

## › Illbruck ‹

### Neue Gruppe – jetzt Tremco Illbruck

Im September war es beschlossene Sache. Illbruck Abdichtungssysteme, Leverkusen, und Tremco Europe haben ihren Zusammenschluss besiegelt. Das gab der Geschäftsführer der Tremco Illbruck Unternehmensgruppe Reiner Eisenhut in einer Pressekonferenz bekannt.



**Reiner Eisenhut, Geschäftsführer der Tremco Illbruck**

Somit gehört die Unternehmensgruppe Tremco Illbruck International zur Tremco Inc., Ohio/USA, und damit zur RPM Group. „Illbruck alleine ist schon stark, doch jetzt mit Tremco gab es noch einen Schub“, sagte Eisenhut.

Tremco Illbruck setzt auf Präsenz im europäischen Markt. Mit dem Know-how für Witterungsschutz und Abdichtung in den Bereichen Fenster, Fassade, Dächer und Innenräume können die Anforderungen der Bauindustrie noch besser erfüllt werden. „Durch die Bündelung der Geschäftsaktivitäten bieten wir unseren Partnern noch mehr Kompetenz und Produktlösungen im Bereich Witterungsschutz und Gebäudeabdichtung“, erklärte Eisenhut.

Die Gruppe bietet mit bekannten Marken wie Illbruck, Perennator, Compriband, Tremco oder Nullifire europaweit Produkte an. „Die Markteinführungsvorbereitung läuft auf Hochtouren“, sagte Eisenhut. Dabei werden künftig vier Kompetenzzentren länderübergreifend eine Plattform für die verschiedenen Produktgruppen bilden.

„Für den Kunden ändert sich allerdings nichts. In den nächsten Monaten kommen neue Produkte aus dem Haus Tremco Illbruck. Doch wir werden uns genau anschauen, welche Produkte wir in den Markt einführen“, so der Geschäftsführer.

Das Programm soll außerdem durch marktgerechte, kundenorientierte Systemlösungen und Services ergänzt werden. Soll heißen, dass der Verarbeiter nicht nur geprüfte Abdichtungssysteme, sondern auch Montageschulungen und Mustermontagen auf der Baustelle bekommt. Nun kann Illbruck Abdichtungssysteme in Deutschland zusätzlich auf bewährte Technik und die Kompetenz von Tremco für Dach-, Boden- und Glasabdichtungen sowie umfassenden Bautenschutz zurückgreifen. Der Baubranche werden wie gewohnt die Produkte und Systeme zur Verfügung stehen. „Wir betreiben Markenpflege und keine Änderung. Das ist die gemeinsame Philosophie von Tremco Illbruck“, sagte der Geschäftsführer Eisenhut.

MZ

## › Glas Spilger ‹

### Zusammenarbeit mit Uniglass

Das Glasbearbeitungswerk Spilger in Rimbach ist Kunde von Uniglass Deutschland. Nach den Prüfungen und Vergleichen der Wettbewerber war man bei Spilger davon überzeugt, dass ein „UGTPlus UniTop“ die gewünschte Glasqualität für die Anforderungen an die Produkte garantiert. „Die Abhängigkeiten zu den bisherigen ESG-Lieferanten wären künftig ein Kostenrisiko gewesen, verbunden mit dem Verlust von wichtigen Kunden“, erklärt Reiner Spilger die Gründe für die Investitionsentscheidung. Der „UniTop“ von Uniglass wurde Mitte des Jahres aufgestellt und Ende August der Produktion übergeben.



