

▶ Personen



Susanne Schüßler,

ist als Mitgesellschafterin in die Geschäftsführung der Tauber Engineering GmbH eingetreten und fungiert als Juni-

or-Partner an der Seite des bisherigen Alleingesellschafters Martin Tauber. Frau Schüßler ist bei Tauber für die thermische Bauphysik und FE-Software zuständig. Zudem wird sie die internationalen Aktivitäten des Büros entwickeln und betreuen.

Joachim Schulz ist neuer Geschäftsführer Vertrieb der Geze, Leonberg und übernimmt in dieser Position die Leitung für den globalen Vertrieb der Fenster-, Tür- und Sicherheitssysteme. Schulz war zuletzt verantwortlich für den Vertrieb Südosteuropa bei Rittal.



Seminar Teilnehmer im neuen Schulungszentrum

▶ Bystronic-Lenhardt Schulungszentrum eröffnet

Das Schulungszentrum von Bystronic-Lenhardt Technology in Neuhausen-Hamburg wurde offiziell eröffnet. Nach Angaben des Unternehmens ist das Schmuckstück des Zentrums eine Isolierglaslinie, die ausschließlich den Schulungszwecken dient. Mit der Investition in ein Schulungszentrum soll, laut Schulungsleiter Roland Maisenbacher, das Service-Angebot weiter ausgebaut werden. „Die Kunden erwarten, dass unser Service nicht am Fabrikator endet. Deshalb bieten wir ihnen Unterstützung an, solange sie Produkte der Bystronic glass Gruppe nutzen. Und dazu gehören eben nicht nur die Maschinen, sondern auch das Wissen um die Bedienung und Wartung.“ Bei der Gestaltung des Gebäudes wurde darauf geachtet, eine angenehme Atmosphäre zu schaffen. Jede theoretische Lerneinheit wird an Reglern oder Bedienpulten getestet. Danach erfolgt die Anwendung direkt an der Isolierglaslinie.

▶ Aluplast



Aluplast-Werk in Bernburg

Profilextrusion übernommen

Die Aluplast in Karlsruhe, hat von der Moderne Bauelemente Detlef Knechtel, die gesamte Extrusion, samt Mischerei und Kaschierung übernommen. Damit setzt Aluplast die seit Jahren betriebene erfolgreiche Firmenpolitik fort. Neben zahlreichen Innovationen hat sich der Systemanbieter durch Zukäufe zu einem der zukunftsweisenden Systemanbieter in Europa entwickelt. Aufgrund der kompatiblen Profilsysteme und der zum Patent angemeldeten Scheibenverklebung, die die Stabilisierung des Fensterflügels ohne den Rückgriff auf den bisher benötigten Stahl ermöglicht, wurden seit Jahren überdurchschnittliche Wachstumsraten erzielt. Nach Angaben des Unternehmens sollen in diesem Jahr über 300 Mio. € Umsatz erzielt werden

▶ Pilkington Kooperation mit Roto

Die Pilkington Deutschland und die Roto Frank in Leinfelden-Echterdingen vertiefen ihre Zusammenarbeit. Das selbstreinigende Glas Pilkington „ActivTM“, ist ab sofort in den Wohndachfenstern der Marke „Aquadclear“ von Roto Bauelemente erhältlich. Beide Seiten versprechen sich neben Absatzsteigerungen auch einen deutlichen Mehrwert für die Kunden. „Unsere Produkte ergänzen sich bestens“, so Michael Fuchs, Commercial Director West Region bei Pilkington. Dirk Stempfhuber, Leiter Forschung und Entwicklung bei Roto Bauelemente: „Indem wir unsere hochwertigen Wohndachfenster mit Premium-Klapp-Technologie des Typs 845 A' mit Pilkington ‚ActivTM‘ ausstatten, erhalten unsere Kunden ein Produkt, das sich durch eine einfache Handhabung bei gleichzeitig sehr geringem Pflegeaufwand auszeichnet.“



Roto Wohndachfenster „845 A“ sind ab sofort mit Pilkington Activ ausgestattet

▶ Schott Farbgläser für Bürogebäude in Basel

Getönte Glastafeln in über 20 verschiedenen Farben und Viereckformen schmücken das Novartis-Bürogebäude in Basel. Für die gläserne Haut des Gebäudes wurden 735 m² Glastafeln aus „Imera“ und „Artista“ von Schott gefertigt. „Der Auftrag war eine Herausforderung“, sagt Udo Ehlers, Vertriebsleiter Architekturglas. „Denn die Gläser mussten dreimal länger sein als wir sie produzieren.“ Gelöst wurde das Problem im Verbundverfahren. Mehrere kleinere Scheiben in den Maßen 1,50 x 1,70 wurden auf eine Grundglasscheibe (4,60 x 1,50) gelegt und laminiert. Im Fachjargon „gestoßen“ bis die erforderliche Größe erreicht wurde.



