

## › Intersolar ‹

### „Stimmungsleiter“ der Branche

„Die Intersolar hat sich als Europas bedeutendste Fachmesse etabliert. Das Besucherplus von rund 26 % zeigt, dass der Boom im Solarmarkt ungebrochen ist“, sagten Klaus W. Seilnacht, Geschäftsführer FWTM Messe Freiburg und Markus Elsässer, Geschäftsführer Solar Promotion. Europas größte Solarfachmesse präsentierte in Freiburg Trends in den Bereichen Photovoltaik, Solarthermie und Solares Bauen. Das enorme Ausstellerplus von 25 % und der beachtliche

Besucherzuwachs spiegelt die Entwicklung der Solarbranche wider. Dabei war der Ausstelleranteil aus dem Ausland mit 28 % so hoch, wie nie zuvor.

Insgesamt kamen in diesem Jahr Besucher aus über 60 Ländern zur Messe. Des Weiteren nahmen rund 300 Fachleute aus 40 Nationen an der im Vorfeld durchgeführten Solarthermiekonferenz estec 2005 teil.

„Im nächsten Jahr können wir mit der Hallenerweiterung der Messe Freiburg den Ausstellern noch mehr Raum bieten“, betont Messechef Seilnacht. Und der Termin steht auch schon fest. Die Messe Intersolar soll vom 22. bis 24. Juni 2006 stattfinden.

## › Bohle ‹

### Heißglas-Seminar mit „Starbesetzung“

Vom 17. bis 19. Juli 2005 findet das Seminar „Flameworking“ in Haan statt. Die Firma Bohle als Initiator der Veranstaltung, konnte mit Bandhu Scott Dunham einen der bekanntesten Autoren engagieren. Sein Buch „Contemporary Lampworking“ ist im Bereich der Flammenarbeit international anerkannt.

Die Seminarteilnehmer lernen verschiedene Techniken, unter anderem zur Herstellung von kleinen geblasenen Objekten wie Hohlperlen, Parfümflakons, Ornamente und diverse andere Hohlkörper. Verwendet wird hauptsächlich Borsilikatglas. Gearbeitet wird mit einem Minor Bench Burner sowie diversen Werkzeugen und Verbrauchsmaterialien, die ebenfalls für die Produktion von Glasperlen benutzt werden.

Anmeldung zum Seminar auf [www.bohle.de](http://www.bohle.de).

## › Renolit ‹

### Vorstandsposten neu besetzt

Die Firma Renolit AG in Worms, hat die Ressorts in der Unternehmensleitung neu geordnet.

Dr. Heinz Gärtner ist seit April 2005 Vorstandsvorsitzender des Unternehmens. Dr. Gärtner hat verschiedene Konzernunternehmen der Klöckner Werke AG geleitet und war von 1992 bis 2003 Vorsitzender und Sprecher der Geschäftsführung der Klöckner Pentaplast GmbH.

Des Weiteren wurde das Ressort Forschung, Entwicklung und Qualität im Renolit-Vorstand neu besetzt. Für diesen Bereich zeichnet Dr. Axel Bruder seit Juli 2005 verantwortlich. Dr. Bruder war bisher für die amerikanische Tochtergesellschaft American Renolit Corporation in der Geschäftsführung tätig.

Das Ressort Marketing und Vertrieb steht nach wie vor unter der Leitung von Michael Kundel.



Bild: Messe Freiburg

Die Intersolar ist jährlicher Treffpunkt der weltweiten Solarbranche

## › TMP Fenster + Türen ‹

### Welt der Fenster und Türen

Ihr 15-jähriges Bestehen feierte die TMP Fenster + Türen GmbH, Bad Langensalza. Für die Besucher stand in der „Welt der Fenster und Türen“ Altbewährtes und technische Innovationen zur Besichtigung offen.

Neben dem gesamten Produktportfolio waren beheizbare Scheiben, verdeckt liegende Beschläge und ein Türschloss mit biometrischem Fingerscan ausgestellt. Falt- und Schiebeanlagen sowie ein breites Sortiment im Bereich des Insektenschutzes für Fenster und Türen rundeten das Bild ab.

