

## › Veka ‹

### Ratgeber rund ums Kunststoff-Fenster

Die Firma Veka, Sendenhorst, hat ihren „Fensterplaner“ komplett überarbeitet und neu aufgelegt. Auf 36 Seiten enthält der neue Veka-Fensterplaner viele hilfreiche Informationen und Praxistipps rund um das Bauteil Kunststoff-Fenster. Anschaulich werden die Profilmfamilien „Topline“, „Softline“ und „Swingline“ vorgestellt. Ein besonderes Augenmerk gilt dabei der Kompatibilität der Systeme.

Leicht verständlich werden auch komplexe Begriffe wie Energieeinsparverordnung und U-Wert erläutert. Ergänzend wird unter anderem auf staatliche Förderprogramme für die energetische Gebäudemodernisierung hingewiesen.

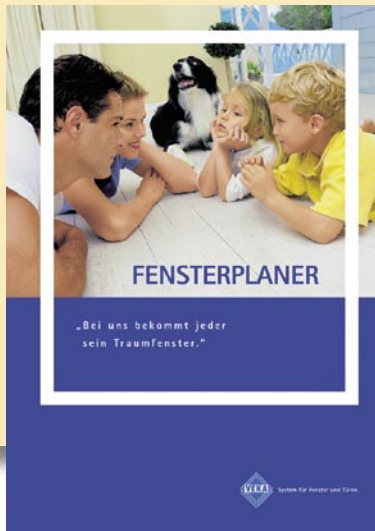


Bild: Veka

## › Isolette-Gruppe ‹

### Jahrestagung in Prag

Die Isolette-Gruppe Europa hatte als Ort für ihre 14. Jahrestagung die tschechische Hauptstadt Prag gewählt. Auf dem Programm der Gruppe mittelständischer Isolierglashersteller, die das Jalousien-Isolierglas „Isolette“ vertreiben, standen neben den turnusmäßig anstehenden Formalien (Kassenbericht, Rechnungsprüfung) vor allem eine

Vorstellung neuer Produkte und ein Ausblick in die Zukunft des Jalousien-Isolierglases. Hans-Karl Schuler, Senior-Geschäftsführer des Lizenzgebers Glas Schuler, betonte in seiner Begrüßung, dass sich die Marktlage für Jalousien-Isolierglas in den letzten Jahren kontinuierlich verbessert habe, da sich die Glasarchitektur in immer breiterem

Maß durchsetzen konnte. Der sommerliche Wärmeschutz sei für Glasfassaden eine unabdingbare Anforderung, die auch von der Rechtsprechung untermauert wird. In diesem Umfeld sehe sich die Isolette-Gruppe als der führende Anbieter von Beschattungssystemen im Isolierglas. Der Vorsprung der Gruppe soll gegenüber vermehrt auftretenden Mitbewerbern durch Innovationskraft und umfassende Beratungsleistung gesichert werden.

Eine neu erstellte Architektenmappe wurde präsentiert, die den Mitgliedern der Gruppe zur Verfügung steht. Ende des Jahres wird die Isolette-Gruppe erstmals auf der Baumesse in Bahrain präsent sein. In Japan wurde die Isolette jetzt als Marke eingetragen.

Die von der Gruppe angebotene CAN-Bus-Steuerung für den einfachen Betrieb komplexer Beschattungsanlagen hat sich erfolgreich auf dem Markt platziert. Inzwischen wurde ein ausführliches Benutzerhandbuch auf CD-ROM vorgelegt. In der Schweiz und in Deutschland sind bereits mehrere große Anlagen in Betrieb. Eine neue EIB Bus-Steuerung mit einem Vierfach-Aktor von Siemens wurde vorgestellt, die ab sofort erhältlich ist.

Als erste serienreife Neuheit wurde die in der Fachpresse bereits vorgestellte „Isolette-III-Max“ präsentiert. Hierbei handelt es sich um ein Dreifach-Isolierglas mit integrierter Beschattung mit sehr niedrigem g- und Ug-Wert. Für dieses Produkt stehen derzeit einige interessante Objekte vor der Realisierung.

