

Fuhrpark

**Entscheidungshilfe  
für aktive Handwerks-  
unternehmer**

Dieser GLASWELT liegt die erste „Fuhrpark“ Spezialausgabe bei. Marktübersichten, praxisgerecht und handwerksspezifisch aufbereitete Hintergrundinfos, Tips, Einrichtungsvorschläge, Vergleiche, Kennzahlen und Berechnungen zu den Themen Nutzfahrzeug, Kosten, Beschaffung, Finanzierung, Recht und Steuern sowie Beschriftung stehen im Mittelpunkt unseres speziell auf Handwerksbelange abgestimmten Nutzfahrzeug-Spezials. Als Abonnent der GLASWELT werden Sie das Fuhrpark-Spezial demnächst in lockerer Folge erhalten. Einzelexemplare können zum Preis von 7,90 DM zuzüglich Versandkosten unter Fax: (07 11) 6 36 72 35 angefordert werden.

bfl Karlsruhe

**Weiterbildung**

Für Teilnehmer am vorangegangenen BFL-Wintergartenseminar und für neue Interessenten findet an der Bundesfachlehranstalt für Glaser und Fensterbauer Karlsruhe eine vertiefende Bearbeitung eines Wintergartenprojektes statt. Termin: 10.–11. 10. 97, Ort: bfl Karlsruhe.  
Weitere Informationen und Anmeldung: bfl Karlsruhe, 76189 Karlsruhe, Fax (07 21) 9 86 57 23

BIV-Seminar

**Überkopf-Verglasungen**

Unsicherheit und Fragen zum Thema gibt es derzeit bei Glaser- und Fensterbaubetrieben sowie bei allen, die entsprechende Konstruktionen planen, bewerten, bauen und genehmigen müssen. Der Bundesinnungsverband des Glaserhandwerks, Hadamar, und der Bundesverband der Jungglaser und Fensterbauer e. V. (bvj) bietet deshalb ein Seminar an, bei dem die Grundlagen dargestellt und die Probleme erörtert werden. Das Seminar soll helfen, den Fachbetrieb in die Lage zu versetzen, Überkopf-Verglasungen sach- und fachgerecht zu planen und auszuführen.

Termin: 10. Oktober 1997, 9.30 Uhr – 16.00 Uhr  
Ort: Staatliche Glasfachschule Hadamar, Mainzer Landstraße 43  
Moderation: Dipl.-Ing. (FH) Lutz Wiegand, Leiter des Instituts des Glaserhandwerks für Verglasungstechnik und Fensterbau  
Seminargebühr: 90,- DM pro Person (für Mitglieder einer Glaserinnung)  
Anmeldung und weitere Auskünfte: Bundesinnungsverband des Glaserhandwerks, 65589 Hadamar, Fax (0 64 33) 57 02

GIV Nordrhein-Westfalen

**Aktuelle Seminare**

Bis zum Ende dieses Jahres veranstaltet der GIV Nordrhein-Westfalen in Zusammenarbeit mit Firmen noch einige interessante Seminare in Rheinbach.  
10.–11. 10. 97: UV-Kleben (Bohle);  
18. 10. 97: Wärmeschutzverordnung, Ü-Zeichen für Glas und Fenster, VOB (Referent: Eberhard Achenbach);  
23. 10. 97: Glasfassadenkonstruktionen (Vegla);  
6. 11. 97: EDV-Vorstellungssseminar – Programmvorstellung (Datentechnik Schmitz);  
4.–5. 12. 97: Einführung in die Be- und Verarbeitung von Metall beim Fensterbau (Schüco);  
13. 12. 97: Glasschneide- und -brechtechnik (Bohle).  
Weitere Informationen und Anmeldung: GIV Nordrhein-Westfalen, 53359 Rheinbach, Fax (0 22 26) 1 39 60

i.f.t. Rosenheim

**Neue Lehrgänge  
zu ISO 9000 ff.**

Die Lehrgangreihe teilt sich in einen QM-Basis- und Fachauditorlehrgang. Im Rahmen des QM-Basis-Lehrgangs werden die grundlegenden Kenntnisse, die notwendig sind, um ein Qualitätsmanagementsystem aufzubauen, vermittelt. Der Lehrgang schließt mit der Qualifikation zum Qualitätsmanagementbeauftragten ab. Im zweiten Lehrgang werden die angehenden QM-Fachauditoren geschult, interne Audits selbstständig zu planen, durchzuführen und mit dem

