



Die diesjährige Frühjahrstagung des Juniorenkreises des Bundesverband Flachglas fand mit über 30 Teilnehmern im Mai bei Glaverbel in Zeebrugge, Belgien, statt. Dabei stand die Besichtigung der Spiegelproduktionsanlage (Jahresproduktion ca. 9 Mio. m²) mit der Herstellung der neuen Spiegelproduktion („Mirox New Generation“ ohne Kupferschicht und mit bleiarmem Lack) im Vordergrund.
Foto: BF/HS

Bystronic

Mehr Präsenz in Asien

Die Bystronic-Gruppe aus dem schweizerischen Bützberg erweitert ihr weltweites Vertriebs- und Servicenetz um eine weitere Tochtergesellschaft in Singapur und ein Verkaufsbüro in Peking. Die beiden neu gegründeten Firmen betreuen sämtliche Produkte der Bystronic-Unternehmungen im asiatischen Markt. Es handelt sich dabei um die Glasbearbeitungs- und Handlingsanlagen der Bystronic Maschinen AG (Hauptsitz der Bystronic-Gruppe), Schweiz; die Isolierglasfertigungsanlagen der Lenhardt GmbH, Deutschland; die Laserschneidanlagen der Bystronic Laser AG, Schweiz, sowie die Blechbearbeitungsanlagen der Hämmerle AG, Schweiz.

Roplasto

Extrusionswerk in Polen

Nach gut einem Jahr Bauzeit war es endlich soweit: das neue Extrusionswerk für PVC-Fensterprofile mit einer Endkapazität von zehn Linien konnte seinen Betrieb aufnehmen. Im Mai dieses Jahres fand auf dem Werksgelände in Wroclaw (Breslau) die feierliche Einweihung statt. Sowohl Dr. Ron Shakesheff vom Vorstand des Mutterkonzerns Rexam PLC als auch Roplasto-Geschäftsführer J. C. Rooryck verwiesen in ihren Ansprachen mit Stolz auf



Glanzvoller Start: das neue Roplasto-Extrusionswerk in Polen
Foto: Roplasto

die bisherige Erfolgsstory des polnischen Roplasto-Teams. Unter der Leitung des Geschäftsführers J. Stachowiak schafften es die Polen, in gerade einmal vier Jahren nicht nur das Unternehmen an sich „von Null an“, sondern auch noch eine ansehnliche Stammkundschaft von inzwischen über 50 Verarbeitern von Roplasto-Fensterprofilen aufzubauen. Und es kommen ständig neue hinzu. Das polnische Roplasto-Team bekam und bekommt Unterstützung von Spezialisten aus Deutschland oder England, sei es in Marketingfragen oder beim Aufbau der Produktion. Aber geschafft haben sie es alleine. Zu keinem Zeitpunkt bedurfte Roplasto Polska eines „importierten“ Managements.

Wurden Profile bislang importiert, so sieht man sich bei Roplasto jetzt mit dem Start der eigenen Produktion in Polen auf einer ganz neuen Stufe angekommen. Ziel ist es, das neue Werk voll und ganz für den polnischen Markt zu nutzen. Für die europäische Firmengruppe bedeutet das nach eigenem Bekunden, mit dem zusätzlichen Extrusionsstandort mehr Marktnähe, eine höhere Flexibilität und vor allem weitere Wachstumschancen zu nutzen.

Die Roplasto-Gruppe insgesamt konnte, wie Geschäftsführer Rooryck bekanntgab, ihren Umsatz per Juni 1998 um 18 % gegenüber dem Vorjahr steigern. Daran, so Rooryck, sei allerdings weniger eine Trendwende am deutschen Markt schuld als vielmehr die erfolgreich umgesetzte Strategie, mit der Einführung des neuen 4-Kammer-Systems das bewährte System „6001“ nicht etwa fallen zu lassen, sondern es als „6001 plus S“ sogar wesentlich auszubauen und aufzurüsten.

Auch wir sind auf der „Glasotec '98“. Die

GLASWELT

finden Sie in Halle 9, Stand F 35

Hecker Glastechnik

Neue Führungsstruktur

Der Dortmunder Unternehmer und Geschäftsführer der Hecker Unternehmensgruppe Werner Wirsing hat Dr. Andreas Appel zum stellvertretenden Geschäftsführer und Amand Theis zum Prokuristen der Hecker Glastechnik GmbH & Co. KG ernannt.