Qualität und rationelles Arbeiten spielen in dem thüringer Unternehmen seit der Gründung im Jahr 1990 eine wichtige Rolle. Nur so könne man dem firmeneigenen Slogan „Wir verkaufen Vertrauen“ gerecht werden, sagte Geschäftsführer Bernhard Helbing. Bestätigt würde dies durch das RAL-Gütezeichen, welches die Einhaltung von Qualitätskriterien bescheinigt. Immerhin 10 Jahre Garantie gibt das Unternehmen auf seine Produkte.

# Firmen & Fakten

## › Tryba ‹

### Neue Gesichter in der Vertriebsleitung

Andreas Schreiner übernahm bei der Firma Tryba Reckendrees die Vertriebsleitung West, die bisher von Jörg Böcker mehr als drei Jahre geleitet wurde. Andreas Schreiner verfügt über fundierte Vertriebserfahrungen in der Baunebenbranche und stellte sein Können vor seinem Wechsel zu Tryba in der Würth-Gruppe unter Beweis.

Jörg Böcker wurde zum kaufmännischen Geschäftsführer der Soprofen Rollläden GmbH bestellt. Der seit mehr als sechs Jahren in der Gruppe tätige Vertriebsexperte, setzt damit seinen Werdegang in der Atrya Gruppe fort, zu der auch Tryba Reckendrees gehört.



Jörg Böcker



Andreas Schreiner

## › Rapid ‹

### Präsenz verstärkt mit „Manpower“

Dipl.-Ing. Peer Vespermann übernahm die Leitung des Vertriebs bei der Rapid Maschinenbau in Ofterdingen. Vespermann war zuvor sechs Jahre als Geschäftsführer der spanischen Niederlassung eines deutschen Anlagenbauers tätig. Unterstützung bekommt Vespermann durch Kurt Lösch, der als Technischer Leiter Vertrieb und Produktmanager für Bearbeitungszentren im Hause Rapid tätig ist. Christian Kastner verstärkt das Team als Area Sales Manager für den englischsprachigen Markt, sowie Rumänien und Griechenland. Mit dieser neuen Vertriebsstruktur will das Unternehmen nach eigenen Angaben, ihre Marktposition festigen.

## › Pfb Prüfzentrum ‹

### Tipps über Normen bis Einbruchschutz

Die „Infotage Tore“ und „Türen“ beim Prüfzentrum für Bauelemente (Pfb) waren, nach Angaben des Veranstalters, ein voller Erfolg. Rüdiger Müller, Gründer und Inhaber des PTE Rosenheim sowie Institutsleiter und Mitgesellschafter des Pfb, konnte an den beiden Veranstaltungstagen über 50 Teilnehmer begrüßen.



Praxisbezogenes und Wissenswertes wurde den Teilnehmern des Infotages demonstriert

## › Sage Software ‹

### Bereich Handwerk bekommt „Zuwachs“

Claus Eichmann wird künftig die Leitung des Vertriebs und Marketings im Geschäftsbereich Handwerk bei der Sage Software verantworten. Eichmann, der neu bei Sage einsteigt, hat in seinem bisherigen beruflichen Umfeld für den Geschäftsbereich Handwerk wertvolle Erfahrungen in Direktmarketing und indirektem Vertrieb gesammelt. Claus Eichmann folgt auf Sven Piske, der das Unternehmen auf eigenen Wunsch verlassen hat. Franz Bruckmaier, seit März 2005 Geschäftsführer des Geschäftsbereichs Handwerk: „Ich freue mich, mit Claus Eichmann unser Team entscheidend verstärken zu können, um unseren Geschäftsbereich und unsere führende Marktposition nachhaltig auszubauen.“