Die Verglasung des Bürogebäudes ist bisher einer der größten Aufträge bei Architekturgläsern

► Simonswerk

Investitionen in die Zukunft

Für den Hersteller von Bändern und Bandsystemen für Türen, Fenster und Tore, ist der Blick auf das Jahr 2006 nicht getrübt. Grund ist, nach Angaben von Simonswerk, der Jahresabschluss 2005, bei dem eine Gesamtumsatzsteigerung von fast 4 Prozent erzielt wurde. Mit einem Umsatz von 55 Mio. Euro in 2005, ist erneut auch in Deutschland wiederum ein Zuwachs zu verzeichnen. Mit der Steigerung von rund ein Prozent auf über 36 Mio. Euro im Inland sehen die Geschäftsführer des Türbandherstellers Christian Jurczyk, Technik und Michael Meier, Vertrieb und Verwaltung, einen Aufwärtstrend. Die positive Unternehmensentwicklung verdankt das Traditionsunternehmen erneut auch den gesteigerten Aktivitäten im Ausland, mit denen ein Umsatzzuwachs von über 10 Prozent auf 18,6 Mio. Euro erreicht wurde. Dabei liegt der Schwerpunkt auf Österreich, der Schweiz und den USA. Aber auch in den Beneluxstaaten, Großbritannien und den osteuropäischen Staaten entwickelten sich die Märkte recht zufriedenstellend. Der Auslandsumsatz erreichte in 2005 einen Anteil von 34 %.

► Gartner

Großen Auftrag gesichert

Für ein neues Wahrzeichen in der Londoner City fertigt Gartner eine einzigartige Aluminium-Glas-Fassade. Das Unternehmen erhielt den Auftrag, den 166 Meter hohen „Broadgate Tower“ und das „201 Bishopsgate“ mit einer 51 600 m² großen Fassade zu verkleiden. Für das bayerische Unternehmen ist dies der größte direkte Einzelauftrag in der bisherigen Firmengeschichte. „England hat sich zu unserem wichtigsten Auslandsmarkt entwickelt. Da die Fassaden von „201 Bishopsgate“ und dem „Broadgate Tower“ technisch sehr anspruchsvoll sind, werden wir sie in unserem Hauptwerk in Gundelfingen an der Donau bauen“, erklärte Geschäftsführer Klaus Lothar. „201 Bishopsgate“ und der „Broadgate Tower“ werden direkt über Gleisen gebaut, die in den Bahnhof Liverpool Street Station führen. Der „Broadgate Tower“ soll eine Höhe von 166 m² erreichen und das „201 Bishopsgate“ 62 m mit einer Grundfläche von 10 000 m². „Seit Anfang diesen Jahres erhielten wir in London Zusagen für drei größere Fassadenobjekte mit einem Gesamtwert von 74 Millionen Euro“, so Martin Deil, Geschäftsführer der englischen Niederlassung von Gartner.

► Wertbau

Konsequente Partnerförderung

Der Aufbau eines Informations- und Trainingssystems für den Bereich „Baelemente“ zur Förderung seiner Fachhandelspartner, hat bei Wertbau Priorität. Grund genug für das Unternehmen, nicht an der fensterbau/frontale 2006 in Nürnberg teilzunehmen und sich stattdessen auf den Wertbau-Partnertag am 21. April 2006 zu konzentrieren. Dort werden neben der praktischen Arbeit an den Themen der Partnerbetriebe, konkrete Empfehlungen zur strategischen Ausrichtung und die dazugehörigen Unterstützungs- und Fördermaßnahmen zum Thema gegeben. Die Partnerbetriebe erhalten Markteinblicke, um ihre unternehmerische Position besser einzuordnen und klare Vorlagen, wie sie diese und sich persönlich weiterentwickeln und verbessern können.

