

› Homag Group ‹

Summenzuwachs in der Bilanz

Ein Plus beim Umsatz und Auftragseingang meldete die Homag AG bereits für das erste Halbjahr 2005. Das Umsatzbarometer des Global Players stieg bis Jahresmitte um sieben Prozent auf 349 Mio. €, der Auftragseingang erhöhte sich um zwölf Prozent auf 349 Mio. €. Mit einer Verbesserung um 14 % stieg der Auftragsbestand auf 242 Mio. €. Vorstandssprecher Klaus Bubenberger: „Wir rechnen mit einem etwas abgeschwächten Verlauf im zweiten Halbjahr und dementsprechend mit einem Umsatzplus für 2005 im mittleren einstelligen Prozentbereich.“

› Saint-Gobain Glass ‹

Gewinnchancen für die Glaser

„Schöneres Wohnen mit SGG Masterglass“, heißt die von Saint-Gobain Glass gestartete Aktion. „Gesucht wird der aktivste und kreativste Handwerksbetrieb, der mit regionalen Aktivitäten das Strukturglas „SGG Masterglass“ zum Mittelpunkt seiner Marketingmaßnahmen macht.“ Ziel der Aktion ist es, den Gläsern, Schreibern und Fensterbauern Möglichkeiten zu zeigen, wie man neue Kunden bekommt und bestehende an das Unternehmen bindet. Die Veranstaltung „Schöneres Wohnen mit Masterglass“ ist auf drei Monate begrenzt. Bewerbungsunterlagen sind erhältlich unter Tel. (02 41) 5 16 24 78 oder per Fax (0 24 04) 8 29 31.

› Solarstocc ‹

Mathias Nowak als Produktmanager

Mit Mathias Nowak hat die Firma Solarstocc nun einen Produktmanager für ihre Wechselrichter-Serie „PowerStocc“. Als solcher wird sich Nowak nicht nur um Entwicklung und Weiterentwicklung der Wechselrichter als Hardwarekomponente kümmern. In dieser Position übernimmt er einen Teil der Verpflichtungen, die bisher vom technischen Leiter Hans B. Schmohl realisiert wurden. Mit der Entscheidung, Mathias Nowak als Produktmanager zu berufen, findet „Schmohls ideale Berufung für die Entwicklung der Wechselrichter-Serie eine Fortsetzung“.

Produktmanager
Mathias
Nowak



Bild: Solarstocc

› dpi ‹

Neue Instrumente für Fachpartner

Die Werbung ist ein wichtiges Handwerkszeug. Sie setzt Marken, klärt auf und kann den Unternehmenserfolg steigern, indem ein Vorsprung gegenüber dem Wettbewerb erreicht wird.

Sich bemerkbar machen ist auch die Devise von dpi. Für den entscheidenden Vorsprung gegenüber dem Wettbewerb halten die Türfüllungsspezialisten neue Vertriebsinstrumente parat.

Der dpi-Werbeservice bietet allen Partnern des Unternehmens umfassende Verkaufunterstützung für das Tagesgeschäft an. Das Angebot reicht vom Journal „Tür & Eingang“ über den „Haustür Designer mit Kalkulationsmodul“ bis hin zu Beteiligungen am Internetauftritt und dem umfangreichen Hauptkatalog „Die pure Vielfalt“.

„Damit kann der dpi-Fachpartner seinen eigenen Werbeauftritt kostengünstig und schnell realisieren.“

› VFF ‹

Mit Experten im Dialog

Sein Angebot für firmeninterne Fachseminare hat der Verband der Fenster- und Fassadenhersteller (VFF) erweitert. Themen wie Kraftbetätigung und Elektrik im Fensterbau, Schutz von Fenstern und Außentüren während der Bauphase, aktuelle Glasthemen sowie neue Normen und bauaufsichtliche Nachweise wurden in das Programm aufgenommen.