**„Der technische Vorteil der Maschine hat überzeugt,“ bestätigt Spilger**

## Firmen & Fakten



Der Firmensitz der Gealan S.A.R.L. in Chevigny-Saint-Sauveur bei Dijon

### › Gealan ‹

#### Tochtergesellschaft in Frankreich

Nach den Umsatzzuwächsen, die Gealan Fenster-Systeme in den osteuropäischen Ländern verbuchen konnte, richtet das Unternehmen sein Augenmerk nun verstärkt auf Westeuropa. Frankreich hat dabei einen besonderen Stellenwert, da dort einer der größten Märkte für PVC-Fenster in Europa zu finden ist. Um das dort vorhandene Potenzial besser ausschöpfen zu können, war die Konsequenz, im Land eine eigene Tochtergesellschaft zu gründen.

Der Firmensitz von Gealan S.A.R.L. wird in Chevigny-Saint-Sauveur, in der Nähe von Dijon sein. Neben einem Verwaltungsbau wird ein Lager eingerichtet sowie ein Schulungszentrum entstehen.

### › Roplasto ‹

#### Zuverlässigkeit wurde belohnt

Vom Englischen Roplasto-Kunde Zenith Staybrite wurde die Roplasto, Bergisch-Gladbach, im September 2005 als bester Lieferant in der Kategorie System-Komponenten ausgezeichnet.

„Wir sind stolz, dass uns unser wichtigster Kunde in England mit diesem Award auszeichnet“, so Jacques Rooryck Geschäftsführer bei Roplasto. Bewertet wurden die Bereiche Qualität, Liefertreue, Kommunikation und Service.

### › Thiele Glas ‹

#### CE-Kennzeichen für Sicherheitsglas

Ab Sommer 2006 ist das CE-Kennzeichen für Einscheibensicherheitsglas (ESG) Pflicht. Thiele Glas hat als einer der ersten Flachglasveredler in Europa auf dieses Pflichtenheft reagiert. CE steht für „Communauté Européene“ (frz. für Europäische Gemeinschaft). Mit dem CE-Kennzeichnungsverfahren erklärt der Hersteller bzw. sein Vertreter innerhalb der EU, dass das entsprechende Produkt mit den allgemeinen Sicherheitsbestimmungen der CE-Richtlinie übereinstimmt. Für die so genannte Konformitätsbescheinigung und somit für die CE-Kennzeichnung des Produkts ist der Hersteller verantwortlich. Mit dem CE-Kennzeichen für ESG können Bauglasprodukte künftig im europäischen Wirtschaftsraum frei gehandelt werden. Das CE-Zeichen gibt den Qualitätsstandard der europäischen Produktnorm wieder, ist jedoch kein Qualitätssiegel oder Prüfzeichen im herkömmlichen Sinn.

### › Schüco ‹

#### Energie-Doppelpass Kampagne gestartet

Unter dem Motto „Die Adresse für Fenster und Solar“ läuft, nach Angaben von Schüco, die größte Marketingkampagne in der Unternehmensgeschichte. Dirk U. Hindrichs, geschäftsführender und persönlich haftender Gesellschafter der Schüco Inter-

national, erklärt die Idee: „Energie ist eines der Megathemen der Zukunft und Schüco leistet einen entscheidenden Beitrag dazu. Auf der einen Seite Öl einsparen durch dichte Fenster und auf der anderen Seite die Möglichkeit, über das Dach aus der Sonne Energie zu gewinnen.“ Sozusagen ein Energie-Doppelpass. Interessierte Schüco-Partner können sich ab sofort an der Kampagne beteiligen.



Gaben den Startschuss für die Kampagne: v.l. Volko Löwenstein, Direktor Solar, Dirk U. Hindrichs, geschäftsführender und persönlich haftender Gesellschafter und Jochen Wilms, Direktor Marketing und Vertrieb Deutschland

## › Still ‹

### Gesellschaft in Moskau gegründet

Still, als führender Anbieter für die Steuerung der Intralogistik sowie Hersteller von Staplern und Fahrzeugen, verstärkt mit der Gründung einer Auslands-gesellschaft sein Engagement in Russland. Europäische Hersteller rücken immer mehr den Direktvertrieb über Auslands-gesellschaften in der Vordergrund. „Wir gehen jetzt einen neuen Weg und wollen beide Ansätze miteinander verknüpfen“, sagt Harald Kölpin, Leiter der Still Gesellschaft in Moskau.

