

Personen



Hans Jürgen Schmidt,

ist neuer Direktor Marketing & Communication bei Rexam Glass in Nienburg. Er berichtet direkt an den Director Sales & Marketing Reiner Brand, der für diesen Bereich verantwortlich zeichnet.



Franz Wurm

ist in seinem Amt als erster Vorstand des Wintergarten-Fachverband bestätigt worden. Zum zweiten Vorstand wurde René Rotter (rechts) gewählt.

Giampiero Alessandrini, Giancarlo Iovino und Lucio Mafessanti

bilden den neuen Vorstand bei Gartner und sollen den Konzern wieder in die Gewinnzone rücken. Dr. Enzo Pavan CEO von Permasteelisa und Geschäftsführer bei Gartner, trat von seinem Ämtern zurück.



Heinz Fausel,

in der Firmenleitung der Schlotterer rollcom tätig, hat sich in den Ruhestand verabschiedet.



Klaus Bukenberger... Andreas Hermann Joachim Brenk

...wechselt vom Vorstand der Homag Group, in den Aufsichtsrat des Unternehmens. Andreas Hermann rückte in den Vorstand nach. Joachim Brenk wurde zum Vorstandssprecher gewählt.

▶ Lamilux

Export beflügelt das Geschäft



Geschäftsführer Dr. Heinrich Strunz

Die Lamilux Heinrich Strunz, hat nach eigenen Angaben, auch im Jahr 2005 die positive Entwicklung in allen Unternehmenssparten fortgesetzt. Der Hersteller von Tageslichtsystemen sowie Platten und Bahnen aus faserverstärkten Kunststoffen konnte im Vergleich zu 2004 ein Umsatzplus von 23 Prozent auf 68 Mio. Euro erzielen. Den Grund für diesen Erfolg sieht Geschäftsführer Dr. Heinrich Strunz in der „absoluten Kundenorientierung“ des Unternehmens. Unter dem Motto dem Kunden dienen als Programm, hat sich die Lamilux bereits Ziele gesetzt. „Wir setzen hier vor allem auf unsere für den Markterfolg ausschlaggebenden Kompetenzen in den Bereichen Qualität, Innovation, Service und Beratung“, so Dr. Heinrich Strunz.

▶ Solar Promotion

Wachstum ohne Zwischenstopp

Auf der Intersolar in Freiburg, präsentieren vom 22. bis 24. Juni 2006 über 400 Aussteller ihre Produkte und Dienstleistungen. Vor allem der Bereich Photovoltaik konnte in den vergangenen Jahren ein außergewöhnliches Wachstum verzeichnen. Laut dem Bundesverband Solarwirtschaft (BSW) e.V. stieg der Umsatz im Solarstrombereich von 100 Mio. Euro im Jahr 2000, auf etwa 3 Mrd. Euro im Jahr 2005. Diese positive Marktentwicklung bescherte auch der Intersolar einen enormen Wachstumsschub. Im Vergleich zu 2003 lagen die Zuwachsraten der vermieteten Ausstellungsfläche im Jahr 2004 bei 18 Prozent und im Jahr 2005 bereits bei 31 Prozent. Für die Intersolar 2006 verzeichnen die Veranstalter nach eigenen Angaben sogar ein Wachstum von 46 Prozent. Inzwischen hat sich die Ausstellungsfläche von 8 900 m² auf über 26 000 m² vergrößert. Angesichts dieser rasanten Entwicklung reichen die Kapazitäten in der Messe Freiburg nicht mehr aus. „Ein neuer Standort sollte sowohl dem Kapazitätsbedarf als auch der weiteren Internationalisierung der Intersolar gereicht werden“, sagte Markus Elsässer, Geschäftsführer der Solar Promotion.