► **Klemm****Zertifizierung erhalten**

Durch die Zertifizierung Iso 9001/2000 wurden die Betriebsabläufe bei Klemm Fahrzeugdienst optimiert und dokumentiert. „Es lässt sich manches bewegen, wenn man mal einen anderen Weg geht“, sagte Jochen Hekele (re.) von der Firma Klemm, Diedelsheim. In drei Segmenten wurden die Anforderungen der Zertifizierung umgesetzt, weitere sollen folgen. „Das ist erst der Anfang, es wird weiter gehen“, gibt Hekele zu verstehen. Der Feinschliff in Sachen Betriebsablauf wird dadurch gefördert, dass bei der Zertifizierung durch die Dokumentation auch eventuelle Verzögerungspotentiale und Defizite aufgedeckt werden. Für die Kunden ist es in jedem Fall von Vorteil. Denn nicht nur Transparenz ist garantiert, eingeführt wurde auch ein Schadensmanagement. Zudem erhält der Kunde eine genaue Dokumentation aller Vorgänge. Inzwischen stellt Klemm an seine Zulieferer die gleichen hohen Bedingungen. „Wir bewerten sie“, sagt Hekele und weiß, dass es umgekehrt genauso gemacht wird. „Wir können unseren Kunden einen Betrieb präsentieren, der nicht auf eingefahrene Strukturen, sondern auf neue Wege setzt“, sagte Hekele.



Zuverlässigkeit, auch ein Plus für die Kunden: Die Zertifizierung Iso 9001/2000

► **Salamander****Auslandsanteile gestiegen**

Die Salamander Industrie-Produkte (SIP), Türkheim, setzt nach eigenen Angaben vor allem in Osteuropa auf weiteres Wachstum. Für die Bereiche Fensterprofile, Technische Profile und Lederfaserstoffe, wurde für 2005 ein Umsatzplus vermerkt, gab das Unternehmen bekannt. Bei einem Gesamtumsatz von 160 Mio. € konnte SIP in dem Bereich Fensterprofile den Auslandsanteil auf beinahe 70 % steigern. Vor allem in Polen, Russland und der Ukraine waren deutliche Gewinne zu verzeichnen. „Wir haben eine gut gefestigte finanzielle Basis für unsere weitere Expansion“, sagte Salamander-Geschäftsführer Dr.-Ing. Bernhard Ruffing. Heute werden Fensterprofile der Marken Salamander und Brüggmann bereits in über 30 Länder exportiert.



v.l. Juan Carlos Peleteiro, Hans-Joachim Kupetz, Dietmar Weichsel, Martin Heim

► **Bystronic glass****Verkaufsgebiete neu strukturiert**

Bystronic glass hat das Verkaufsgebiet zwischen Flensburg, Wien und Genf neu gegliedert. Kunden in Norddeutschland und den Niederlanden werden in Zukunft von der Firma Weichsel betreut. Das Unternehmen war bereits für Bystronic glass tätig und vor allem mit dem Verkauf von Armatec Handlinggeräten betraut. Geschäftsführer Dietmar Weichsel wird sich auf die Niederlande konzentrieren, Verkaufsleiter Hans Joachim Kupetz auf Norddeutschland. Zuständig für die Verkaufsregionen Süddeutschland, Österreich und Schweiz ist Juan Carlos Peleteiro, der das Bystronic glass Verkaufsteam Nordeuropa bereits seit Dezember 2005 verstärkt. „Insgesamt sind wir jetzt noch näher am Kunden dran. Zusammen mit den Vertriebsspezialisten der Technologiezentren Bystronic, Lenhardt und Armatec, können wir ab sofort eine optimale und flächendeckende Betreuung gewährleisten“, sagt Martin Heim, Marktregionenleiter für Nordeuropa bei Bystronic glass.

► **Bureau Veritas****Niederlassung eröffnet**

Mit Niederlassungen in München und Frankfurt/Main, möchte Bureau Veritas noch mehr Präsenz in Deutschland zeigen. Die Inspektions-, Klassifikations- und Zertifizierungsgesellschaft mit Hauptsitz in Hamburg, bietet unter anderem unabhängige Abnahmeprüfungen, Prüfungen nach Betriebssicherheitsverordnung und Konformitätsbewertungen nach EU-Richtlinie sowie Projektmanagement im Bauwesen an. Für Wolfgang Gäbler, Country Chief Executive Bureau Veritas Deutschland, ist die Kundennähe dabei besonders wichtig: „Wir setzen in Deutschland auf die dezentrale Versorgung der wichtigsten Regionen. Je kürzer die Wege zum Kunden, desto effizienter können wir unsere Leistungen erbringen.“

► **GBT****Firmengründung**

GBT Astrid Steeger heißt das neue Unternehmen für An- und Verkauf von gebrauchten Glasbearbeitungsmaschinen. Astrid Steeger hat bereits während ihrer Tätigkeit bei der Glastechnik Holger Kramp wichtige Erfahrungen im Gebrauchsmaschinenverkauf gesammelt.