Höhepunkt des Nachmittags war ein Vortrag von Dr.-Ing. Helmut Köster (Köster Lichtplanung Frankfurt/Main) über die Möglichkeiten der Beschattung und Lichtlenkung mit dem „Retro Solar“-System (siehe glaswelt 7/05). Zu Ende des Treffens wurde Weimar als Ort der 15. Isolette-Tagung bestimmt, die vom 15. bis 18. Juni 2005 stattfinden wird.



Bild: Isolette-Gruppe

Die Mitglieder der Isolette-Gruppe in Prag

## › Saint-Gobain Glass ‹

### Bruch sichere Zukunft

Saint-Gobain Glass Deutschland GmbH, europaweit einer der größten Hersteller von Flachglas und Tochter der französischen Compagnie de Saint-Gobain, hat sein Managementsystem auf Herz und Nieren prüfen lassen. Zu diesem Zweck hat Saint-Gobain Glass seine Produktionsstandorte Herzogenrath, Köln-Porz, Mannheim, Stolberg und Torgau von der internationalen, unabhängigen Zertifizierungsgesellschaft DNV (Det Norske Veritas/www.dnv.de/zertifizierung) in Sachen Qualität, Umwelt- und Arbeitsschutz unter die Lupe nehmen lassen. Die Zertifizierung galt vor allem der Überprüfung, ob das von Saint-Gobain Glass Deutschland GmbH national eingesetzte Arbeitssicherheitsystem den strengen Auflagen des Mutterkonzerns entspricht. Darüber hinaus sollten die DNV-Auditoren auch die Einhaltung internationaler Standards überprüfen. Das Ergebnis der Audits: Das nationale Managementsystem ist mit dem konzernweit gültigen Managementsystem konform und erfüllt die Forderungen der internationalen Standards ISO 9001 (Qualität), ISO 14001 (Umwelt) und OHSAS 18001 (Arbeitssicherheit). Das Unternehmen kommt mit der Zertifizierung nicht nur den Qualitätsforderungen der Kunden nach, sondern demonstriert darüber hinaus einen verantwortungsvollen Umgang mit der Umwelt und den eigenen Mitarbeitern.

## › Rollcom-Seminar EnEV ‹

### Kein X für ein U vormachen lassen

Wer für die Beurteilung der Wärmedämmleistung und Energiebilanz von großen Aufbaurolladenkästen immer noch U-, R- oder gar k-Werte verwendet, ist nicht mehr zeitgemäß. So das Fazit von Fachexperte Dipl.-Ing. (FH) Marcus Hermes von Hermes Bauphysik am Ende des Rollcom-Seminars, in dem die geänderte EnEV 2004 vorgestellt wurde. Mit dem ab 2006 in Kraft tretenden, noch in der Normung befindlichen neuen Beiblatt 2 der DIN 4108 werden erstmals die Berechnungsparameter verbindlich definiert, die für die Erstellung von Gleichwertigkeitsnachweisen von Rolladenkastenarten wichtig sind. Hierfür gelten die für Mauerwerkskästen bekannten wärmetechnischen Kennwerte  $\Psi$  und  $f_{Rsi}$ . Den 25 Seminarteilnehmern wurde erläutert, wie bei der wärmedämmtechnischen Bewertung von Rolläden vorgegangen werden muss, um sicherzustellen, dass die eingebauten Rolläden auch tatsächlich den Anforderungen der EnEV entsprechen. Werde dieser Nachweis nicht erbracht, kann es bei einer fehlerhaften Energiebilanz oder bei einer späteren Schimmelpilzbildung zu Regressforderungen seitens des Bauherrn kommen.