„Die Inhalte sind meistens Teil des Tagesgeschäftes. Sie werden in Bezug auf die eigene Betriebserfahrung diskutiert und die dabei erarbeiteten Lösungen sind direkt umsetzbar“, so Frank Koos, Stellvertretender Geschäftsführer für den Bereich Technik im VFF. Weitere Informationen unter Tel. (0 69) 9 55 05 40 oder auf www.window.de



Werbeauftritt kostengünstig realisieren: Die Vertriebsmittel können mit Bildern sowie Textmodulen firmenspezifisch aufbereitet werden

Bild: dpi

› Mame ‹

Entwicklung läuft auf Hochtouren

Stattliche Ziele hat sich das Unternehmen Mame gesteckt. Rund 9,5 Mio. € will das Unternehmen in diesem Jahr umsetzen. Im Jahr 2008 soll die Umsatzkurve bereits bei 20 Mio. € stehen. Mit dem neuen Verwaltungs- und Logistikzentrum in Rietberg, demonstriert das Unternehmen außerdem seine Strategie. „Dazu wollen wir insbesondere unseren Exportanteil von heute knapp einem Fünftel des Gesamtumsatzes signifikant steigern. Gute Chancen sehen wir dafür in Mittel- und Osteuropa“, so Mario Mekus, Firmengründer und geschäftsführender Gesellschafter des Unternehmens.

Ohne Mitarbeiter ist nichts möglich und deshalb steht Mitarbeiter-Motivation ganz oben auf seiner Prioritätenliste. Deshalb hat Mario Mekus das Unternehmensprogramm 'Familie +' entwickelt. „Über fünf Jahre gedankliche Vorarbeit stecken in unserem Programm 'Familie +' und der architektonischen Umsetzung in unserem heutigen Firmensitz“, so Mekus. Damit soll eine neue Form der Zusammenarbeit definiert werden.

› D+H ‹

Kern wechselt in die Geschäftsführung

Seit kurzem ist Christoph Kern Geschäftsführer der D+H Rauchabzug-Lüftung GmbH, Hamburg. Zuvor war Kern Marketingleiter bei der D+H Mechatronic. „Wir wollen unseren Kunden auch weiterhin mit D+H Produkten überzeugende Lösungen auf technisch höchstem Niveau verbunden mit erstklassigem Service bieten“, betont Kern. Die Unternehmensbereiche Marketing/Kommunikation und Produktmanagement der D+H

Mechatronic AG berichten direkt an den Vorstand Vertrieb/Marketing, Peter Fischer.



Bild: D+H

Christoph Kern hat seit kurzem die Verantwortung bei D+H in Hamburg



Bild: Flachglas Wesel GmbH

Festgezurr: Bauaufsichtliche Zulassung für Fassadenplatten

› Flachglas Wesel ‹

Zulassung für Fassadenplatten

Die Firma Flachglas Wesel bietet ein Fassadenplatten-System für Structural-Glazing-Fassaden an, für das eine allgemeine bauaufsichtliche Zulassung (Z-70.1-75) vorliegt. Die emaillierten Fassadenplatten sind aus den Produktgruppen „Infracolor SG“ und „Delogcolor SG“.

In dem Gemeinschaftsprojekt mit Dow Corning, Fero und Johnson Matthey wurde ein System vorgelegt, das in alle zugelassenen SG-Fassadensysteme eingebaut werden kann. Wesentlicher Bestandteil dabei ist der Klebstoff DC 993 von Dow Corning, mit allgemeiner bauaufsichtlicher Zulassung für die Verklebung von emaillierten Gläsern.

Bei Anfragen und Bestellungen sollte unbedingt auf die Verwendung in Structural-Glazing-Fassaden hingewiesen werden, so der Hersteller.