Ein weiterer Bereich des Unternehmens GBT Astrid Steeger ist der Verkauf von Schleif- und Polierwerkzeugen des italienischen Herstellers Belfortglass, die hochwertige Schleif- und Polierscheiben produziert. Belfortglas liefert für alle Maschinentypen und spezielle Glasbearbeitungen die entsprechenden Schleifscheiben. „Die Firma GBT Astrid Steeger ermöglicht durch ein umfangreiches Lager, jederzeit eine kurzfristige Lieferung aller gängigen Standard-Werkzeuge“, versichert die Firmeninhaberin.





Winkhaus

Mitglied im Netzwerk „Zuhause sicher“

Die Winkhaus Fenstertechnik ist neues Mitglied der Initiative „Zuhause sicher“. Die Kooperationspartner des Projekts zur Einbruchprävention sind private Industrieunternehmen, Bauplaner, Baugenehmigungsbehörden sowie Baufinanzierungs- und Versicherungsgesellschaften. „In unserem Technologiezentrum in Telgte testen wir Tag für Tag, wie gut Fenster gewaltsamen Öffnungsversuchen standhalten. Maßgeblich verantwortlich für die Widerstandsfähigkeit eines Fensters gegen Einbruchversuche ist der Beschlag“, erklärt Hans-Peter Schenck, Leiter Innovationsmanagement bei Winkhaus Fenstertechnik. Ziel der Initiative ist eine firmen- und produktneutrale Beratung, die den Bürgern bewusst macht, wie einfach wirksamer Einbruchschutz in Haus und Wohnung realisiert werden kann. Gestalten die Bürger die Sicherheitstechnik für Haus oder Wohnung nach den polizeilichen Vorgaben, erhalten sie von der Polizei eine Präventionsplakette.

Nähere Informationen zum Netzwerk unter www.zuhause-sicher.de



Velux

Architekten-Wettbewerb

TGK

Neues Umfeld für farbiges Glas

Mit der Fertigstellung einer neuen Halle, wird nach Angaben von TGK, künftig auf weiteren 1400 m² eine effektivere und schnellere Logistik möglich sein. Die Erweiterung sei notwendig gewesen, da das Farbglassgeschäft weiterhin wächst und die Kunden mehr und mehr nach großen Formaten, als auch nach geschlossenen Hüttenkisten fragen.

Parallel zu dem Neubau der Halle wurden auch die vorhandenen Bereiche umgebaut, so dass nun das Produkt Farbglass heller und übersichtlicher präsentiert werden kann. Mark Uhmeier, Projektleiter Goldbeckbau, bezeichnete den Bau aufgrund der 42 KW Photovoltaikanlage als gelungene Kombination einer modernen Lagerhalle mit einem Energiezentrum.

Die TGK veranstaltet am 5. + 6. Mai zudem eine GLASmesse unter dem Motto „Glas + Garten“.

Weitere Informationen auf www.tgk.de

Termine

Deutscher Balkongress

15. – 16. März 2006, Berlin
IBK Darmstadt,
97082 Würzburg
Tel. (09 31) 41 04-1 64/-1 84
anmeldung@skz.de

Architektur im Wandel

23. März 2006, Frankfurt/Main
Dorma Holding
58256 Ennepetal
Tel. (0 23 33) 7 93 56 60
communication@dorma.com

Bilanzgestaltung nach Basel II

23. März 2006, Köln
Haufe Akademie
79102 Freiburg
Tel. (07 61) 4 70 88 11
www.haufe-akademie.de

Bauschadenstag

24. März 2006, Stuttgart
SSB Spezial Seminare Bau GmbH
Leipzig
Tel. (03 41) 5 62 72 07
ssb.leipzig@ssb-seminare.de



Centrosolar Glas

Umweltpreis erhalten

Der Umweltpreis Gartenbau NRW 2006 wurde dem Institut für Phytosphäre des Forschungszentrum Jülich, dem Institut für Gartenbauwissenschaft der Universität Bonn, der Siedenburger Gewächshausbau und der Centrosolar Glas verliehen. Ausgezeichnet wurde ein Gewächshaus-Konzept, bei dem eine besondere Glas-Folien-Kombination verwendet wird. Das spezielle Glas von Centrosolar Glas, das eigentlich für Solarmodule entwickelt wurde, hat eine Anti-Reflex Beschichtung, die für eine höhere Lichtdurchlässigkeit sorgt. Ein hochtransparentes Folien-Luftkissen auf der Glasoberfläche wirkt gleichzeitig Wärme isolierend. Das Konzept wurde bereits in einem Referenz-Projekt umgesetzt.