Um bei der Spezifizierung von Aufbaurolläden auf Nummer Sicher zu gehen, empfahl der Bauphysikexperte, darauf zu achten, dass die eingesetzten Rolladenkästen den Vorgaben aus Beiblatt 2 zu DIN 4108 entsprechen. Ist dieser Nachweis erbracht, kann vom Planer oder ausführenden Betrieb der günstige Pauschalfaktor von  $U_{WB} = 0,05 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$  eingesetzt werden, um die für den Gebäudeenergiepasses erforderlichen Berücksichtigung der Energieverluste über Wärmebrücken vorzunehmen. Mauerwerkstiefe Aufbaurolladenkästen zählen aufgrund ihres vollständigen, in

## › GEZE ‹

### Wachstum trotz widriger Marktumstände

Die GEZE GmbH, Leonberg, schloss das Geschäftsjahr 2004/2005 mit einem ihrer positivsten Ergebnisse seit Bestehen ab. Mit einem Gruppenumsatz von ca. 300 Mio. € konnte trotz widrigem Umfeld ein Umsatzplus von 5 % gegenüber dem Vorjahr erwirtschaftet werden. Der Inlandsumsatz konnte gehalten werden. Der Exportumsatz legte die dem führenden Hersteller von Systemen für Tür-, Fenster- und Sicherheitstechnik kräftig zu. Innovationen und Investitionen haben entscheidende Impulse dazu beigetragen, heißt es in der Leonberger Zentrale. Die im Juni verliehene Auszeichnung des Innovationspreises TOP 100, der die Innovationskraft mittelständischer Unternehmen bewertet, und Investitionen in Höhe von ca. 15 Mio. € seien ein klares Bekenntnis zum Produktions- und Entwicklungsstandort Deutschland.

Das global operierende Unternehmen beschäftigt im Stammsitz Leonberg und den weltweit 13 Tochtergesellschaften rund 1450 Mitarbeiter.

der Regel beidseitig verputzten Einbaus als ein Bestandteil der Außenwand. Dementsprechend erfolgt die wärmetechnische Beurteilung im eingebauten Zustand gemäß DIN EN ISO 10211 mit dem längenbezogenen Wärmebrückenverlustkoeffizienten  $\Psi$  und dem Temperaturfaktor  $f_{Rsi}$  als Berechnungsgrundlagen. Dabei gilt: Je kleiner der  $\Psi$ -Wert, desto niedriger der Wärmeverlust. Der Temperaturfaktor  $f_{Rsi}$  darf gleichzeitig keine kleineren Werte als  $f = 0,70$  auf der Innenseite eines Bauanschlussdetails annehmen,

so Marcus Hermes, um ein Schimmelpilzwachstum unter Normalbedingungen ausschließen zu können.

Als eine in Bezug auf die EnEV beispielhafte Entscheidungshilfe wurde von Marcus Hermes das von Schlotterer Rollcom herausgebrachte Aufbaurolladen-Handbuch gewertet. Hier ist für jeden einzelnen Rolladen die EnEV-Konformität dokumentiert. Das Handbuch kann kostenfrei per E-Mail an [info@rollcom.de](mailto:info@rollcom.de) oder im Internet unter [www.rollcom.de](http://www.rollcom.de) angefordert werden.



Referent Marcus Hermes erläuterte den 25 Teilnehmern die für den Aufbaurolladen-Einbau wichtigen Änderungen der EnEV

Bild: Rollcom

## › Securit-Partner ‹

### Zweites Sicherheits-Symposium

Am 30. September 2005 veranstalten die Securit-Partner das zweite Sicherheits-Symposium zur Anwendung von Glas im Bau. Die Veranstaltung findet im Tagungsraum „Forum“ der Berliner DZ-Bank statt und ist der Auftakt zu einer Reihe von regionalen Info-Veranstaltungen rund um das Thema Sicherheit und Glas.

Zielsetzung des Symposiums ist es, im Rahmen eines vielfältigen Programms die Möglichkeiten und Grenzen des transparenten Werkstoffes Sicherheitsglas zu demonstrieren. Im Rahmen des Symposiums werden neue Erkenntnisse und aktuelle Ent-

wicklungen durch Vorträge und verblüffende Demonstrationen vorgestellt. Gezeigt wird, was heute bereits möglich ist und wie sich der konstruktive Glasbau zukünftig darstellt. Gäste haben außerdem die Möglichkeit, Fragen mit Wissenschaftlern, Entwicklern und Anwendern zu diskutieren.