Weitere Informationen unter www.intersolar.de

▶ Fraunhofer Institut

Fortschritt bei Farbstoffsolarzellen

Das Fraunhofer-Institut für Solare Energiesysteme ISE hat einen Fortschritt bei der Herstellung von Farbstoffsolarzellen erzielt. Anders als bei herkömmlichen Solarzellen wandelt ein organischer Farbstoff Licht in Strom um. Die Herstellung geschieht durch einfachen Siebdruck. „In Verbundprojekten mit der Industrie haben wir Materialien und Herstellung optimiert“, sagte Dr. Andreas Hinsch, Projektleiter am Fraunhofer ISE. Mit einer neuen Glaslottechnik haben Hinsch und sein Team die Hürde für die praktische Erprobung genommen. Alle Materialien für die Zellenbildung werden als Paste im Siebdruck strukturiert auf zwei Glasplatten aufgebracht. Die beiden Platten werden so miteinander verbunden, dass sich mäander- oder streifenförmige Kanäle bilden. In diese Kanäle werden der Farbstoff und ein gelierbarer Elektrolyt eingefüllt. In zwei Jahren erwartet Hinsch durch Verbesserung der Drucktechnik bis 5 Prozent Wirkungsgrad auf 60 x 100 cm² großen Flächen. Der Kern der Zelle besteht aus einem organischen Farbstoff sowie aus Titandioxid. Das Problem bislang: Wie gewährleistet man die Dichtheit der Zellen? Die Fraunhofer Forscher haben mit dem siebgedruckten Glaslot einen entscheidenden Schritt geschafft. Es versiegelt die Glasplatten hermetisch nach außen und schützt innen empfindliche Materialien vor Degradation.

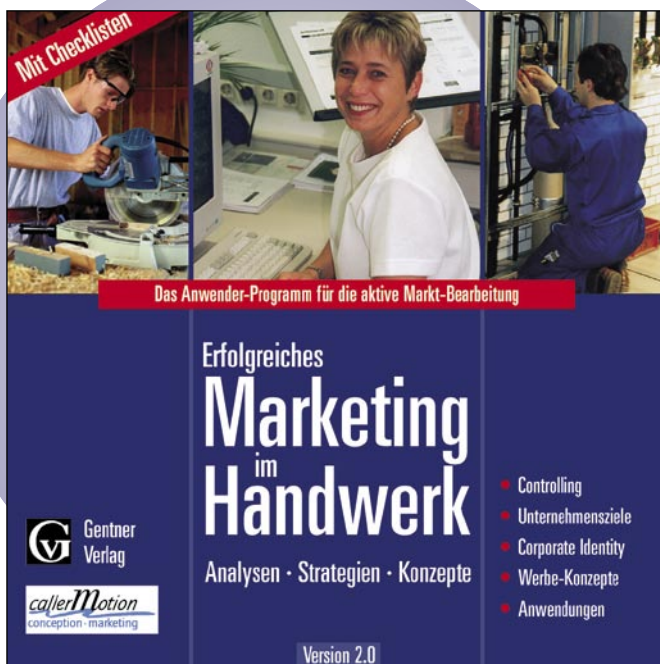
Die Arbeiten wurden im Rahmen eines vom Bundesministerium für Bildung & Forschung BMBF sowie der Europäischen Union und dem Land Nordrhein-Westfalen geförderten Projekts durchgeführt.



Findet die Intersolar ein letztes Mal unter diesem Messedach statt?

Gewinnmaximierung

durch erfolgreiches, kundenorientiertes Marketing!



Gewinneinbußen im Handwerk sind oft auf einen Mangel an Informationen zur Betriebswirtschaft und Unternehmensführung zurück zu führen. Um diesem Missstand Abhilfe zu schaffen, wurde die praxisorientierte CD-ROM „Erfolgreiches Marketing im Handwerk“ konzipiert.

Sie zeigt konkrete und schnell umsetzbare Strategien auf, wie das Handwerk erfolgreich Kunden zu Investitionen anregen und potenzielle Kunden gewinnen kann. Ausgehend von der heutigen Marktsituation werden Trends und Prognosen aufgezeigt. Bereits vorgefertigte Marketing-Konzepte ermöglichen eine schnelle und effektive Umsetzung der Lerninhalte.