Ziel der kontinuierlichen Verbesserung nachzubereiten. Ein weiteres Thema ist die Vorbereitung auf externe Audits (z. B. Lieferanten-, Zertifizierungsaudits).  
QM-Basis-Lehrgang: 22. bis 25. Oktober 1997, Raum Rosenheim; QM-Fachauditorlehrgang: 20. bis 22. Januar 1998, Raum Rosenheim.  
Weitere Informationen: i.f.t. Rosenheim, 83026 Rosenheim, Fax (0 80 31) 26 12 90

Illbruck

**Dialog-Angebot**

Die Illbruck Bau-Technik GmbH & Co. KG bietet ab dem 10. 10. 1997 eine Seminarreihe unter dem Motto „Illbruck im Dialog“ für Architekten, Planer, Wohnungsbaugesellschaften und Handelsunternehmen an. Mit Themen wie z. B. der Wärmeschutzverordnung, neuen Abdichtungssystemen, der Bauphysik, Ausschreibungshilfen mit CD-ROM und schall- und wärmetechnischen Grundlagen sollen die jeweiligen Zielgruppen von der Erfahrung des Herstellers eines kompletten Abdichtungssortiments für alle Segmente kostenlos profitieren. Die Hausschulungen finden abwechselnd in Leverkusen und Bodenwöhr (Oberpfalz) statt in der Zeit von donnerstags 19.00 Uhr bis freitags 15.00 Uhr.  
Illbruck Bau-Technik, 51381 Leverkusen, Fax (0 21 71) 39 15 86

Sawatzki/Schüller

Zusammenschluß

Rückwirkend zum 1. Januar 1997 arbeiten die Unternehmer Dip.-Ing. Rolf Sawatzki, Nordhorn, und Dipl.-Kfm. Hermann Schüller, Westerstede, unter der gemeinsamen Holding-Gesellschaft Semco Glaskooperations GmbH, Vechta, zusammen. Die Unternehmen haben sich gegenseitig jeweils zu 50 Prozent an den bestehenden Sawatzki- und Schüller-Betrieben beteiligt. In der Geschäftsleitung ist Rolf Sawatzki für die Bereiche Produktion und Maschinenteknik und Hermann Schüller für die Bereiche Vertrieb und Marketing verantwortlich. Mit der Kooperation will man vor allem Synergieeffekte in der Personalentwicklung und Maschinenteknik, beim Marketing und im Vertrieb ausschöpfen. Des weiteren stehen eigene Entwicklungen zukunftssträchtiger Produkte für die Glasfassade und Glaskonstruktionen auf dem Programm. Hierfür stellt die Gruppe rund 2,5 Mio. DM in den nächsten drei Jahren zur Verfügung. Die Semco-Glasgruppe wird in diesem Jahr voraussichtlich einen Umsatz von 150 Mio. DM erwirtschaften. An insgesamt 15 Standorten sind 550 Mitarbeiter beschäftigt.