## › VFF ‹

### Neue Termine für Fachtagungen

Der Verband der Fenster- und Fassadenhersteller veranstaltet wieder Fachtagungen für intensiven Dialog mit Experten. „Wir werden brandaktuelle Themen und Dauerbrenner im Programm haben, erarbeitet und vorgetragen von Fachleuten aus der Branche“, so Dr. Büttner, Geschäftsführer des Verbandes der Fenster- und Fassadenhersteller. Weitere Informationen auf [www.window.de](http://www.window.de).

## › Glaverbel ‹

### Produktion in Russland läuft

Glaverbel hat ihren Industriekomplex in Klin bei Moskau eröffnet. Das Werk umfasst eine Floatglasanlage mit einer Kapazität von 180 000t/Jahr sowie zwei Weiterverarbeitungsanlagen für großformatige Spiegel und beschichtete Wärmedämmgläser. Investiert wurden etwa 160 Mio. €. „Der Standort Klin bietet erhebliche logistische Vorteile durch seine Nähe zu Moskau und Sankt Petersburg. Metropolen mit erheblichem Glasbedarf.“



Zufrieden: Reger Besucherstrom auf der Hausmesse InTech

## › Weinig ‹

### Hausmesse InTech mit Erfolg gekrönt

Die internationale Hausmesse InTech der Weinig Gruppe, hat sich erneut als zentraler Treffpunkt der Massivholzbearbeiter aus aller Welt, behauptet. Mit verkauften Maschinen und Systemen im Auftragswert von 8,5 Mio. € stellte die Unternehmensgruppe auf der InTech05 einen Rekord auf. Zu der Veranstaltung nach Tauberbischofsheim kamen 1100 Fachbesucher. Der größte Anteil waren Interessenten aus Osteuropa.

Den Besuchern wurde eine Praxis bezogene Messe geboten. Gezeigt wurden Lösungen für die Bereiche Hobeln und Profilieren sowie für die Holzoptimierung. Einen weiteren Schwerpunkt bildete die Fertigungstechnologie Conturex zur Komplettbearbeitung komplexer Werkstücke.

## › Flachglas Markenkreis ‹

### „Runderneuertes“ Sicherheitsglas

Der Flachglas Markenkreis hat das Einscheiben-Sicherheitsglas „Delodur Alarm“ technisch optimiert. Die wasserdichte Ausführung der Steckverbindungen und ein besserer Schutz der Kabel vor Beschädigungen sorgen für einen sicheren Einsatz des Produkts.

Das Sicherheitsglas (ESG), ist zur Alarmgebung mit einer elektrisch leitfähigen Siebdruckschleife versehen, so dass die angeschlossene Alarmanlage auf diese Situation entsprechend reagiert. Durch die Einführung einer Steckverbindung, die eine Verlotung des Kabels überflüssig macht, wurde das Produkt weiter optimiert. Sie ist in wasserdichter Ausführung erhältlich, wodurch die bisher notwendige Abdichtung mittels Schrumpfschlauch entfällt.



„Delodur Alarm“: Eine elektrisch leitfähige Siebdruckschleife sorgt für Sicherheit

# Firmen & Fakten

## › Meisterteam ‹

### Kooperationen ausgebaut

Mit dem Aufbau regionaler Meisterteam-Kooperationen will die Meisterteam-Verbundgruppe Betriebe des Ausbauhandwerks dabei unterstützen, Service aus einer Hand anzubieten.

In Bonn, Herzogenrath, Görlitz und Lüdenscheid wurden bereits Kooperationen gegründet. Dort haben sich jeweils 10 Handwerksbetriebe aus verschiedenen Gewerken zusammengeschlossen, die ihre Leistungen und Produkte gemeinsam unter der Meisterteam-Marke anbieten.