› Schüco ‹

Impulse für den Solarbereich

Die Schüco International hat Anfang August die Saint-Gobain Glass Solar GmbH, Aachen, übernommen. „Mit dem Kauf weitet die Schüco Gruppe ihre Produktpalette um Glas-Photovoltaik-Modulfertigung für den deutschen und internationalen Markt aus. Schüco ist seit 1993 in der Solartechnik tätig und gehört zu den anerkannten Anbietern in der Branche. Im Jahr 2004 betrug der Solar-Umsatz über 200 Mio. Euro.“

› Warema ‹

Mehr Service im „Netz“

„Wer mehr Service bieten möchte, sollte seine Zielgruppen kennen und das Angebot auf diese abstimmen.“ Das hat die Warema Renkhoff Holding, Komplettanbieter für innen- und außenliegenden Sonnen- und Blendenschutz, nun auf der Internetseite deutlich gemacht. Deshalb wurde eine Untergliederung in WIP-Partner & Fachhändler, Architekten & Planer sowie Bauherren & Modernisierer vorgenommen.

Wer sich noch durch den Dschungel der neuen Energie-Einsparverordnung (EnEV) kämpfen muss, findet ebenfalls auf der Internetseite ausführliche Informationen. Beispielsweise ein EnEV-Programm, das den G-Wert berechnet und gleichzeitig Hinweise für den richtigen Sonnenschutz beinhaltet.

› Flachglas Markenkreis ‹

CE-Kennung bedarf der Aufklärung

Für die Veranstaltung des Flachglas Markenkreis in Frankfurt, war nicht nur die Programmliste gut bestückt. Mit der Firma Hanseata Flachglas, Wentorf sowie Glasbau Jahns aus Berlin, wurden zwei neue Mitglieder im Markenkreis begrüßt. Thomas Stukenkemper, Geschäftsführer der Gelsenkirchener Systemzentrale, stellte die Aktivitäten der Gruppe vor, die unter anderem zahlreiche Serviceangebote wie Glashandbuch, Ausschreibungssoftware und vieles mehr beinhaltet.

Bei den Direktmarketing-Aktivitäten konzentrierte man sich besonders auf die Glas-Innenanwendungen. „Mit der anstehenden CE-Kennzeichnung der Sicherheits- und Isolierglasprodukte wird ein Aufklärungsprozess notwendig“, so der Markenkreis. Erläutert wurden dazu verschiedene Maßnahmen, welche den Mitgliedern als eine Art Richtschnur dienen sollten.

Hilfreiche Anregungen für den betriebswirtschaftlichen Bereich kamen von Rechtsanwalt Michael Wardenga, der über die „Möglichkeiten zur Verringerung von Außenständen durch aktives Forderungsmanagement“ referierte.



Bild: Flachglas Markenkreis

Mitglieder des Flachglas Markenkreises besuchten im Zuge der Jahrestagung das Lufthansa Flight Training-Center in Frankfurt am Main

› Securit Partner ‹

Neues Mitglied auf der Liste

Die Firma Spilger Glasbearbeitungswerk in Rimbach, steht seit kurzem auf der Mitgliederliste bei den Securit-Partnern. „Im August durften wir die Firma Spilger als neues Mitglied vermerken“, teilte der Verbund mittelständischer Sicherheitsglasproduzenten mit dem Partner Saint-Gobain Glass mit.

Als eines der ersten Unternehmen in Deutschland begann Glas Spilger bereits 1956 mit der Fertigung von Isoliergläsern. Heute umfasst das Produktangebot die gesamte Palette von Isolier- und Funktionsgläsern.

› Sage Software ‹

Förderinitiative erneut gestartet

Die Sage Software setzt die Initiative „Mittelstandsförderung – Arbeiten wie die Besten“ fort. Unternehmen aus der IT- und Dienstleistungsbranche wollen kleinen und mittelständischen Unternehmen sowie Handwerksbetrieben die Einführung von IT-Instrumenten sowie die Nutzung von professionellen Dienstleistungen erklären.

Die Teilnahme an dem Programm ist unabhängig davon, ob sich ein Unternehmen in der Gründungs- oder Aufbauphase befindet bzw. sich bereits etabliert hat.