Brod Metallbau

Neue Niederlassung

Für die Brod Metallbau GmbH in Marktheidenfeld ist 1997 das Jahr der Veränderungen. Im Frühjahr wechselte das Unternehmen im Geschäftsbereich Kunststoff-Fenster von seinem



Die Brod-Niederlassung in Hildburghausen

Foto: Brod

bisherigen Profilage zum neuen System-Partner Salamander, und am 12. September eröffnete Geschäftsführer Hans Brod eine neue Niederlassung seiner Firma in Hildburghausen. „Wir waren bisher bereits mit dem Außendienst in den neuen Bundesländern tätig und wollen jetzt die Zusammenarbeit mit den dortigen Handwerksbetrieben intensivieren“, so Hans Brod vor der Eröffnung des neuen Ausstellung- und Bürogebäudes auf einem Areal von etwa 2300 m<sup>2</sup>. Durch eine noch stärkere Kooperation mit den örtlichen Tischlereien sieht Brod eine gute Marktchance am zweiten Standort. Die Brod Metallbau GmbH beschäftigt derzeit 85 Mitarbeiter und erzielt mit Kunststoff- und Aluminium-Türen, Fassaden, Lichtdächern, Wintergärten, Brandschutztüren, Rolläden, Verglasungen etc. einen Jahresumsatz von rund 13 Mio. DM.

Gealan

Investitionen in Osteuropa

Nach einer Phase intensiver Planung und Vorbereitungsarbeiten konnte die UAB Gealan Balitc in Vilnius, Litauen, die Produktionsstätte am 5. 6. 1997 offiziell einweihen. Nach der Vertragsunterzeichnung des Joint-Ventures am 15. 10. 1996 durch die beiden Gesellschafter Roland Fickenscher und Juozas Magelinskas begann zeitgleich der Umbau der Produktionsstätte, in der auf einer Fläche von 4000 m<sup>2</sup> inklusive Lager jetzt die Produktion von Kunststoff-Fenster- und Tür-

profilen anlieft. Neben dem Präsidenten der Republik, Algirdas Brazauskas, waren der litauische Bauminister Caplikas, der Wirtschaftsminister Babilius sowie weitere Vertreter aus Politik und Wirtschaft anwesend. Gealan unterstreicht mit diesem Engagement im Baltikum seine dortige Marktführerschaft. Kunststoff-Fensterprofile mit gesichertem Qualitätsstandard aus litauischer Produktion sowie alle wichtigen Artikel des Sortiments können nun direkt vom Lager Vilnius bezogen werden. Ebenfalls verstärkt werden die Investitionspläne in Rumänien.

Hier ist das Unternehmen seit 1994 aktiv vertreten und mit 25 Fensterverarbeiterbetrieben marktführender Hersteller für Kunststoff-Profile. Auf einem im Westen von Bukarest erworbenen Grundstück mit einer Gesamtgröße von 15 000 m<sup>2</sup> wird Gealan Romania (Sitz Bukarest) mit einem Investitionsvolumen von insgesamt 10 Mio. DM einen hochmodernen Extrusionsbetrieb errichten, der im Spätherbst die Produktion aufnimmt. In der Endausbaustufe umfaßt die bebaute Fläche des Betriebes 7500 m<sup>2</sup>.



Gesellschafter Juozas Magelinskas, Präsident Algirdas Brazauskas, Bauminister Caplikas, Gesellschafter Roland Fickenscher, Wirtschaftsminister Babilius und Frau Magelinskiene beim Rundgang durch die Produktion  
Foto: Gealan



Elke und Andreas Hartleif sowie Dr. Andreas W. Hillebrand verstärken den Vorstand der Veka  
Foto: Veka

#### Veka

##### *Vorstand erweitert*

Sieben statt bislang vier Vorstandsmitglieder steuern in Zukunft den Kurs der Veka AG in Sendenhorst. Mit Dr. Andreas Hillebrand, 37 Jahre, rückt ein Vertreter des Führungskreises in den Vorstand auf. Elke und Andreas Hartleif, beide 31 Jahre, kommen aus dem Kreis der Familie Laumann, die das Unternehmen zu einem der führenden Hersteller im Bereich Kunststoff-Fensterprofile aufgebaut hat. Die drei Neuen verstärken das erfahrene Team von Heinrich Laumann, Jürgen Schudlach, Eugen Schlüter und Hubert Hecker. Damit wird bei Veka die Tradition des familiengeführten Unternehmens fortgesetzt. Elke und Andreas Hartleif, Tochter und Schwiegersohn von Rita und Heinrich Laumann, haben Betriebswirtschaft studiert und einige