Das Tempo Ihres Seminars bestimmen Sie selbst! Sie können die CD-ROM zusätzlich als schnelles Nachschlagewerk nutzen. Checklisten, Fallbeispiele und Musterbriefe helfen Ihnen, Zeit und Geld zu sparen und Ihre Kunden noch schneller und besser zufrieden zu stellen – **zugunsten Ihres eigenen wirtschaftlichen Erfolges!**

Installation der CD und Handhabung des Programms sind sehr einfach und benutzerfreundlich gestaltet.

Systemvoraussetzungen:

PC 486 DX 33, 16 MB RAM, VGA-Display,
Win 3.x oder Win 95/98/Me, Win NT/2000, CD-ROM
Laufwerk, automatische Einstellung der Bildschirm-
auflösung auf 800 x 600, 16 bit Farbauflösung

Gerald Caller:

Erfolgreiches Marketing im Handwerk Analysen · Strategien · Konzepte

Best.-Nr. 58000
€ 51,- / sFr 98,-
zzgl. Versandkosten

Erfolgreiches Marketing im Handwerk hilft Ihnen:

- ➔ die Abläufe in Ihrem Betrieb zu optimieren
- ➔ Ihre Mitarbeiter zu qualifizieren
- ➔ Ihre Kunden zu gewichten und zu selektieren
- ➔ Ihren Kunden-Service zu verbessern
- ➔ Ihren Gewinn zu maximieren
- ➔ Ihre Position im Markt zu festigen und auszubauen

Bestell-Coupon

Ja, ich bestelle ____ Ex. der CD-ROM
„Erfolgreiches Marketing im Handwerk
Analysen · Strategien · Konzepte“
Best.-Nr. 58000,
€ 51,- / sFr 98,- zzgl. Versandkosten

Absender:

Name, Vorname

Straße

PLZ, Ort

Telefon, E-Mail

Datum, Unterschrift

tec_027

Gentner Verlag



Postfach 10 17 42 · 70015 Stuttgart
Telefon 07 11/6 36 72-857 · Telefax 07 11/66 72 19 74
E-Mail buch@gentnerverlag.de

► VFF

Tipps zum Energiesparen

Informationen zum Energiesparen mit Fenstern, bietet der „Tag rund ums Fenster“ am 20. Mai 2006. Auf Initiative des Verbands der Fenster- und Fassadenhersteller stehen die Fachbetriebe in ganz Deutschland den Interessierten zur Verfügung. „Neue Fenster sind die vordringlichste Investition zum Energiesparen am Haus. Damit lässt sich am meisten Geld sparen. Viele Bauherren und Renovierer kennen aber weder die konkreten Vorteile moderner Fenster noch die neuen Fördermöglichkeiten“, sagte Ulrich Tschorn, Geschäftsführer des Verbandes der Fenster- und Fassadenhersteller. Der „Tag rund ums Fenster“ bietet den Fachbetrieben der Branche eine große Chance, mit bestehender Kundschaft intensiver ins Gespräch zu kommen aber eignet sich insbesondere für die Akquise neuer Kundschaft.

► **Förderverein Glas****Bewerbungsstart für Glasinnovationspreis**

Mit dem Glasinnovationspreis zeichnen der Förderverein Glas und Rodenstock seit 1998 alle zwei Jahre Innovationen im technischen Glassektor aus. Ziel der Auszeichnung ist es, neue Impulse bei Verfahrens-, Produktions- und Veredelungsmethoden für den Werkstoff Glas und technische Neuerungen in der Anwendung zu fördern. Prämiert werden Innovationen im Produktbereich, bei der Verfahrenstechnik und bei der Umsetzung von Verfahren der Glasherstellung, der Be- und Verarbeitung von Glas sowie der Glasveredelung. Die Bewerbungsunterlagen sollten in Form von Exponaten, Modellen, technischen Zeichnungen, Plänen, Beschreibungen oder Konzeptunterlagen eingereicht werden. Bewerben können sich Privatpersonen, Firmen und Institute, die sich mit dem Werkstoff Glas beschäftigen. Der Hauptwohn-, Firmen-, oder Institutsitz der Bewerber muss in der Bundesrepublik Deutschland eingetragen sein. Ausgelobt wird der Rodenstock Glasinnovationspreis vom Verein zur Förderung der Forschung und Entwicklung im Bereich der Glasindustrie und des Glashandwerks in Ostbayern (Förderverein Glas). Bewerbungsschluss ist der 1. September 2006. Die Verleihung des mit 2500 € dotierten Preises findet im November im Rodenstock Werk Regen statt. Ausschreibungsunterlagen und Informationen beim Förderverein Glas, Telefon (0 99 21) 95 02 00, glas@lra.landkreis-regen.de