Details zu dem Förderprogramm, das noch bis 31. Dezember 2005 stattfindet, stehen auf www.mittelstandsforderung2005.de

› Pilkington ‹

Jubiläum in der Chronik

Die Firma Pilkington Glas Wikon vermerkt 25 Jahre Firmengeschichte. Als das Unternehmen 1980 mit der Isolierglas-Produktion begann, erarbeiteten 38 Beschäftigte einen Tagesabsatz von 500 m² Isolierglas.



Außergewöhnlich groß: Die Jumbo-Isolierglaslinie

Bild: Pilkington

In der Tochtergesellschaft der Pilkington (Schweiz) sind inzwischen über 100 Mitarbeiter beschäftigt, die täglich bis zu 2500 m² Isolierglas fertigen. Gesamtschweizerisch beschäftigt die Pilkington Schweiz Gruppe über 200 Mitarbeiter und ist an den Standorten Wikon, Thun und Münchenbuchsee vertreten.

„Am Standort in Wikon wurden von 1984 bis 2005 die Kapazitäten durch wohl dosierte Investitionen stets gesteigert.“ Dabei stand die Herstellung der Isoliergläser auf technischen Anlagen stets im Vordergrund. „Nur so konnte man auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen, die geforderte Qualität und den damit verbundenen Service leisten.“ Zu erwähnen ist diesbezüglich das Produkt „Pilkington Activ“, „das erste selbstreinigende Glas mit dualaktiver Wirkungsweise, das mit Kraft der Natur verschmutzte Fenster natürlich reinigt.“

› Pfb ‹

Alle Prüfungen an einem Ort

Mit dem Übergang des Prüfzentrums für Bauelemente in die Pfb Prüfzentrum für Bauelemente, erfüllte sich ein Anliegen des Institutsleiters Rüdiger Müller. „Dem Lebenswerk Prüfzentrum eine langfristige Ausrichtung in die Zukunft zu gewährleisten“, ist sein Ziel sagt er. Damit dies so bleibt, haben Matthias Demmel

› Warema ‹

Karl-Herbert Rubahn ist gestorben

Der langjährige Geschäftsführer der Warema Renkhoff GmbH, Karl-Herbert Rubahn ist verstorben. Rubahn trat 1962 als Prokurist in die Geschäftsleitung von Warema ein. Von Beginn an übernahm Rubahn Kernaufgaben wie den Auf- und Ausbau der Vertriebsorganisation und die Einführung der EDV. 1968 wurde er Finanz- und Verwaltungsdirektor. Die Geschäftsführung für Verwaltung und Finanzen übernahm er 1992 und wurde außerdem Aufsichtsratsmitglied der Warema Sonnenschutztechnik GmbH. In diesen Funktionen blieb er bis zu seinem Ausscheiden 1994. Während seiner über 30-jährigen Unternehmenszugehörigkeit trug Karl-Herbert Rubahn maßgeblich zu der erfolgreichen Entwicklung der Warema Gruppe bei.

Bild: Warema



› Hanno-Werk ‹

Kundenausrichtung auf dem Prüfstand

Als Hersteller für Schaumstoff für industrielle Dichtungen, Bau-fugenabdichtungen und technischen Schallschutz, erhielt die Firma Hanno kürzlich eine Zertifizierung nach der ISO/TS 16949.

„Mit dem Erreichen der Zertifizierung sehen wir eine Steigerung unserer Leistungsfähigkeit und Verantwortung. Wir überprüfen unsere Kundenorientierung nicht nur, indem wir das Ohr am Kunden haben, sondern auch durch Bewertung der Kundenzufriedenheit und der internen Kunden-Lieferanten-Beziehungen“, erklärt Hans J. Hoffmann, Geschäftsführer des Unternehmens.