Erste Erfolge der Kooperation sieht die Verbundgruppe in einer Image-Steigerung in der jeweiligen Region sowie einem Auftragszuwachs für die beteiligten Betriebe.

## › HWK ‹

### Finanzierungshilfe für Betriebe

Die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg (MBG) bietet Mittelständischen Unternehmen ihre Unterstützung bei der Erhöhung der Eigenkapitalquote an. In einer Kooperation mit den Sparkassen sowie den Volks- und Raiffeisenbanken im Land wird Beteiligungskapital in Höhe von bis zu 2,5 Mio. € bereitgestellt.

Weitere Informationen unter Tel. (0 71 31) 79 11 70.

## › Simonswerk ‹

### Michael Meier – seit 25 Jahren dabei

Dem Geschäftsführer von Simonswerk Michael Meier, wurde kürzlich zu seinem Dienstjubiläum gratuliert. Vor 25 Jahren nahm Meier seine Tätigkeit bei Simonswerk auf und ist seitdem maßgeblich an der Entwicklung des Herstellers für Bänder und Bandsysteme beteiligt.

Meier, der zunächst im Vertrieb für Marketing zuständig war, wurde bereits nach kurzer Zeit zum Leiter der Vertriebsabteilung Inland ernannt und erhielt 1986 Prokura. Seit 1997 ist er Geschäftsführer des Unternehmens und zeichnet für die Bereiche Marketing, Vertrieb und Entwicklung sowie den gesamten kaufmännischen Bereich verantwortlich.



Simonswerk Geschäftsführer Michael Meier

## › Uni Marketing ‹

### Infos über die neuen Märkte im Ausland

Das Uni Marketing, Institut für Handwerks-Marketing unterstützt Betriebe, die in neue Märkte im Ausland investieren, mit Informationsveranstaltungen. Unter dem Motto „Zukunftstage“ werden erstmals in Hamburg und Wien Veranstaltungen organisiert. Augsburg hat „sich für die Veranstaltung auch weiterhin bewährt.“ Dort findet der „Zukunftstag“ am 18. November 2005 statt.

Weitere Informationen sind erhältlich über: [service@uni-marketing.de](mailto:service@uni-marketing.de)

## › HKH ‹

### Erst prüfen, dann bewerben

Mit seiner bundesweiten „Woche des Eignungstest“ will der Verbund des Holz und Kunststoff verarbeitenden Handwerks (HKH) dazu beitragen, die Lehrstellensituation zu verbessern. Vom 21. bis 26. November 2005 können Schulabgänger in einem freiwilligen Test prüfen, ob sie das Zeug haben, Tischler oder Schreiner zu werden. „Wir prüfen unter anderem die Rechenkenntnisse, Rechtschreibung, das räumliche Vorstellungsvermögen, technisches Grundverständnis und Konzentrationsfähigkeit. Das sind alles Bereiche, in denen die Auszubildenden in dem Handwerk fit sein müssen“, erklärt Günter Füllgraf, Präsident des Bundesverbandes Holz und Kunststoff (BHKH).

Im Anschluss an den einstündigen Test erhalten die Teilnehmer ein Zertifikat, das ihre Leistungen angibt und als Grundlage für eine Bewerbung dienen kann. Mitteilungen und Einladungen an die Schulen vermitteln nähere Informationen. Mehr Infos über die Tätigkeit stehen auf [www.tischler-schreiner.de](http://www.tischler-schreiner.de)

## › SCM Group ‹

### Open House im Servicezentrum

Vom 17. bis 19. November 2005 präsentiert die SCM Group Deutschland die Welt der Holzbearbeitung im Vertriebs- und Servicezentrum, Nürtingen. Eingeladen sind alle Holz bearbeitenden Unternehmen, die sich einen Überblick durch das Maschinenangebot für die komplette Platten- und Massivholzbearbeitung sowie über die aktuellen Maschinen- und Verfahrenstechniken der SCM Group verschaffen wollen. Auf 850m<sup>2</sup> Ausstellungs-, Vorführ- und Schulungszentrum sind 25 Maschinen unter anderem für den Innenausbau sowie für die Fenster- und Türenfertigung zu sehen. Parallel dazu werden Entwicklungen in der Maschinen- und Programmiersoftware demonstriert.