► **Edgetech**

Geschäftsführer Torsten Keemss (Mitte) nahm den Preis entgegen

Innovationspreis für Abstandshalter

Den ersten Platz in der Kategorie „Produkte von hoher architektonischer Qualität“ belegte Edgetech für den Abstandhalter Super Spacer TriSeal(tm). Entscheidende Vorteile bietet der Abstandhalter nicht nur durch seine einfache Verarbeitung in unterschiedlichsten Formen, sondern vor allem auch durch seine ungewöhnlichen Wärmedämmeigenschaften. „Der flexible Abstandhalter ermöglicht den Einsatz von wärmeisolierten Scheiben in nahezu jeder geometrischen Krümmung. Auf einfache Art können Formen hergestellt werden, die in herkömmlicher Fertigung technisch aufwändiger und zugleich den Einsatz von mehr Material erforderlich machten. Die Möglichkeit, lichtdurchlässige freie Formen beim Bauen zu generieren, wird damit erheblich erleichtert“, so die Begründung der Jury

► **Thiele****Solutia Design Preis gewonnen**

Kürzlich wurde der Architekturpreis „Solutia's International Design Award“ für herausragende Projekte im Jahr 2005, in Paris verliehen. Ausgezeichnet wurde ein Objekt der Thiele Glas. Zusammen mit dem Architekturbüro Kny + Weber aus Berlin, erhielt Thiele Glas den Preis für die Gestaltung eines Parkhauses mit einer verschiedenfarbigen Glasfassade. Aufgrund der angrenzenden Nachbarschaft des Gebäudes zum bekannten Roten Rathaus in Berlin, hatten die Architekten eine kraftvolle Farbgestaltung gefordert, die das Parkhaus stilvoll integriert. Anhand der Farbpalette von Vanceva, wurden Verbundsicherheitsfolien aus unterschiedlichen Farbtönen zusammengestellt. 2000 m² Fassade verblendete Thiele Glas mit dem farbigem Verbundsicherheitsglas. Die Montage übernahm MBM Dresden und Glas-Ahne.

► **iku-Windows****Internationale Partner**

Die Firma iku-Windows mit Sitz in Wien, erweitert ihr internationales Partnernetz. Angepeilt werden neue Vertriebspartner in Kuwait, Indien und Saudi-Arabien. Der Bauboom in Asien steigert die Nachfrage für effiziente Glasfassadenreinigung enorm, heißt es aus Unternehmerkreisen. Indien sei nicht nur im IT-Bereich weltweit auf der Überholspur, auch der Bauboom wäre in den Metropolen nicht zu übersehen. Mit einem Generalunternehmer in New Delhi, der für den Vertrieb in ganz Indien verantwortlich ist und mit einem Verarbeiter in Süden Indiens, hat iku-Windows Kooperationsverträge abgeschlossen. In Taiwan wurde ebenfalls ein Vertriebspartner gefunden. Auch die Vertriebstochter iku-Windows Middle East im Libanon konnte seit der Gründung 2005 bereits eine Partnerschaft mit einem großen Aluminiumbearbeiter in Saudi-Arabien eingehen.