Berufsjahre in Hannover verbracht. Elke Hartleif, vorher bei der Continental AG beschäftigt, übernahm die Personalleitung. Andreas Hartleif wechselte von der Solvay Deutschland GmbH zu Veka und übernahm den Bereich Konzernplanung. Dr. Andreas W. Hillebrand ist seit März 1991 als Leiter des Finanz- und Rechnungswesens für die Laumann Unternehmensgruppe in Sendenhorst tätig.

#### Weinig

##### *Investition in USA*

Infolge der starken Geschäftsausweitung der Weinig Vertriebs- und Service-Gesellschaft in Statesville/North Carolina plant Weinig eine Großinvestition in ein neues Headoffice. Der Umsatz hat sich in nur fünf Jahren verdoppelt und liegt jetzt bei 50 Mio. US-Dollar. Gegenwärtig werden 72 Mitarbeiter beschäftigt. Für die nächsten Jahre erwartet Weinig weitere kräftige Zuwächse. Als erster Schritt wird jetzt in der Nähe von Charlotte ein Grundstück für rund 500 000 Dollar er-

worben, auf dem später moderne Gebäude und Einrichtungen für Verkauf, Service, Demonstration und Kundentraining errichtet werden. Die Gesamtinvestition liegt in der Größenordnung von 3 Mio. Dollar.

#### KBE Fenstersysteme

##### *Neue Vertriebsleitung Deutschland*

Zum 1. Juni 1997 hat die KBE Vertriebsgesellschaft für Kunststoffprodukte im Rahmen der Nachfolgeregelung Herrn Detlef Becker (37) Prokura für den Bereich Vertrieb Deutschland erteilt.

Nach seiner Ausbildung zum Industriekaufmann in einem Bauunternehmen studierte Becker Betriebswirtschaftslehre in Frankfurt und arbeitete anschließend bei der Colortronic GmbH, Friedrichsdorf/Taunus, einem bekannten Hersteller von Automatisierungssystemen für die kunststoffverarbeitende Industrie.



Neuer Vertriebsleiter bei KBE: Detlef Becker

Becker durchlief dort verschiedene Stationen im Vertriebsinnen- sowie -außendienst und übernahm für einen Zeitraum von zwei Jahren den Aufbau und die Geschäftsführung der Colortronic Tochtergesellschaft in den USA. Nach seiner Rückkehr hatte Becker für drei Jahre die Position des Vertriebsleiters Europa inne. Bei KBE wird Becker den weiteren Ausbau der Kunden-, Service- und Dialog-Orientierung des Vertriebs bei KBE vorantreiben.

#### Roto

##### *Volumen gehalten*

In einem insgesamt rückläufigen Baumarkt konnte die Roto-Firmengruppe 1996 mit einem konsolidierten Netto-Außenumsatz von 754,6 Mio. DM (Vorjahr 757,8 Mio. DM) das Vorjahresvolumen erreichen. Beide Geschäftsbereiche der Gruppe – Baubeschlagtechnik und Bauelemente (Wohndachfenster und Bodentrepfen) – trugen gleichermaßen zu der positiven Entwicklung bei. Die Gewichtung der Geschäftsbereiche ist mit einem Anteil von zwei Drittel Baubeschlagtechnik und einem Drittel Bauelemente konstant geblieben. Nach wie vor stellt die EU den wichtigsten Absatzmarkt für die Unternehmen der Roto-Gruppe dar. Insgesamt wurden hier 80,7 Prozent der Umsätze (Vorjahr 85,6 Prozent) erzielt. Im deutschen Markt gingen aufgrund des ausgesprochen starken Preiswettbewerbs die Umsätze um 8,6 Prozent