Der 34jährige Dr. Andreas Appel, promovierter Physiker und ausgezeichnet mit dem Benno-Orenstein-Preis, kam unmittelbar nach Abschluß der Promotion zur Hecker Glastechnik und übernahm dort die Techni-

sche Leitung. Nach und nach wuchs die Verantwortung im Verkauf der Hecker Glastechnik, und nach nunmehr fünf Jahren übernimmt Appel den Posten des stellvertretenden Geschäftsführers.

Der ehemalige BVB 09 Fußball-Profi Amand Theis (48 Jahre) begann nach Abschluß seiner Fußballlaufbahn seine zweite Karriere bei der Hecker Glastechnik im Verkauf der hitzebeständigen Glaskeramik, die u. a. im Kaminofenbau eingesetzt wird. Der langjährige Verkaufsleiter wird in Anerkennung seiner Verdienste Prokurist dieses Geschäftsbereiches.

Isimat

Neuer Verkaufsleiter

Dipl.-Ing. Roland Schulz ist seit dem 1. 4. 1998 Vertriebsleiter Deutschland der Isimat GmbH Siebdruckmaschinen, Ellwangen.

Nach Abschluß seines Maschinenbaustudiums hat Schulz in verschiedenen



Roland Schulz, Vertriebsleiter Deutschland der Isimat GmbH
Foto: Isimat

Maschinenbau- und Druckunternehmen erfolgreich im Management gearbeitet. Von 1992 bis zu seinem Wechsel zur Isimat konnte Schulz als Abteilungsleiter

Vertrieb in einem renommierten süddeutschen Siebdruck-Fachhandel seine Kenntnisse auf weitere Marktsegmente der Siebdruckanwendungen ausdehnen.

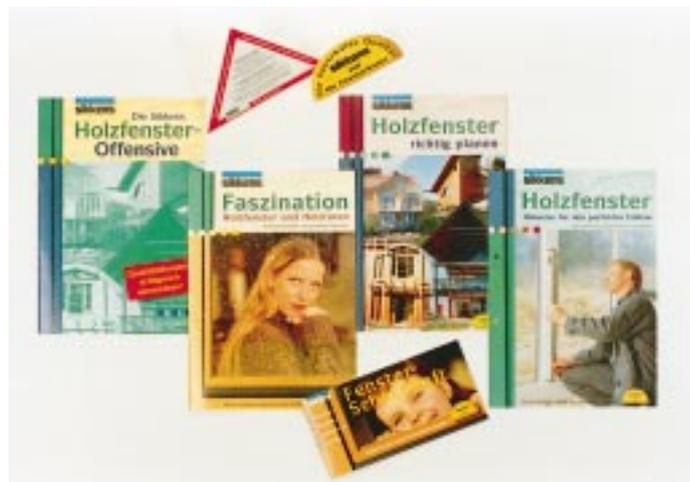
Bei Isimat ist Schulz für den deutschen Markt zuständig und wird besonders den Direktkontakt zu Industriekunden und dem Fachhandel ausbauen. Isimat setzt auf ein neues Dienstleistungskonzept, das verfahrenstechnische Schulungen, Schablonendienst sowie Serviceleistungen enthält.

Sikkens

Start einer Holzfenster-Offensive

Ein professionelles Marketing-Paket rund ums Holzfenster hat das Unternehmen Sikkens, Wunstorf, entwickelt, um die Chancen des Holzfensters auf dem hart umkämpften Fenstermarkt langfristig zu sichern. Fenster, die höchsten Qualitätskriterien genügen, tragen ab sofort ein Gütesiegel. Das gelbe Qualitätssiegel von Sikkens wird nach eingehender Prüfung durch Sikkens-Außendienstler für die Art der Holzbearbeitung, der Lackierung und der Montage verliehen und soll sich bei den Bauherren und Endverbrauchern einprägen, damit sie in Zukunft verstärkt auf dieses Zeichen achten.

Das Marketing-Paket enthält ein breitgefächertes Angebot an informativen Prospekten und Faltblättern sowie aufeinander abgestimmte Werbemaßnahmen wie zum Beispiel vorproduzierte Mai-



Unterstützung für den Holzfensterbauer: das professionell gestaltete Marketingpaket verbessert die Chancen am Markt
Foto: Sikkens

lings und nützliche Mailing-Tips. Fensterbauer können beispielsweise mit Hilfe des Prospektes „Faszination Holzfenster und Holztüren“ ihre Kunden gezielt bei der Entscheidung „Pro Fenster und Türen aus Holz“ beraten. Neben der emotionalen Einstimmung enthält der Prospekt eine Reihe guter Argumente für Fenster und Türen aus Holz: von Qualität über Umweltbewußtsein und Kreativität bis zur Individualität im Umgang mit dem nachwachsenden Rohstoff.