Vermietung und Montage

Vermietung und Montage – 2 Kreislaufsysteme

GLASEREI-DÖLL

Inhaber: H.-D. Müller
Mörfelder Landstraße 42
60598 Frankfurt am Main

Tel.: 069 / 62 60 25

www.glasmontagekran.de • service@glaserei-doell.de

Verschiedene Glasmontagekräne bis 1000 kg und 6 m Höhe verfügbar. Diverse Saugbatterien bis 1200 kg und sonstiges Zubehör auf Anfrage. Wir montieren auch kurzfristig.



Glasmontage

Panzer Glas/Schwere Glasscheiben mit eigenem Spezial-Glas-Kran
LIPPOLD GmbH Dreieich, Tel. (08 00) 5 47 76 53 / (0 61 03) 3 50 11, Fax 3 50 16
Internet: www.glasmontage.de • E-Mail: info@Glas-Lippold.de

Stellenangebote

ZANOLARI AG
Kompetent in Sachen Glas

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir einen erfahrenen Fachmann als

Glasmonteur

der gewohnt ist, selbständig zu arbeiten, Baustelle zu leiten und Mitverantwortung zu tragen. In einem motivierten Team bieten wir eine abwechslungsreiche Tätigkeit und gute Anstellungsbedingungen.

Senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen.

Zanolari AG
Glashandel/Glasmontagen
Via Plarena 5
CH-7013 Domat/Ems

Wir sind ein renommiertes Glasgroßhandelsunternehmen im Raum Köln/Bonn/Eifel und suchen schnellstmöglich zur Verstärkung unseres Teams eine(n)

kfm. techn. Mitarbeiter

Erwünschte Kenntnisse: – VSG/ESG Bereich
– Duschen sowie Ganzglastüren und -anlagen
– gesamte Isolierglaspalette

Wir bieten Ihnen: – einen sicheren Arbeitsplatz
– leistungsgerechte Bezahlung
– arbeiten im jungen Team

Sie sind interessiert?

Dann senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen mit Gehaltsvorstellung und möglichem Eintrittstermin an:
Chiffre **GW 7020**, Gentner Verlag,
Postfach 10 17 42, 70015 Stuttgart

Lechner

KÜCHENARBEITSPLATTEN

Wir suchen für den Aufbau unserer neuen **Produktion im Bereich ESG-Glas** mehrere Mitarbeiter:

Siebdrucker/in

mit Berufserfahrung im Siebdruck mit keramischen Farben

Ofenbediener/in

mit guten Kenntnissen in der Produktion von ESG-Modellen

Haben Sie Interesse?
Dann richten Sie Ihre Bewerbungsunterlagen mit Angabe des Eintrittstermins bitte an unsere Personalabteilung, z. Hd. Herrn Dieter Reinhard.

D. LECHNER GMBH Küchenarbeitsplatten
Erlbacher Str. 112 · 91541 Rothenburg o.d.T.
Tel. 09861/ 701-103 · Fax 09861/ 701-261
e-mail: bjenzig@lechner-ag.de
www.lechner-ag.de

Stellenangebote

Hersteller von Isolierglas und Großhändler von ESG/VSG sowie bearbeiteten Gläsern sucht zur Verstärkung seines Vertriebs einen

Außendienstmitarbeiter

für den Raum Köln-Aachen-Düsseldorf-Niederlande. Berufserfahrung in der Glasbranche erwünscht. Niederländische Sprachkenntnisse hilfreich.

Bewerbungen bitte senden über:

Claudia Neumann

Kölner Straße 97, 51429 Bergisch-Gladbach

high tech in glass

Mit innovativen High Tech Produkten in Glas, die auch in der Architektur international Anwendung finden, haben wir die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft gestellt. Wir wachsen weiter mit neuen Leistungen und neuen Aufgaben und suchen eine/n

- Vertriebsmitarb. / Glaskaufmann

Ihr Aufgabengebiet: Führen von Verkaufsverhandlungen, Neukundenakquisition, technische Beratung, Außendiensttätigkeiten im In- und Ausland, Messebesuche

Sie sollten Führungsfähigkeit und Durchsetzungsstärke mitbringen, ein ausgeprägtes technisches sowie betriebswirtschaftliches Wissen und mehrjährige Vertriebs- erfahrung. Hohe Einsatzbereitschaft, unternehmerisches Denken und Handeln sowie Mobilität setzen wir voraus. Sehr gute englische Sprachkenntnisse und der sichere Umgang mit MS-Office Anwendungen runden Ihr Profil ab.

