mit 3D-Effekt live gesehen hat, ist fasziniert von dem Farbenspiel bei Sonnenlicht und der edlen Fertigung der Musterung im Glas.“ Aus über 60 verschiedenen Artikeln in unterschiedlichen Größen und Strukturen kann direkt „ausgesucht und gleich mitgenommen“ werden.

Das Programm arbeitet mit einer Standard-Oberfläche. Installation und Bedienung erfolgen nach dem Windows-Verfahren. Updates sind online möglich. „iprofi“ speichert Bauvorhaben in einem Dateiformat, das den Austausch mit aktuellen AVA-Programmen (Ausschreibung – Vergabe – Abrechnung) ermöglicht. Die Software kann unter [www.interpane.net](http://www.interpane.net) heruntergeladen oder über eines der Interpane-Werke bezogen werden.

### › Activator ‹

#### Marktplatz für die Flachglasbranche

Seit kurzem steht der Flachglasbranche der Internetmarktplatz „glasreste.de“ zur Verfügung. Der von der Münchner Agentur Activator betriebene Marktplatz bietet der Branche die Möglichkeit, Restpostenbestände wie Abschnitte, Flachglas-Fertigprodukte oder Beschläge direkt zu verkaufen und einzukaufen. Wie das Unternehmen mitteilt, werden alle Angebote der verkaufenden Unternehmen direkt an den Einkaufsinteressenten abgegeben. Weitere Informationen unter [www.glasreste.de](http://www.glasreste.de).

### › Roltex ‹

#### Rollladenproduktion unter neuer Leitung

Zum 1. Juni 2005 übernimmt Conrad Meyer die Leitung der Roltex Rollladenfabrikation GmbH in Paschkowitz. Meyer war bisher Vertriebsleiter der Growe-Gruppe. Wie es heißt, wird er bis auf weiteres die strategische Vertriebsleitung der Gruppe innehaben. Conrad Meyer war bei unterschiedlichen Unternehmen, hauptsächlich im Vertrieb, in leitenden Funktionen tätig. Auch bei Roltex sieht er die Vertriebsarbeit als klar definierten Schwerpunkt seiner künftigen Arbeit.

## › Innovent ‹

### Oberflächentechnik für die Praxis

Workshops für den Mittelstand veranstaltet die Innovent e.V Jena am 15. und 16. September 2005 in Jena. Die 1. Thüringer Grenz- und Oberflächentage sollen eine Plattform des wissenschaftlichen Austausches zwischen Mittelstand und Forschung sein.

Unter dem Motto „Oberflächentechnik für die Praxis“ werden Fragen zur Veredlung, Behandlung, Verbund und Charakterisierung von Grenz- und Oberflächen von Glas, Keramik, Kunststoff und Metall beantwortet. Referiert wird unter anderem zu den Themen Barrierschichten, selbstreinigende Oberflächen, chromfreie Vor-

behandlungen, Nonoschichten für den Korrosionsschutz sowie Haftung in und an Werkstoffen.

Anmeldung zu der Veranstaltung kann ab sofort unter [www.innovent-jena.de](http://www.innovent-jena.de) erfolgen.

## › Hawa ‹

### Positiver Trend setzt sich fort

Die Schweizer Hawa AG, international aktive Spezialistin für Schiebeteknik, hat bei einem Wachstum von rund 10 % im

Jahr 2004 einen Umsatzrekord von 37 Mio. Schweizer Franken erwirtschaftet. Nach Angaben des Unternehmens das beste Ergebnis der Firmengeschichte. „Wir sind mit Zuversicht in das Geschäftsjahr 2004 gestartet, die uns auch im Laufe der letzten Monate trotz wirtschaftlich schwieriger Lage nie verloren gegangen ist“, blicken die beiden Hawa-Geschäftsführer Gregor und Heinz Haab bei der Vorstellung des Geschäftsberichts zufrieden auf das abgelaufene Jahr zurück.

Für das laufende Jahr 2005 rechnet Heinz Haab, bei Hawa zuständig für den kaufmännischen Bereich, damit, dass sich der erkennbare leichte Aufwärtstrend fortsetzen wird.

## › Variotec ‹

### Solide Basis für Spitzenaufgaben

Der international tätige Technologie- und Innovationsführer für Außen-, Spezial- und Funktionstüren, sowie Passivhaus-Komponenten und Vakuumdämmung wird zum Juni 2005 durch zwei weitere Prokuristen vertreten. Herr Bauer-Ebenhöch, Prokurist für Vertrieb und Marketing, wird künftig von Dipl.-Ing. Wolfram Breitenbach, Prokurist Technik und Produktion sowie von Dipl.-Ing. Dirk Franz, Prokurist Leitung Auftragszentrum und IT unterstützt. Damit hat das Unternehmen nach eigenen Angaben eine Basis für die Spitzenaufgaben in Forschung und Produktion von energieeffizienten Komponenten mit Vakuumdämmung, Feuer- und Rauchschutztüren geschaffen.