zurück. (Anteil 1996: 58,8 Prozent; 1995: 64,0 Prozent). Diese Einbußen wurden aber durch die deutlich zweistelligen Zuwachsraten in Nordamerika (15,1 Prozent) und in Osteuropa vollständig kompensiert. Allein in Osteuropa wurden über 40 Prozent Mehrumsatz realisiert, so daß in dieser Region inzwischen 10,1 Prozent des gesamten Gruppenumsatzes getätigt werden. Zuwachs auch im Bereich Personal: Im Jahresdurchschnitt stieg die Zahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Gruppe auf über 4000 Beschäftigte (3700). Dies ist insbesondere auf die Übernahme eines weiteren ungarischen Werkes zurückzuführen. Nachdem im Jubiläumsjahr 1995 mit 80 Mio. DM ein Investitionsrekord aufgestellt wurde, lagen die Investitionen 1996 bei 52,4 Mio. DM.

#### Fachmesse

##### *Holzverarbeitung '97*

Zu einer nützlichen Informationsquelle für das Holz- und kunststoffbe- sowie verarbeitende Handwerk wird das Forum auf der Fachmesse Holzverarbeitung 97 im Ulmer Messezentrum werden. Vom 26. bis 28. September präsentieren 280 Aussteller ihre Produkte, Neuheiten sowie innovative Technologien. Erstmals geht in diesem Jahr ein langgehegter Wunsch der Veranstalter in Erfüllung: Dank einer neuen siebten Messehalle wurde die Präsentationsfläche auf nunmehr 22 500 m<sup>2</sup> vergrößert. Diese Ausdehnung kommt vornehmlich dem Maschinen-sektor zugute.

#### Vieler

##### *Neues Ausstellungszentrum*

Mit ihrem neuen Ausstellungszentrum zeigt die Vieler International KG, Iserlohn, daß Design, Produktion, Planung und Beratung keine separierten Einzelleistungen darstellen, sondern im kundenorientierten Gesamtkonzept zusammengehören. Bei der Planung des Ausstellungszentrums mußten verschiedene Nutzungsanforderungen berücksichtigt werden. Im Vordergrund steht das Produktprogramm, das nach Angaben der Ausstellungsplaner informativ, klar und ästhetisch präsentiert wird. Gleichzeitig soll die Ausstellung praxisgerecht die vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten vermitteln. Es wurde genügend Raum geschaffen, damit die Kunden im Gespräch mit den Fachleuten von Vieler individuelle Lösungen erörtern können. Der gesamte Bereich kann darüber hinaus für Besprechungen, Seminare und Schulungen genutzt werden. In Anlehnung an die internationale Ausrichtung des Unternehmens entstanden so die Raumkonzepte „Atlanta“, hier werden Profilsysteme für den Laden- und Innenausbaubereich präsentiert, und „Milano“, in dem Baubeschläge, Ausstattungen und Thekenbeschläge zu finden sind. Jeder, der am Besuch des Vieler-Ausstellungszentrums interessiert ist, wird gebeten, sich unter der Telefonnummer (0 23 74) 5 22 20 bei Frau Stefanie Straet anzumelden.



Raum „Milano“ im Vieler-Ausstellungszentrum

Foto: Vieler

#### ZHD

##### *Beratungsstelle für das Handwerk*

Informationen und Beratung für Handwerker bietet das Deutsche Zentrum für Handwerk und Denkmalpflege (ZHD) jetzt aus einer Hand. Die neue zusammengefaßte Beratungsstelle gibt vorrangig Handwerksbetrieben zu allen technischen, betriebstechnischen und rechtlichen Fragen der Denkmalpflege und Altbausanierung Hilfestellungen. Neben der Unterstützung in der praktischen Arbeit wird den Betrieben bei der Erschließung des Marktes Denkmalpflege geholfen. Dazu gehört die Information und Beratung zur Fort- und Weiterbildung, die dem Handwerker berufliche Möglichkeiten und Entwicklungschancen aufzeigt. Diese Dienstleistungen sind für Handwerksbetriebe, -meister und -gesellen kostenlos.