Claus Eichmann

Bild: Sage Software

## › Sanco ‹

### Die Gruppe „läuft und wächst stetig“

Kürzlich traf sich die Sanco Gruppe zu ihrer Hauptversammlung in Bologna. Viel Positives hatte der Lizenzgeber Erich Trösch aus Bützberg zu berichten. „Wir agieren“, sagte Trösch und meinte damit nicht nur die gestiegene Anzahl der Sanco Lizenznehmer. Gemeint waren auch die neuen Lösungen im Bereich des Randverbundes, die energetisch verbesserten Beschichtungen, die Sonnenschutzsysteme im Scheibenzwischenraum, die Glasprodukte für den Innenausbau und weitere Innovationen. Mehr noch als in der Vergangenheit werde das Augenmerk auf die Beratungs-, Service- und Verkaufsseite gelegt. Zusammenfassend meinte Erich Trösch, die Chancen lägen in einer funktionierenden Organisation und einer guten Zusammenarbeit. Der Leiter der Sanco Beratung, Jürgen Halbmeyer, verwies unter anderem darauf, dass das Unternehmen nunmehr zu den mitgliederstärksten europäischen Isolierglasgruppen zählt.

Vermittelt wurden die neuesten Kenntnisse über den Stand der Produktnormen und deren Umsetzung. Außerdem erfuhren die Teilnehmer praxisbezogenes unter anderem zu den Themen Einbruchschutz bei Toren, Kraftbetätigung, Schallschutz, Wärmeschutz, Brandschutz, Flucht- und Rettungswege, Luftdichtheit und Hochwasserbeständigkeit. Neben den Fachvorträgen konnten sich die Teilnehmer anhand von Demonstrationen von den umfangreichen Prüfmöglichkeiten im Pfb überzeugen.

Bild: Pfb

## › SWS/KL megla ‹

### Zwei Unternehmen auf Augenhöhe

Die SWS Gesellschaft für Glasbaubeschläge, Waldbröl und die Firma KL-megla, Eitorf, leisten ab sofort Gemeinschaftsarbeit.

„Es haben sich zwei starke Anbieter des Beschlagsegments in einer strategisch ausgerichteten Kooperation zusammengeslossen“, so die Meldung. Die bereits seit Anfang Mai laufende Vertriebs- und Entwicklungskooperation soll zum Ausbau der Wettbewerbsposition beider Unternehmen beitragen.

Durch die enge Zusammenarbeit in der Entwicklung wird nach SWL-Angaben, ein wertvoller Know-how-Austausch in Verbindung mit der Realisierung von Kostenvorteilen stattfinden. Die KL-megla Gruppe ist seit vielen Jahren im deutschen und europäischen Markt und in den letzten zehn Jahren weltweit tätig. Als innovatives Unternehmen hat sich die SWS im Glasbeschläge-Segment etabliert. Im Bereich der

## › Velux ‹

### „Siegerarbeiten“ auf Tournee

Noch bis 14. Juli werden die beim Velux Studentenwettbewerb Attic Award 05 gekürten Arbeiten in verschiedenen Hochschulen ausgestellt. Gestartet ist die Wanderausstellung an der Universität Hannover und endet in Nordrhein-Westfalen an der Fachhochschule Düsseldorf.

Im Rahmen dieser Ausstellung werden die Gewinner des Attic Awards 05 geehrt. Dabei erhalten die Studenten sowie die Professoren vom Dekanat eine Anerkennung für ihre Leistung. „Schließlich haben sich alle auf außergewöhnliche Weise mit dem Thema Licht in der Architektur auseinandergesetzt.“ Weitere Informationen zu den Veranstaltungen unter Tel. (0 40) 54 70 78 25.

Klemm-Befestigungen gilt SWS nach eigenen Angaben inzwischen als Marktführer.



Von l. nach r.: Peter Reinecke und Jörg Loggen, Geschäftsführer KL Megla, Jürgen Wagner, Geschäftsführer SWS

Bild: SWS

## › Aluplast ‹

### Gewinner des MOE-Awards

Dass unternehmerisches Engagement in den Ländern Mittel- und Ost-Europas (MOE) erfolgversprechende Wachstumsperspektiven bietet, zeigt die Firma Aluplast, Karlsruhe. Dieses unternehmerische Engagement wurde kürzlich bei der Verleihung des MOE-Awards in Warschau ausgezeichnet und belegte den ersten Platz. Das Unternehmen erwirtschaftet mit Kunststoff-Fensterprofilen bereits einen Großteil ihres Jahresumsatzes in den MOE-Staaten. Produktionsstandorte in Deutschland, Polen, Russland, Österreich und England versorgen die Märkte vor Ort.