Themen der Vorträge und Demonstrationen sind u. a.: „Glas im Ingenieurbau – grenzenlose Möglichkeiten?“ (Referent: Prof. Dr.-Ing. Geralt Siebert), „Flächentragwerke aus Glas – Tragfähigkeit und Stabilität“ (Referent: Prof. Dipl.-Ing. Konrad Bergmeister), „High-Security Gläser im Bauwesen“ (Referent: Dipl.-Ing. Ulrich Hermens, Kinon Porz), „Die Welt der Sicherheitsgläser auf den 2. Blick – Verletzungsschutz“ (Referent: Wolfgang Böttcher, SGGD)

sowie „Glasanwendungen im Versuch“ (Referent: Dipl.-Ing. Matthias Meissner, Labor für Stahl- und Leichtmetallbau der FH München).

Abschluss des Symposiums bildet eine Führung durch die von Stararchitekt Frank O. Gehry gestaltete DZ-Bank.

Das Sicherheitsglas-Symposium sowie die folgenden regionalen Veranstaltungen richten sich an Architekten, Planer, Generalunternehmer, Bauherren, Bauabteilungen von Unternehmen, Sicherheitsberater, Verarbeiter sowie Metall- und Fassadenbauer.

Anmeldungen und weitere Informationen:

Saint-Gobain Glass Deutschland  
Tel. (02 41) 5 16-24 78  
info@securit-partner.de  
www.securit-partner.de

## › Urban Partnertage ‹

### Klebst du schon?

Die dritte Auflage der Urban-Partnertage bricht alle Rekorde: Für die vom 22. bis 24. September in Memmingen stattfindende internationale Fachmesse der PVC-Fensterindustrie haben sich mittlerweile über 60 Aussteller aus allen Bereichen des Fensterbaus angesagt. Und auch bei der Besucheranmeldung erlebt der Veranstalter, die Urban GmbH & Co. Maschinenbau KG, einen regen Zuspruch. Erstmals beschäftigt sich eine große Fachmesse in Deutschland mit dem Sonderthema „Glas kleben.“

Auf 2800 m<sup>2</sup> Ausstellungsfläche wird bei den Urban-Partnertagen 2005 nicht nur jede Menge Technik geboten, sondern ganz speziell auch das brandaktuelle Thema „Glas kleben“ behandelt. Mit den Firmen Dow Corning und Sika sind zwei führende Anbieter der neuen Klebtechnologie in Memmingen vertreten. „Außerdem werden auch die Profilversteller mit ersten Exponaten aus der Praxis aufwarten, und gleich vier Fachvorträge beschäftigen sich explizit mit der neuen Verfahrenstechnik“,

erklärt Thomas Urban, der das Sonderthema „Glas kleben“ bei Urban verantwortet. Mehrere Aussteller bieten Workshops rund um den neuen Branchentrend an.

Im Anlagenbereich präsentiert Urban den Besuchern zwei komplette Fertigungslinien mit sehr hohem Automatisierungsgrad. In der ersten Linie werden zwei horizontale 4-Kopf-Schweißmaschinen vom „Typ AKS 6110“ mit der CNC-gesteuerten Schweißraupenverputzanlage „SV 815“ kombiniert. Die Weiterverarbeitung erfolgt über den Flügelbeschlagautomaten „FBA 2500“, anschließend werden die Flügel über das Abstapelregal „ASR“ automatisch abgestapelt und für die weitere Verarbeitung bereitgestellt. Ihre Deutschland-Premiere feiert bei den Partnertagen die ebenfalls ins Fertigungskonzept integrierte automatische Rahmenbeschlagstation „RBS“ von Urban, die dank ihrer hervorragenden Netzwerkanbindung eine Beschlagmontage im Zweiminutentakt ermöglicht.

In der zweiten Produktionslinie der Partnertage spielen die vertikale High-End-Schweißmaschine „AKS 8000“ und die Verputzmaschine „SV 530“ den technischen Doppelpass. Darüber hinaus bieten die Partnertage 2005 natürlich jede Menge interessante Einzelmaschinen, wobei Urban hier erstmals die neue Schweißraupenverputzmaschine „SV 310“ der Öffentlichkeit vorstellt.