Bitte senden Sie Ihre aussagekräftigen Unterlagen an:



glas platz gmbh & co. kg

Personalabteilung Herr Krumm

Auf den Pühlen 5, 51674 Wiehl-Bomig

Tel.: 02261-7890-0, Fax: 02261-7890-10

Sachbearbeiter

ZANOLARI AG
Kompetent in Sachen Glas

In dieser Drehscheibenfunktion zwischen Kunden und internen Stellen sind Sie für die folgenden Aufgaben verantwortlich.

- Selbständige Auftragsabwicklung von der Anfrage bis zur Fakturierung
- Offertwesen
- Kundenberatung und Support bei technischen Fragen
- Terminüberwachung
- Allgemeine Büroarbeiten

- Idealerweise verfügen Sie über eine technische Ausbildung mit kaufmännischen Kenntnissen
- Sie haben Berufserfahrung in der Glasbranche
- Sie verfügen über PC + CAD-Kenntnisse (AutoCAD)

Sie arbeiten zielstrebig, kundenorientiert und fühlen sich in einem Dynamischen Team wohl. Sie schätzen Eigenverantwortung, Selbständigkeit und Teamarbeit.

Ihre Bewerbung senden Sie an:

Zanolari AG
Glashandel/Glasmontagen
Via Plarena 5
CH-7013 Domat/Ems

Anzeigendisposition

Tel.: (07 11) 6 36 72-8 62 Fax: (07 11) 6 36 72-7 60
bayer@gentnerverlag.de

Termine

Fassaden – attraktiv und zukunftssicher

18. Mai 2006, Berlin
 IBK Darmstadt
 Geschäftsstelle Würzburg
 97082 Würzburg
 Tel. (09 31) 4 10 41 64
 Fax (09 31) 4 10 42 27
 anmeldung@skz.de
 www.ibk-darmstadt.de

Erhaltung und Reparatur historischer Fenster

18. – 20. Mai 2006, Raesfeld,
 Schloss Raesfeld
 Akademie des Handwerks
 46348 Raesfeld
 Tel. (0 28 65) 6 08 40
 Fax (0 28 65) 60 84 10
 info@akademie-des-handwerks.de
 www.akademie-des-handwerks.de

Zukunft Glas

31. Mai – 1. Juni 2006, Zwiesel
 Otti, Bereich Technik
 93049 Regensburg
 Tel. (09 41) 2 96 88 33
 Fax (09 41) 2 96 88 31
 andrea.kopp@otti.de
 www.otti.de

Leipziger Baurechtsforum

8. – 9. Juni 2006, Leipzig
 SSB Spezial Seminare Bau
 50933 Köln
 Tel. (02 21) 5 49 73 48
 Fax (02 21) 5 49 73 77
 GL@ssb-seminare.de
 www.ssb-seminare.de

Kombinationsverfahren für dekorative Beschichtungen und Korrosionsschutzsysteme

13. Juni 2006, Wörlitz
 Europäische Forschungsgesellschaft
 Dünne Schichten
 01217 Dresden
 Tel. (03 51) 8 71 83 70
 Fax (03 51) 8 71 84 31
 tos@efds.org
 www.efds.org

Ausbildung zum Brandschutzbeauftragten

26. Juni – 1. Juli 2006, Hamburg,
 Haus der Technik
 45127 Essen
 Tel. (02 01) 1 80 31
 Fax (02 01) 1 80 32 69
 hdt@hdt-essen.de
 www.hdt-essen.de