Aluplast ist bereits seit Mitte der 90er Jahre in einigen dieser Länder ansässig und konnte den Umsatz in Osteuropa durch Expansion stetig steigern.

Nach Angaben des Unternehmens läuft die Produktion in der Ukraine und Italien in wenigen Wochen an bzw. ist teilweise bereits in Betrieb.

Somit steht Aluplast vorbildhaft für die strategische Ausrichtung in Mittel- und Ost-Europa. Gleichzeitig wird sichtbar, welche Potenziale die MOE-Staaten bieten. Aluplast wird auch weiterhin in diesen Märkten expandieren und stetig ausbauen.

## › BG Bau ‹

### „Gefahrstoff“ Staub durch Arbeitsgeräte

Jeder Staub, der auf Baustellen oder beim Heimwerken in der Luft „schwebt“, schädigt die Atmungsorgane und löst schwere Gesundheitsschäden aus. Diesbezüglich hat die Berufsgenossenschaft der Bauwirtschaft (BG BAU) umfangreiche Messungen der Staubemission an Maschinen und Geräten wie Schleifern, Bohrern und Sägen durchgeführt. Die Ergebnisse ergaben, dass durch eine regelmäßige Staubaufnahme der Reinigungsmechanismus der Lunge überfordert wird. Es kann zu einem „Überladungseffekt“ und damit zu einer Überforderung der körpereigenen Abwehrkräfte kommen.

„Um dieses Problem anzupacken, hat die BG BAU im Rahmen eines Forschungsvorhabens an handgeführten Maschinen die Staubemission gemessen und die Ergebnisse aufbereitet“, so Norbert Kluger, Leiter des Gefahrstoffinformationssystems Gisbau der BG BAU. So liegt nun eine Dokumentation über Handmaschinen zur Bearbeitung mineralischer Werkstoffe mit ihrer Staubbefreiung vor. Wie die BG BAU hervorhebt, habe sich bei den Messungen gezeigt, dass die Grenzwerte der Staubemissionen bei Maschinen ohne wirksame Absaugvorrichtungen gleich um ein Vielfaches überschritten werden.

Zwar sind Maschinen mit Absaugvorrichtung bereits erhältlich, doch fehlt den Anwendern die Übersicht und eine Empfehlung zur Beurteilung. Mit dem durchgeführten Projekt, an dem alle namhaften Hersteller beteiligt waren, soll sich dieses allerdings ändern.

## › Leserbrief ‹

### „An der Grenze der Naturgesetze“

In dem Artikel „An der Grenze der Naturgesetze“ in der glaswelt Ausgabe 5, Seite 24, wird behauptet „... und erreicht damit als erstes Sonnenschutzprodukt eine Selektivität von größer als 2 ...“

„Gleichzeitig verfügt es mit einem Ug-Wert von 1,0 über beste Wärmeschutzeigenschaften, die bislang von keinem anderen Wärme- oder Sonnenschutzprodukt erreicht werden.“

Diese Behauptungen sind nachweislich falsch. Es gibt sogar ein Sonnenschutzglas, das mit einem Ug von 0,5 W/(m<sup>2</sup>K) die angeblich besten Wärmeschutzeigenschaften deutlich übertrifft.

Laut gutachtlicher Stellungnahme 455 261 68/1 vom 24. September 2002 des IFT e.V. Rosenheim liegt der berechnete Ug-Wert für Thermur HM SC 75 brillant nach DIN EN 673  $\Delta T = 15K$  je nach Aufbau zwischen 0,5 und 0,8 W/(m<sup>2</sup>K).

