

Mitgliederversammlung des BF

Lobbyarbeit für die Flachglasbranche

*Den guten Vorsätzen folgen Taten: Mehr Mitgliedernähe und mehr Transparenz hatte sich der im September 1996 neugewählte Vorstand auf die Fahnen geschrieben, um den Bundesverband Flachglas e. V. wieder stärker als Verband erlebbar zu machen.
Eine Konsequenz lautet: Der BF geht in die Regionen.*

Mit der Umsetzung der neuen Politik brachten Vorsitzender Carl Pinnekamp, Warendorf, und seine Vorstandskollegen Heinz Schlier, Köln, und Axel Schmid, Karlsruhe, frischen Wind in den BF. Unter anderem gelang die erfolgreiche Wiederbelebung der 1990 letztmalig durchgeführten Regionaltagungen. Im Januar und Februar 1998 trafen sich in Troisdorf, Berlin, Erfurt, Bielefeld, Mainz, Hamburg, Stuttgart und Ingolstadt insgesamt über 170 Mitglieder des BF, um sich im Kreis der Verbandskollegen gemeinsam über aktuelle Verbands- und Branchenthemen zu informieren.

Im Troisdorfer „Haus des Glases“ war Premiere. „Es ist das erklärte Ziel des neuen Vorstands, den BF transparenter zu gestalten. Hierzu gehört ganz eindeutig auch die Präsenz vor Ort“, erklärte Heinz Schlier bei der Begrüßung der Teilnehmer der 1. Regionaltagung neuer Zeitrechnung. „Dabei ist die Vermittlung wichtiger Themen aus dem wirtschaftlichen und dem technischen Bereich nur ein Aspekt. Genauso wichtig ist uns der Dialog unmittelbar vor Ort. Schlier verwies auf die erfolgreiche Lobbyarbeit der Flachglas-Branche gegenüber Behörden und Institutionen. Beispielfhaft seien hier die Kontakte und Gespräche mit dem Deutschen Institut für Bautechnik (DIBt) zur bevorstehenden Änderung der Bauregelliste oder die verstärkte Präsenz und Einflußnahme in deutschen und europäi-



Füllen ihren Verband mit Leben: Knapp 30 BF-Mitglieder kamen zur ersten von insgesamt acht Regionaltagungen des BF nach Troisdorf

schen Normengremien. „Gerade die letzten Monate haben gezeigt, daß dies nur möglich ist, wenn unsere Branche geschlossen und einheitlich auftritt.“



Heinz Schlier, Vorstandsmitglied des BF: „Vereint im BF können und werden wir Einfluß nehmen auf zukünftige Entwicklungen“

Betriebsvergleiche

Wie ist das Verhältnis von Umsatz, Kosten und Ertrag? Wo liegen die Stärken und Schwächen des eigenen Betriebes? Wo arbeiten vergleichbare Betriebe wirtschaftlicher? Wie läßt sich die Rentabilität steigern? Fragen, auf die Dr. Karsten Rosemeier, seit September '97 weiterer Geschäftsführer des BF, anhand der Betriebsvergleichsergebnisse des Instituts für Handelsforschung Antwort gab. Dr. Rosemeier: „Jede Führungskraft muß neben der Alltagsarbeit ganz wesentlich mit der Planung, Steuerung und Kontrolle des Betriebsgeschehens befaßt sein. Geschieht dies nicht, bleibt das Geschäft dem Zufall überlassen.“



BF-Geschäftsführer Dr. Karsten Rosemeier: „Jedes weitere BF-Mitglied, das am Betriebsvergleich teilnimmt, nutzt sich selbst und den anderen“

Ein Zustand, der bei der derzeitigen Wettbewerbssituation existenzgefährdend sein kann.“

Als wichtiges Instrument zur Unternehmenssteuerung haben sich u. a. Kennzahlen- und Kennzahlenvergleiche bewährt – ein Mittel, das der BF-Ausschuß Betriebswirtschaft den Mitgliedern des BF schon seit Jahren mit Erfolg anbietet. An diesem jährlichen Betriebsvergleich der Flachglasbranche nahmen in den vergangenen zwei Jahren jeweils etwa 50 Betriebe teil. „Nur der direkte Vergleich mit anderen strukturgleichen Betrieben“, so Dr. Rosemeier, „deckt eigene Stärken und Schwächen systematisch auf. So wer-

den Erkenntnisse aus dem Betriebsvergleich zum ersten Schritt zu mehr Erfolg.“

Regulierungsflut

Hatte Heinz Schlier zu Beginn schon die aktuellen Themen der Interessenvertretung des BF beim DIBt angesprochen, so stellte Dipl.-Ing. (FH) Eberhard Achenbach, Technischer Referent und Leiter der Zertifizierungsstelle der Gütegemeinschaft Mehrscheiben-Isolierglas e. V., in seinem Vortrag den Kontext dar. Im gleichen Maß, in dem der Einsatz von Flachglas an Bedeutung zunahm, nahm auch der Regulierungsbedarf zu. Die Entwicklung von den vergleichsweise kleinen Glasflächen der Lochfassaden in der Vergangenheit bis zum dominierenden Architekturelement in der Vertikalverglasung bei Structural-Glazing-Fassaden oder der Überkopfverglasung gläserner Kuppeln und Gewölbe hat die Ausgangslage geändert: Allgemeine Herstellerangaben reichen als Antwort zur Stand- und Verkehrs-



Dipl.-Ing. Eberhard Achenbach: „Als ein Ergebnis der Präsenz der Branche in den entscheidenden Gremien gibt es für Isoliergläser bei der neuen Bauregelliste eine pragmatische Lösung, mit der die Branche leben kann“ Fotos: BF

sicherheit schon lange nicht mehr aus. Das DIBt in Berlin bzw. die Bauaufsicht der Länder als Exekutive in Sachen Bausicherheit repräsentieren die Fürsorgepflicht des Staates gegenüber dem Anspruch seiner Bürger, daß von baulichen Anlagen keine Gefährdung ausgeht.

So fordern grundsätzlich die Landesbauordnungen heute vom Verarbeiter des Glases einen Standsicherheitsnachweis, der besagt, daß das Glas den vorhersehbaren Lasten Eigengewicht, Windsog-/Winddruck und Schnee standhalten muß. Bei Überkopfverglasungen (>10° Abweichung von der Vertikalen) darüber hinaus den Verkehrssicherheitsnachweis: Unter Berücksichtigung der vorhersehbaren Lasten muß der Schutz vor herabfallenden Glasteilen im Falle eines Glasbruchs gegeben sein. Dabei ist als zusätzliches Thema die Resttragfähigkeit in der Diskussion. Außerdem ist nach der Regulierung der Überkopf- und der Vertikalverglasung nun auch mit entsprechenden bauaufsichtlichen Anforderungen an absturzsichernde Verglasungen zu rechnen.

Ein weiteres Thema war die bevorstehende Änderung der Bauregelliste, bei der es gelang, für die Isolierglashersteller wesentliche Erleichterungen zu erreichen. Statt der geplanten Prüfzeugnisse für alle theoretisch möglichen k_v -, g_v - und ggf. R_w -Werte wird die Verwendung einer systematisierenden Typenliste möglich sein.

„Eine Ermutigung für die Arbeit des BF,“ so Schlier in seinem Schlußwort, „aber auch ein Beispiel für das, was machbar ist, wenn Mitglieder ihren Verband fordern und fördern.“ HS