Würth

Initiative „Deutschland – Land der Ideen“

Die Adolf Würth ist offizieller Partner der Standort-Initiative „Deutschland – Land der Ideen“. Mike de Vries, Geschäftsführer der FC Deutschland GmbH, besiegelte die Zusammenarbeit mit der Übergabe einer Partnertafel an Robert Friedmann, Sprecher der Konzernführung der Würth-Gruppe und Peter Zürn, Sprecher der Geschäftsleitung der Adolf Würth. „Innovationen sind der Schlüssel zum Erfolg eines Unternehmens – aber auch für die Zukunft des Standorts Deutschland. Meist wird Innovation mit High-Tech gleichgesetzt. Dabei sind auch bei einem Handelsunternehmen wie Würth Innovationen das A und O. Nur so können wir uns langfristig im Wettbewerb behaupten“, sagte Robert Friedmann bei der Verleihung der Partnertafel. „Ich freue mich, dass wir mit Würth einen weiteren renommierten Kooperationspartner aus der Wirtschaft für unsere Initiative gewinnen konnten“, sagte Mike de Vries, der die Initiative koordiniert. „Ziel unserer Initiative ist es, Deutschland im In- und Ausland als innovatives, weltoffenes und zukunftsorientiertes Land zu präsentieren.“ Würth mit seiner langen, internationalen Erfolgsgeschichte und seiner einzigartigen Unternehmenskultur verkörpere genau dieses Bild.



Deutsche Unternehmen sowie Kooperationspartner aus Wissenschaft, Kultur und Gesellschaft unterstützen „Land der Ideen“



Hawa

Gezielt Bergauf

Die Schweizer Hawa bleibt auf Wachstumskurs und kann für das Jahr 2005 einen Umsatz von 39 Mio. Schweizer Franken verbuchen. Zuwächse verzeichnete das Unternehmen für Schiebeteknik in Österreich (+ 6 Prozent) und in den Überseemärkten, wo sich der Aufwärtstrend in Japan fortsetzte (+ 11 Prozent) und auch in Australien entwickelten sich die Geschäfte mit + 10 Prozent positiv. Die Hawa zählt mit einem Exportanteil von 80 Prozent zu den bedeutenden Anbietern von qualitativ hochwertigen und designorientierten Schiebelösungen am Bau und am Möbel. Für 2006 erwarten die beiden Geschäftsführer Gregor und Heinz Haab, dass sich der Aufwärtstrend fortsetzt. Dazu soll, neben stetiger Produktinnovation, Investitionen in die Infrastruktur und den neuen online Dienstleistungen, auch eine Auslandsniederlassung, die Hawa in den Vereinigten Arabischen Emiraten gegründet hat, beitragen.

Häfele

Jahresbericht im plus

Die internationale Häfele-Gruppe für Beschlagtechnik und elektronische Schließsysteme meldet zufriedenstellende Zuwachsraten. Das Unternehmen steigerte den Gruppenumsatz 2005 um 8 Prozent und erwirtschaftete mit den 30 Niederlassungen 648 Mio.€ (2004 waren es 600 Mio.€.) Die deutsche Beschlägeindustrie siehe sich mit der wachsenden Konkurrenz aus Osteuropa und Asien konfrontiert. Als Global Player erwirtschaftete Häfele 70 Prozent seines Gruppenumsatzes außerhalb Deutschlands. Das internationale Objektgeschäft war eine wichtige Triebfeder für gute Zuwachsraten, hieß es nach Unternehmensangaben.

Renolit

Neue Standorte integriert

Mit Wirkung zum 31. März 2006 hat die Renolit den Übernahmeprozess von 19 Standorten der Foliensparte Solvay Industrial Foils Business abgeschlossen. Alle Gesellschaften werden künftig unter dem Dach der Renolit agieren. Künftig wird Pierre Winant, bisheriger CEO der Solvay Industrial Foils, dem Vorstand der Renolit angehören. Er übernimmt u.a. die Leitung für die erworbene Produktparte des Abdichtungsgeschäftes. Darüber hinaus begleitet Pierre Winant im Integrationsprozess hauptverantwortlich die Eingliederung der neuen Gesellschaften und betreut M&A-Projekte innerhalb der neuen Unternehmensgruppe.