Integriert in die Urban-Partnertage 2005 ist wieder ein hochkarätiges Vortragsprogramm. U. a. haben sich Referenten von Salamander, Dow Corning, Sika und Protec zum Thema „Glas kleben“ angesagt. Weitere Informationen und Anmeldung unter:

Urban GmbH & Co. Maschinenbau KG  
87700 Memmingen  
Tel. (0 83 31) 8 58-0  
urban@u-r-b-a-n.com  
www.u-r-b-a-n.com



# Firmen & Fakten

## › Roto Frank AG ‹

### Dr. Keill vervollständigt Führungstrio

Wie der Aufsichtsratsvorsitzende Dr. Michael Stahl bestätigt, hat Dr. Keill zum 1. August 2005 gemeinsam mit den Vorstandsmitgliedern Erich Rosenkranz und Michael Stangier die Gesamtverantwortung für die Roto Frank AG und den Roto Frank-Konzern übernommen. Darüber hinaus leitet Dr. Keill den Geschäftsbereich Baubeschlagtechnik.

Dr. Eckhard Keill ist seit mehr als 20 Jahren in der Bauzuliefererbranche tätig. Nach seiner Promotion im Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften der Universität Bochum arbeitete er zunächst zwei Jahre in einer internationalen Unternehmensberatung. Von 1980 bis 1990 war der 52-jährige bei der Friedrich Grohe AG, Hemer, tätig, zuletzt als Vertriebsdirektor. Im Anschluss wechselte er als Geschäftsführer zu Hüppe Duschen, einer Tochtergesellschaft der börsenorientierten MASCO Corporation (USA). Im Jahr 2000 wurde Dr. Keill zum Group Vice President von MASCO Europe berufen.

## › MEWA ‹

### Markante Betriebe gesucht

Die Mewa Textil-Service und das Unternehmermagazin ‚impulse‘ schreiben erneut den Deutschen Service-Preis aus. Gesucht werden Beispiele, die einen Mehrwert geschaffen haben, z. B. durch Kundengewinnung, höhere Kundenbindung oder effiziente Prozessabläufe.

Beteiligen können sich kleine und mittelständische Unternehmen mit ein bis 500 Mitarbeitern. „Wir wollen zeigen, dass mit dem richtigen Service gute Geschäfte zu machen sind“, so die Mewa Vorstände Gabriele Gebauer und Rolf Beisse. „Deshalb zählt für die Jury nicht die Größe des Unternehmens, das sich beim Deutschen Service-Preis beteiligt, sondern die Qualität des Konzeptes.“ Der Service-Preis wird nach den Wirtschaftsbereichen Industrie, Handel, Handwerk und Dienstleistung/Freie Berufe vergeben. Teilnahmeunterlagen gibt es auf [www.impulse.de/service-preis](http://www.impulse.de/service-preis), [www.mewa.de](http://www.mewa.de) oder unter Tel. (02 21) 4 90 84 00. Einsendeschluss ist der 31. Dezember 2005.

## › Schüco ‹

### Doppelte Kraft für den Markt

Schüco International hat nun ihre Kunststoffsparte personell verstärkt. Seit dem 1. Juli 2005 ist Helmut Marzahn Technischer Leiter des Bereichs „Kunststoff-Systemtechnik (KS)“; parallel dazu wechselt er in die Geschäftsführung der 100-prozentigen Tochtergesellschaft Carl Schnicks GmbH & Co. KG in Haan. Mit der Verstärkung des Managements will Schüco den Anspruch unterstreichen, auch weiterhin zu den dynamischsten Unternehmen der Kunststoff-Branche zu zählen. Der stark gestiegene Geschäftsumfang und die voranschreitende Internationalisierung im Bereich „KS“ machten diesen Schritt notwendig. Helmut Marzahn zeichnet verantwortlich für Produktion, Forschung, Entwicklung und Logistik, während Peter Büscher, bisher alleiniger Leiter der Sparte, sich schwerpunktmäßig um den Vertrieb und die kaufmännische Leitung kümmert. Marzahn verfügt über langjährige Erfahrungen im Bereich Kunststoff. So war er u. a. als Geschäftsführer in der Profine-Gruppe tätig.