› Solaris ‹

Internationale Position gefestigt

Der Bereich Bauglas der Saint Gobain Oberland AG, firmiert nun als Teil der Seves Gruppe, unter Solaris GmbH. Mit diesem Zusammenschluss will das Unternehmen seine weltweit führende Position im Glassteinmarkt stärken. „Wir freuen uns, dass wir als selbstständiges Unternehmen unsere Ziele weiter verfolgen und diese durch den Zusammenschluss mit der Seves Gruppe noch weiter optimieren können“, sagt Dr. Franek, bisheriger Geschäftsführer der Division Bauglas und neuer Geschäftsführer der Solaris GmbH.

und Arno Urban die Geschäftsleitung mit übernommen. So wird auch weiterhin die „Dynamik und Kundenorientierung des Prüfzentrums“ sichergestellt. Das Zentrum hat in Prüfstände investiert, die weitestgehend im eigenen Haus mit der Prüferfahrung konzipiert, gebaut und optimiert wurden. Dadurch ergab

sich wiederum die Anerkennung des Zentrums als notifizierte Prüfstelle für die Prüfungen an Toren nach der Norm 13241-1:2003. Für diejenigen, die hinter die Kulissen blicken möchten, steht am 20. und 21. Oktober 2005 die Tür des Pfb offen. Weitere Informationen auf www.pfb-rosenheim.de



> Glas Trösch <

Mehr Farbe für die Gläser

Der Farbfächer des „Sanco Lamex Colordesign“ Verbundsicherheitsglases zeigt etwa 1000 Farbnuancen. Wie sich diese Vielfalt gestalterisch nutzen lässt, ist nun in einem Prospekt von Glas Trösch zu sehen. Unter dem Titel „Grenzenlose Farbvielfalt schafft kreative Freiräume“ zeigt das Unternehmen Beispiele wie den Flughafen München oder Leipzig. Interessierte Leser finden aber nicht nur Vorschläge für die Gestaltung mit Verbundsicherheitsglas. Auch im Detail bietet Sanco Lamex Color-Design interessante Möglichkeiten. So z.B. ein farbiges Waschbecken, das aus gebogenem roten Glas gefertigt wurde. Erhältlich ist der Prospekt unter Tel. (07 31) 4 09 60.

> FVTW <

Scobalit ist neues Mitglied im Verband

Mit dem Beitritt der Scobalit AG bekommt der Fachverband Transparente Wärmedämmung zusätzlichen Schwung. Mit mehr Mitgliedern und der BMU-Hilfe könne auch die Kampagne „Solare Umweltwand“ fortgesetzt werden.

Die Scobalit AG, Winterthur produziert beispielsweise Elemente für Dächer und Wände, die für ein blendfreies Tageslicht im

Gebäude sorgen. Informationen zum Verband und den Systemen der Solaren Umweltwand sind auf www.umweltwand.de zu finden. Zusätzlich ist eine kostenlose Broschüre erhältlich unter (01 80 2) 70 10 10 oder info@umweltwand.de

> Wicono <

Aktivitäten für die „Marke“ verstärkt

Die Hydro Building Systems GmbH, Ulm, setzt mehr auf den Vertrieb für die Marke Wicono. Im Mittelpunkt der Umstrukturierung steht eine Neugruppierung und Stärkung des Beraterteams in Deutschland. Zudem werden seit kurzem die Bereiche Beratung und Verkauf von den vier Büros Nord-West, Nord-Ost, Mitte und Süd gesteuert. Ziel dieser Neuausrichtung soll eine intensivere Marktpräsenz sein. Mit diesen Maßnahmen orientiere sich der Anbieter der Wicono-Systeme an veränderte Bedingungen.

> Handwerk Magazin <

Meisterfrau des Jahres gewählt

Christina Schlingmann ist die „Meisterfrau 2005“. Die Schreinermeisterin aus Bad König im Odenwald überzeugte die Jury, weil sie „in einer Doppelrolle brilliert“. Zum einen als Unternehmerin in der mit ihrem Mann geführten Firma, zum anderen als Meisterfrau im Spannungsfeld von Acht-Mann-Betrieb und vierköpfiger Familie. Für ihre außergewöhnlichen Leistungen erhält Christina Schlingmann ein Preisgeld von 2500 Euro.