Das Fenster-Scheckheft ist ein weiteres nützliches Marketing-Instrument für den Fensterbauer: Einzelne herausstrennbare Schecks bieten unterschiedliche Serviceleistungen wie beispielsweise Wartung und Kontrolle an, die Bauherren bei ihrem Fensterbauer anfordern können. Das Scheckheft erleichtert die Kontaktpflege und sichert ein Nachfolgegeschäft.

Weitere Marketing-Maßnahmen: die Montage-Fachbetriebe erhalten ein Faltblatt mit Tips und Vorschriften für den perfekten Einbau. Ein Warnaufkleber für Fenster und Türen hilft den Bauherren, auf die richtige Behandlung nach dem Ein-

bau zu achten. In einem Salesfolder sind alle Marketing-Hilfen noch einmal zusammengefaßt. Musterbriefe auf Diskette werden kostenlos, Werbemittel mit individuellem Firmeneindruck kostengünstig angeboten.

Veteco '98

Erwartungen erfüllt

Die sechste Veranstaltung der internationalen Fachmesse für Fenster und Verglasungen, die Veteco '98 in Madrid, wurde den Erwartungen der Veranstalter mehr als gerecht: mit 19 % mehr Ausstellern (336) und 40 % mehr Fachbesuchern (31 110) etabliert sich die Messe in Madrid als Fachmesseereignis Nr. 1 in Spanien. Auf einer Nettofläche von rund 24 500 m² wurde die ganze Angebotspalette der Branche gezeigt: Fenster und Bedachungen, Decken, Fassadenbau, Außenwandverkleidungen, Verglasungen, Fensterläden und Tore für Handel und Industrie, Werkzeuge und Zube-

hör, Sicherheitsvorrichtungen. Das Rahmenprogramm mit Vorträgen über aktuelle Themen („Energiegewinnung durch Solarenergie“) oder César Caicoys Ausführungen über die Entstehung des weltberühmten Bilbao-Guggenheim-Museums rundeten das Angebot ab. Zum dritten Mal wurden die innovativsten Produkte mit dem Veteco-„ASEVAFE-Preis“ prämiert. Das Guggenheim-Museum in Bilbao erhielt für die Planung und Ausführung den Preis für die beste Leichtbaufassade.

DGT

Mit Gasfüllgeräten auf Erfolgskurs

Mit ihren halbautomatischen Gasfüllgeräten und Gasschnellfüllgeräten für die



Heinz Drobe an der Spitze von DGT Foto: DGT

Isoliertglasindustrie hat sich die DGT Anlagen und Systeme GmbH nach Einschätzung ihres geschäftsführenden Gesellschafters, Dipl.-Phys. Heinz Drobe, bereits im ersten Jahr ihres Bestehens erfolgreich behauptet.

Der frühere Technische Leiter der DCL Glas Consult GmbH hatte das Unternehmen im Juni 1997 gegründet und sich mit einem branchenerfahrenen Mitarbeiterstamm bei vielen Betrieben in der Glasindustrie mit schnellem und effektivem Kundenservice und guten Produkten (Gasfüllgeräte und Gießharzdosieranlagen) schnell einen Namen gemacht. Zu sehen ist das neue Produkt- und Dienstleistungsprogramm auch auf der Glasstec in Düsseldorf.

Öffentliche Auftraggeber

EU will Zahlungsmoral verbessern

Offensichtlich hat die schlechte Zahlungsmoral der öffentlichen Auftraggeber sich bis in die höchsten Etagen der Verwaltung herumgesprochen. Damit haben letztendlich auch die zahlreichen Klagen der Handwerksorganisationen zum Erfolg geführt: Die Europäische Kommission hat am 25. 3. 1998 einen Vorschlag über die Richtlinie zur Bekämpfung von Zahlungsverzug im Handelsverkehr vorgelegt. Diese Richtlinie will auch erreichen, daß öffentliche Auftraggeber, die „mit zu den säumigsten Zahlern gehören“, schneller zahlen, um so die Liquiditätsprobleme der Wirtschaft und auch des Handwerks zu mindern. U. a. sieht die Richtlinie für öffentliche Auftraggeber vor:

- Der Fälligkeitstermin für die Zahlung darf 60 Kalendertage ab Rechnungsdatum nicht überschreiten. Damit fallen automatisch ohne Mahnung Zinsen in Höhe von mindestens 12 % an.
- Es ist dem öffentlichen Auftraggeber nicht gestattet, den Auftragnehmer zu ersuchen, auf dieses Recht zu verzichten.