## › Gothaer ‹

### Berechnung von Glasschäden

Schnell und unkompliziert können Handwerker jetzt die Kosten für die Reparatur von Glasschäden berechnen. Dazu hat die Gothaer Allgemeine Vers. AG ihren „Erstattungspreisrechner“ auf der Internetseite [www.gothaer.de/glasrechner](http://www.gothaer.de/glasrechner) integriert. Als Ergänzung zum Online Angebot ist auch eine CD-Version erhältlich. Grundlage für die Erstattung bei der Gothaer bilden die Berechnungsausdrucke.

## › Warema ‹

### 50-jähriges Bestehen gefeiert

Wenn ein Unternehmer erklärt, er hätte vor einem halben Jahrhundert in einem ehemaligen Pferdestall begonnen, seine Visionen zu verwirklichen, könnte man meinen, mittlerweile sei ein renommiertes Gestüt daraus geworden. Doch es gibt bemerkenswerte Ausnahmen. Hans-Wilhelm Renkhoff beispielsweise hat sein heutiges Terrain, die Warema Renkhoff Holding in Marktheidenfeld, akribisch vorbereitet. Inzwischen zählt das Unternehmen 2200 Mitarbeiter und verbucht nach eigenen Angaben einen Jahresumsatz von 248 Mio. Euro. Bei der Feier zum 50-jäh-

rigen Bestehen gab es für derart außergewöhnliche Leistungen von der Stadt Marktheidenfeld ein besonderes Geschenk. So wurde ein Teil der Straße, die zum Gelände der Firma führt, in ‚Hans-Wilhelm-Renkhoff-Straße‘ umbenannt. Der Stadtrat, vertreten durch Bürgermeister Dr. Leonhard Scherg, würdigte damit den Gründer Renkhoff, der die Entwicklung der Stadt Marktheidenfeld entscheidend mitgeprägt habe.

Europaminister Eberhard Sinner erinnerte an die Wirtschaftswunderjahre, in denen Unternehmer wie Hans-Wilhelm Renkhoff gebraucht wurden, um Kapital einzusetzen und den Erfindungsgeist zu fördern.

Vor vier Jahren übergab Renkhoff den Vorstandsvorsitz seiner Tochter, die das Unternehmen mit gleichfalls unternehmerischem Geschick erfolgreich weiterführt. „Es war nicht einfach, in die Fußstapfen meines Vaters zu treten, doch hat er mir nicht nur beruflich, sondern auch menschlich so viel mitgegeben, dass ich daran immer wieder anknüpfen kann“, so Angelique Renkhoff-Mücke.

„Beispielhaft sind auch Renkhoffs karitatives Engagement“, so der Bürgermeister, „sowie sein Einsatz für den Sport.“ Dass sich wahres Unternehmertum nicht nur in Zahlen zeigt, sondern auch in moralischen und geistigen Werten, demonstriert ein Unternehmen wie Warema eindrucksvoll. *MZ*

## › Leserbrief gw 7/2005, Seite 8 ‹

### Stellungnahme

Die Semco Glaskooperation stellte am 20.04.2005 auf ihrer Pressekonferenz ihr neues Produkt „Semco Solar 600“ der Öffentlichkeit vor. Ein entsprechender Bericht über die Pressekonferenz und das neue Produkt wurde auch in der Fachzeitschrift *glaswelt*, Ausgabe 5/2005 veröffentlicht. Darin wurden drei, für dieses Produkt wesentliche Eigenschaften herausgestellt:

Diese besonderen Eigenschaften von „Semco Solar 600“ sind:

- Selektivität > 2
- Normales Emissionsvermögen ca. 1,3
- Ug-Wert 1,0 bei 15 mm SZR und 90 % Ar-Füllung

Die Innovation liegt nun in der Realisierung der Gesamtheit der o. g. Eigenschaften in einem Produkt. In diesem Sinne ist auch der Beitrag in der *glaswelt* in der Ausgabe 5/2005 zu verstehen. Unbestritten ist, dass mit Dreifach-Isolierglasaufbauten, zwei Wärmeschutzschichten und 2x Kryptonfüllung schon seit Jahren Ug-Werte von 0,5 W/m<sup>2</sup>K erreicht werden oder Sonnenschutzprodukte mit einer Selektivität > 2 existieren. Diese Einzelmerkmale werden aber mit unterschiedlichen Produkten erzielt.