Laut Prüfbericht 410 26105/1 vom 23. September 2002 des IFT e.V. Rosenheim ist für Thermur HM SC 75 brillant der Lichttransmissionsgrad 0,53, der g-Wert 0,26, die Selektivitätskennzahl demnach 2,04 (also größer 2).

Hervorzuheben ist, dass dieses Ergebnis mit einer Float 4 mm nach Bauregelliste erzielt wurde. Durch die Verwendung einer anderen Float 4 mm hätte S auf 2,08 verbessert werden können.

## › FWW ‹

### Wie stimmig ist der Wintergarten?

„Qualität im Wintergartenbau – verkaufen, planen und bauen“ war das Thema eines Fachseminars, zu dem der Fachverband Wohn-Wintergarten e.V. eingeladen hatte.

Bekannt gegeben wurden unter anderem die Ergebnisse der Untersuchungen über die Entwicklung des Wintergartenmarktes in den letzten Jahren. Nach Angaben der Gesellschaft ging die Anzahl der gefertigten Wintergärten von 58 450 Einheiten im Jahr 2002 auf 55 040 Einheiten in 2003 zurück. Interessant sei

Teilnehmer  
am Fachseminar des  
Fachverbandes  
Wohn-Wintergarten e.V.



Bild: FWW

jedoch die Tatsache, dass trotz des Rückgangs der Stückzahlen das Investitionsvolumen im gleichen Zeitraum von 954 Mio. € auf 1044 Mio. € gestiegen ist. Dass der Wintergarten in Deutschland kein geregeltes Bauteil ist, sondern in der Normung nur als „Bauart“ behandelt wird, erklärte Dipl.-Ing. Frank Koos vom Verband Fenster und Fassade. Ein für Wintergärten geltendes europäisches CE-Zeichen ist daher auch nicht zu erwarten, wengleich dies aber für die verwendeten Bauteile erforderlich sein wird. Die Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen allein ist nach Meinung von Koos aber noch kein hinreichender Ausweis für eine hohe Qualität. In diesem Zusammenhang kommt den RAL-Güte- und Prüfbestimmungen eine wichtige Rolle zu, indem sie einen fundierten Qualitätsmaßstab und -nachweis formulieren. Viel Resonanz fand, laut Veranstalter, der Vortrag von Dipl.-Ing. Georg Tjards zum Thema „Architektur im Wintergarten – zehn Gebote für eine gelungene Gestaltung“. Tjards stellte aus der Sicht des

Architekten bestimmte Kriterien auf, die für einen gelungenen Wintergarten unerlässlich sind. Diese und weitere Themen wurden von den Teilnehmern mit Interesse aufgenommen. Vorgeesehen ist, diesen Erfahrungsaustausch zwischen den Beteiligten für die Wintergartenbranche fortzusetzen.

## › TS-Alu ‹

### Berechnung des Heizbedarfs

Wer wissen möchte, wie hoch der Heizbedarf im Wintergarten sein muss, kann den Service von

TS-Aluminium-Profilsysteme in Anspruch nehmen. Schnell und relativ einfach wird der Heizwärmebedarf eines Wintergartens berechnet. Der Systemgeber von Profilen für den Wintergartenbau bietet diese Dienstleistung für Verarbeiterfirmen und Planer an.

Mit Hilfe der erhaltenen Daten lässt sich die Dimensionierung der erforderlichen Heizung gemäß der Vorgaben der DIN 4701 Teil 1 (Norm-Wärmebedarf Q) bestimmen. Im Ergebnis erhält man den Transmissionswärmebedarf  $Q_T$ , der mit dem ebenfalls ermittelten Mindest-Lüftungswärmebedarf  $Q_{Lmin}$  zum Gesamtwärmebedarf Q addiert wird.

Mit diesem errechneten Wert lässt sich leicht die notwendige Dimensionierung der Heizung ermitteln.

Weitere Informationen auf [www.ts-alu.de](http://www.ts-alu.de).

In Wohn-Wintergärten muss der Heizwärmebedarf mit besonderer Sorgfalt ermittelt werden



Foto: TS Aluminium