Geöffnet ist am 17. und 18. November jeweils von 10 – 19 Uhr, am 19. November, bis 16 Uhr.

Weitere Informationen unter Tel. (0 70 22) 9 25 40.



Das Vertriebs- und Servicezentrum der SCM Group in Nürtingen

› ift ‹

## Rosenheimer Fenstertage 2005

Trends aus Technik, Wissenschaft und Normung werden mit Praxisbezug vom 20. bis 21. Oktober 2005 auf den Rosenheimer Fenstertagen analysiert und präsentiert. Unter der Vielzahl der Themen werden auch der Institutsleiter Ulrich Sieberath und Andreas Kreuzer das Fenster aus technischer Sicht und aus Käuferperspektive beleuchten. „Erfolg durch Qualität und Technik soll für die Fenster- und Fassadenbranche ein Aufbruchsignal sein. Denn in Mitteleuropa können Hersteller nur mit einem kompromisslosen Bekenntnis zur Qualität bestehen“, heißt es beim ift Rosenheim. Weitere Informationen auf [www.ift-rosenheim.de](http://www.ift-rosenheim.de).

› Auftragshaus ‹

## Internetportal für Handwerker

Mit dem Auftragshaus ist ein Internetportal online, das Aufträge für Handwerker und Dienstleistungen sammelt und vermittelt. Besonders für Handwerker sei das eine zentrale Anlaufstelle, um deutschlandweit Kontakte zu möglichen Auftraggebern zu knüpfen.

Wer sich registrieren läßt, muss sich allerdings eine „geprüfte Mitgliedschaft“ gefallen lassen. D.h. es werden zu den Grunddaten zusätzliche Daten wie Steuernummer abgefragt. „Im Auftragshaus finden Handwerker ernst gemeinte Aufträge, zu denen sie Kostenvoranschläge mit marktüblichen Preise abgeben können.“ Zudem erfolgt eine Kennung für Meister- und Fachbetriebe.

Weitere Informationen auf [www.auftragshaus.de](http://www.auftragshaus.de)

› Assa Abloy ‹

## Umweltzertifikat für Albstädter Werk

Die Assa Abloy Sicherheitstechnik wurde für ihren Standort Albstadt mit dem DIN EN ISO 14001 Zertifikat zur Verbesserung des betrieblichen Umweltschutzes ausgezeichnet.

„Ein Umweltmanagementsystem ist heutzutage ein unabdingbarer Bestandteil moderner Unternehmensführung“, sagt Klaus Hartwig, Qualitätsmanager bei Assa Abloy Sicherheitstechnik in Albstadt. Im Mittelpunkt der Umweltpolitik des Unternehmens stehen die Verringerung von Emissionen sowie deutliche Einsparungen von Ressourcen. „Um diese Ziele zu erreichen, werden wir unter anderem den gesamten Fuhrpark auf Dieselfahrzeuge mit Rußfilter umstellen“, so Hartwig.

› IFF ‹

## Ausbildungsseminar „Kleben“ startet

Die Iff veranstaltet vom 10. bis 12. November 2005 ein Ausbildungsseminar „Kleben – Grundlagen, Technologie, Anwendungen.“ Die verständliche Darstellung des Seminarinhaltes bietet für die Teilnehmer eine Möglichkeit, das Fertigungssystem Kleben in dem jeweiligen beruflichen Umfeld selbständig einzusetzen.

Weitere Informationen unter Tel. (0 89) 9 69 98 90.