Friedrich W. Nickol  
Semco Glastechnik GmbH, Neubrandenburg

## › Aluplast ‹

### Einen Platz in der ersten Reihe

„Sie als Unternehmen und wir als Stadt Karlsruhe dürfen auf das Erreichte stolz sein“, so Oberbürgermeister Heinz Fenrich bei einer Veranstaltung der Firma Aluplast, Systemanbieter von Kunststoff-Fenster und -Türen in Karlsruhe. Eingeladen hat das Unternehmen zum „Spatenstich“ für einen neuen Mischturm.

Dass die Aussage von Oberbürgermeister Fenrich nicht nur schmeichelnde Worte sind, sondern den Kern treffen, beweist die Firmengeschichte. Die hat nämlich seit der Gründung eine beträchtliche Agenda und stets neue Erfolge zu verzeichnen. „Dazu müssen wir allerdings ständig investieren, sonst passiert nichts“, sagte der Geschäftsführer Manfred Seitz.

Die nächste Investition ist bereits verplant. Gebaut wird in Karlsruhe ein Mischturm, der etwa 8 Mio. Euro kosten soll. Die Anlage umfasst eine Grundfläche von 40 x 24 Meter sowie eine Höhe von 30 Metern. „Das Investitionsvolumen von rund 8 Mio. Euro ist dieses Jahr das größte Einzelprojekt, von einer Gesamtinvestition von 25 Mio. Euro in der gesamten Aluplast-Gruppe“, erklärt Dirk Seitz, Geschäftsführer des Unternehmens.

In der so genannten ersten Stufe werden in dem Mischturm über 50000 Tonnen DryBlend (Kunststoffgemisch für Profile) aufbereitet. Nach Fertigstellung wird die Anlage mehr als 100000 Tonnen Kunststoffgemisch aufbereiten. Das umfasst nach

Angaben des Unternehmens, ein Produktionsvolumen von über 8 Mio. Kunststoff-Fenster und -Türen.

Aluplast hat sich durch strategische Zukäufe und „eigene Kraft zu einem der führenden Systemanbieter in Europa entwickelt“, so Dirk Seitz. Das Unternehmen, das mit 8 Produktionsstätten in ganz Europa vertreten ist, betreut europaweit 13 weitere Verkaufsbüros und Lager. Bereits heute beträgt der Umsatzanteil im Ausland rund 80 Prozent. Der nicht konsolidierte Gesamtumsatz der Aluplast-Gruppe belief sich im Jahr 2004 auf über 250 Mio. Euro. „Der Umsatz konnte zum Vorjahr um weitere 10 % gesteigert werden“, erklärte Dirk Seitz. „Für das bereits laufende Jahr liegt das Gesamtumsatzziel bei 275 Mio. Euro, mit dem dann eine weitere Steigerung um 10 % erreicht wäre“, ergänzt Seitz. Der „stärkste“ Markt in Osteuropa ist für Aluplast Polen, in dem sich das Unternehmen eindeutig in führender Position sieht. „Aber auch in Slowenien und der Slowakei sehen wir uns als Marktführer von Kunststoff-Fenstersystemen.“ Trotz allem bleibe jedoch der heimische Markt der wichtigste.

Aufgrund dieses unternehmerischen Engagements und Erfolgs in den Wachstumsmärkten der Länder Mittel- und Osteuropas, wurde das Unternehmen kürzlich mit dem MOE-Award ausgezeichnet. „Für den dauerhaften Erfolg braucht man zusätzlich Konsequenz und stetige Innovationsbereitschaft. Beharrlichkeit und Weitblick zahlen sich eben aus“, so der Geschäftsführer Manfred Seitz. MZ



Bild: Zydeck

V.l.n.r. Manfred Seitz, Oberbürgermeister Heinz Fenrich, CDU-Bundestagsabgeordneter Ingo Wellenreuther und Dirk Seitz