- Es sind Maßnahmen zur Sicherstellung zu treffen, nach denen öffentliche Aufträge genaue Angaben über die von den öffentlichen Behörden praktizierten Zahlungsfristen und Fälligkeitsterminen beinhalten.

Gealan

Lob von höchster Stelle

Bundespräsident Roman Herzog hat bei seinem Besuch im fränkischen Oberkotzau die beispielhafte Entwicklung des mittelständischen Herstellers von Kunststoff-Fensterprofilen nach Öffnung der innerdeutschen Grenzen gewürdigt. „Gealan hat in exemplarischer Weise gezeigt, daß kluge unternehmerische Entscheidungen zum Wohl der Menschen in einer ganzen Region beitragen können“, erklärte der Bundespräsident. Vor Ort informierte sich das Staatsoberhaupt insbesondere über die Situation der Auszubildenden. Gealan engagiert sich in besonderer Weise für die Berufsperspektiven von Auszubildenden. Anlässlich des Besuchs von Roman

Herzog rief Gealan-Firmeninhaber Roland Fickenscher die Azubi-Förderinitiative „Fit for the job“ ins Leben. Der Preis in Höhe von jährlich 3000,- DM unterstützt junge Arbeitnehmer während der Ausbildung. Zur Verfügung gestellt werden damit Lehrmittel wie Computer zur CAD-Ausbildung für Berufsschulen in Eisenberg, Hof, Marktredwitz, Rehau und Selb. Durch innovative Entscheidungen und Investitionen gelang es Gealan sich als führendes Wirtschaftsunternehmen in der Region zu etablieren und neue Arbeitsplätze zu schaffen: innerhalb der Firmengruppe stieg seit 1996 die Zahl von 466 auf 511 Mitarbeiter. Die international tätige Gealan-Gruppe mit Produktionsgesellschaften in Litauen, Rumänien (Fertigstellung im Oktober 1998), Frankreich und anderen, vorzugsweise osteuropäischen Ländern, machte 1997 mit über 500 Mitarbeitern einen Gruppenumsatz von 120 Mio. DM. „Für 1998 erwarten wir zweistellige Zuwachsraten und planen einen Exportanteil von 50 %“, so Fickenscher.



Gealan-Chef Roland Fickenscher informiert Bundespräsident Roman Herzog über Produkte, Produktionsabläufe und Initiativen Foto: Gealan

Grenzbach

Leichtes Wachstum

Eine verstärkte Marktbearbeitung weltweit, Serviceoffensiven und interne Umstrukturierungen prägten das Jahr 1997 für die Grenzbach Maschinenbau GmbH in Asbach-Bäumenheim. Es brachte dem bayrisch-schwäbischen Maschinenbauer ein solides Wachstum und weitere Perspektiven für künftigen Erfolg. Die betriebliche Leistung belief sich im vergangenen Jahr auf 123 Mio. DM. Dies entspricht einem kontinuierlichen und stabilen Wachstum, legt man als Vergleichsjahr das Jahr 1995 mit 111 Mio. DM betrieblicher Leistung zugrunde. 1996 hatte das mittel-

setzen“, so Geschäftsführer Thomas Netzer. Der Exportanteil der Firma war 1997 sehr hoch: 85 % aller Aufträge kamen aus dem Ausland. Deshalb wurden auch das internationale Engagement verstärkt. Neben den Tochtergesellschaften in Newnan, Georgia/USA, 1988 gegründet, eröffnete die Grenzbach Maschinenbau Ende 1997 eine Repräsentanz in China. Dort hatte der Maschinenbauer im letzten Jahr eine betriebliche Leistung von 16 Mio. DM erzielt. „Cina ist für uns trotz der derzeitigen Stagnation langfristig ein sehr wichtiger Wachstumsmarkt“, so Thomas Netzer.

VBH

Ergebnis gesteigert

Europas führender Baubeschlaghändler veröffentlichte anlässlich der Hauptversammlung am 15. 7. 98 vorläufige Informationen über die Umsatz- und Ertragsentwicklung im laufenden Geschäftsjahr. Trotz eines verhaltenen 2. Quartals konnte der Umsatz der Gruppe im Vergleich zum Vorjahr um 5 % auf 517 Mio. DM gesteigert werden. Das, im Vergleich zu vielen Wettbewerbern, erfreuliche Umsatzwachstum wird besonders von den osteuropäischen Tochtergesellschaften getragen, die wiederum mehr als 40 % zulegten. Der Inlandsumsatz steigerte sich dagegen um 3 %. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit des Konzerns verbesserte sich im 1. Halbjahr um rund 10 % auf 17,5 Mio. DM. Für das Gesamtjahr 1998 erwartet der Vorstand eine Steigerung des Umsatzes von rund 5 %. Das Ergebnis wird sich voraussichtlich wiederum zweistellig erhöhen.

Werzalit

Seit 75 Jahren erfolgreich

In diesem Jahr feiert die Werzalit AG + Co., seit der Gründung unverändert am Standort Oberstenfeld ansässig, ihr 75jähriges Bestehen. Kennzeichen für den Weg des Unternehmens sind ein stetiger Wandel und eine permanente Erweiterung der Märkte, Produkte, Technologien sowie der maßgeblichen Umwelt- und sonstigen Rahmenbedingungen. So gelang es dem Unternehmen, flexible auf sich ändernde Anforderungen und Marktströmungen zu reagieren und sich in den Bereich Spanholz-Formteile sowie Federleisten als Marktführer zu etablieren. Im Laufe der Zeit kamen 200 eigene Patente und Gebrauchsmusteranmeldungen sowie 40 Patentanmeldungen in 40 Ländern zusammen. Ausschlaggebend für den Erfolg des Unternehmens sind neben der intensiven Unterstützung und Kooperation mit Partnern im Handel, Handwerk und Industrie insbesondere die engagierten Mitarbeiter – heute ca. 900 in insgesamt fünf Werken der beiden Marktbereiche Bauteile und Industrie-Produkte. Dazu kommen noch 11 Lizenznehmer in allen Teilen der Welt. Seine Zukunft sieht Werzalit auch in der Globalisierung der Absatzmärkte durch die Markttöffnung der ehemals sozialistischen Länder Osteuropas. Die tendenziell ansteigende Exportquote des Unternehmens liegt heute bei 35 %.

Seminar

Solares Bauen

Technische Innovationen der Glasindustrie haben in jüngster Zeit zu bedeutenden Verbesserungen bei Fenstergläsern im Wärmeschutz geführt. Diese Entwicklungen ermöglichen bei sachgerechter Planung eine Optimierung der passiven Nutzung der Sonnenenergie für den Gebäudebetrieb. Die Energieagentur NRW hat das Wissen rund um das Bauen mit Glas in einem Tagesseminar gebündelt. Sie hat im Rahmen ihrer Weiterbildungsinitiative REN Impuls-Programm „Bau und Energie“ einen Kurs für Architekten konzipiert, der nun im Öko-Zentrum läuft. Das Seminar vermittelt aktuelles Know-how zum Material Glas und die Planungsvoraussetzungen für ein solares Bauen bzw. eine bewußte Tageslichtnutzung, die mittels gebauter Beispiele aus dem Wohn- und Bürobau verdeutlicht werden. Materialeigenschaften, Transmission, Reflexion sowie g- und k-Werte werden ebenso thematisiert wie Verschattungssysteme. Die Verglasung von Gebäuden und ihre Auswirkungen auf Haustechnik, Energie- und damit Kostenbilanz sind weitere Seminarschwerpunkte. Die Planungsfaktoren „Komfortanforderungen der Nutzer“, „Sonnenstand und Gebäudeorientierung“ oder „Lokales solares Strahlungsangebot“ sollen ebenso behandelt werden wie die verschiedenen Möglichkeiten des Blend- und Überhitzungsschutz. Termin: 3. 11. 1998 Veranstalter: Öko-Zentrum NRW Veranstaltungsort: Öko-Zentrum NRW, Sachsenweg 8, 59073 Hamm Tel. (0 23 81) 30 22 00

Auch wir sind auf der „Glasstec '98“. Die

GLASWELT

finden Sie in Halle 9, Stand F 35

ständische Unternehmen, das Anlagen für die Flachglas- und Baustoffindustrie herstellt, einen positiven „Ausreißer“ von 152 Mio. DM erzielt, der aber auf ein Ausnahmejahr mit entsprechenden Großaufträgen zurückzuführen war und daher nicht Maßstab sein kann. „Dieses gute Ergebnis zeigt uns klar, daß sich in diesen nicht ganz einfachen Zeiten unsere Produkte auf dem weltweiten Markt gut durch-