

Bregenz

3. Passivhaus-Tagung

Passivhäuser sind der neue Standard für behagliches, energiesparendes und zugleich kostengünstiges Bauen. Passivhäuser sind so effizient, daß auf ein separates Heizsystem verzichtet werden kann; die Wohnungslüftung übernimmt die Raumerwärmung mit. Auf der 3. Passivhaus-Tagung vom 19. bis 20. Februar 1999 im österreichischen Bregenz werden zahlreiche der gebauten Projekte vorgestellt. Aktuelle Forschungsergebnisse und die neuesten energieeffizienten „Passivhaus-Bauprodukte“ werden präsentiert. Veranstalter sind das Energieinstitut Vorarlberg und das Passivhaus Institut Darmstadt (Dr. W. Feist).

Informationen: Passivhaus Tagungsbüro, Anne Fingerling, Tel. (05 61) 3 31 25 oder Fax (05 61) 3 31 24

IBK

Seminare '99

Das Institut für Bauen mit Kunststoffen (IBK), Darmstadt, plant für 1999 einige interessante Seminare auch für das Glaserhandwerk. Vom 24. bis 25. Februar 1999 findet in Berlin, im Haus am Köllnischen Park, das Seminar „Wintergärten, Glaseingangshallen, Glasan- und -einbauten – richtig gestalten, Schäden vermeiden, Mängel beseitigen“ statt. Vom 26. bis 27. Mai 1999 wird in Darmstadt, im Justus-Liebig-Haus, über die „Kunst der Fuge“ informiert. Dabei geht es um regelgerechte und dichte Ausführung der Baufuge im Hoch-, Ingenieur- und Tiefbau.

Für die Zeit vom 3. bis 4. November 1999 hat das IBK wieder in Berlin eine Veranstaltung zum Thema „Solares Bauen, passive und aktive Solarenergienutzung

– Architektur, Bauweisen, Bauphysik, Bauelemente, Systeme, Techniken“ vorgesehen.

Informationen: IBK, Osannstr. 37, 64285 Darmstadt, Tel. (0 61 51) 4 80 97 oder Fax (0 61 51) 42 15 60

Veka

Hubert Hecker
seit 25 Jahren bei Veka

Am 1. Oktober feierte der stellvertretende Vorstandsvorsitzende der Veka AG, Hubert Hecker, sein 25jähriges Firmenjubiläum. In diesem Vierteljahrhundert hat Hecker maßgeblich dazu beigetragen, daß sich die Veka AG als eines der führenden Unternehmen im Bereich Kunststoffenster-Systeme in Deutschland und auf dem Weltmarkt etabliert hat.

28jährig begann Hecker 1973 seine Laufbahn bei der damaligen Vekaplast. Von Anfang an im Vertrieb tätig, überzeugte er im Innen- und Außendienst schnell durch seinen Einsatz und seine unkomplizierte Art im Umgang mit Kunden. Konsequenter verfolgte der zweifache Familienvater dabei die gesunde Expansion des Unternehmens und übernahm nach vier Jahren die Verkaufsleitung. Der Verantwortungsbereich von Hecker erweiterte sich dadurch um die Bereiche Werbung und Marketing. Unter seiner Regie entstanden eine Reihe von erfolgreichen Kampagnen zur Vermarktung des Kunststoffensters. Mit 35 Jahren übernimmt Hubert Hecker die Gesamtvertriebsleitung. Neben dem Ausbau der Marktposition im Inland, werden unter seiner Führung in den 80er Jahren verstärkt ausländische Märkte erschlossen. Sein Name ist eng mit der Internationalisierung des Unternehmens, vor allem im

angelsächsischen Sprachraum, verbunden. Ausdruck für den persönlichen Erfolg und die Integrität von Hubert Hecker ist



Den Erfolg der Veka entscheidend mitgeprägt hat Hubert Hecker, der im Oktober sein 25jähriges Dienstjubiläum feierte
Bild: Veka

1990 die Ernennung zum Geschäftsführer der Veka GmbH und drei Jahre später der Eintritt in den Vorstand der Veka AG. Seit dem 1. Januar 1998 ist Hecker zudem stellvertretender Vorstandsvorsitzender. Darüber hinaus ist er im Aufsichtsrat der Veka-Tochtergesellschaften in England, China und den USA vertreten.

Schott

Früherer Vorstandssprecher Dr. Klein wird 75

Dr. Heinrich J. Klein vollendete am 26. Oktober sein 75. Lebensjahr. Er war von Januar 1974 bis Oktober 1988 Mitglied im Vorstand von Schott Glas in Mainz, davon fünf Jahre Vorstandssprecher. Unter seiner Ägide wandelte sich der Spezialglashersteller vom

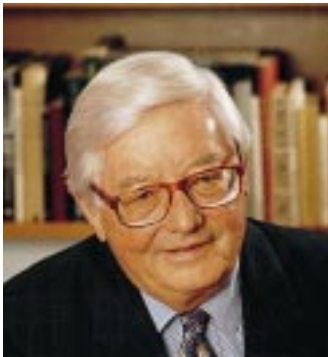
Auf Folienkalender spezialisiert ist der Verlag J. Hanneschläger aus Neusäß. Eine besondere Wirkung in dieser Reihe entfaltet der Glas-Kalender unter dem Titel „Wunder des festen



Wassers“. Vor dem spiegelnden Hintergrund einer Folie werden die gezeigten Gläser sehr lebendig. Auf der Kalenderschau der Buchmesse 1997 belegte der Folienkalender den 2. Platz. Der Kalender ist 67 x 47 cm groß, mit sechs Monatsbildern ausgestattet und in jeder Buchhandlung für 79 DM erhältlich.

produktions- zum markt-orientierten Unternehmen mit internationaler Ausrichtung und wurde dafür 1984 mit dem Deutschen Marketing-Preis ausgezeichnet. Nach seiner Pensionierung wirkte Dr. Klein als erstes früheres Vorstandsmitglied bis 1993 im Schott-Unternehmensrat, dem Aufsichtsgremium des zu Carl-Zeiss-Stiftung gehörenden Unternehmens.

Dr. Klein war außerdem langjähriges Präsidiumsmitglied im Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI). Und er zählt zu den Archi-



Herzlichen Glückwunsch zum 75jährigen an Dr. Heinrich J. Klein Bild: Schott

tekten des 1984 aus der Neuorganisation zweier Glasindustrie-Verbände entstandenen Bundesverbandes Glas- und Mineralfaserindustrie, dessen erster Präsident Dr. Klein war. Für sein vielfältiges Engagement erhielt der Jubilar im In- und Ausland hohe Auszeichnungen. Dazu zählen das Große Bundesverdienstkreuz, der bayerische und rheinland-pfälzische Verdienstorden sowie der in Frankreich bedeutsame Orden „Chevalier de L'Ordre National du Mérite“. Seine internationalen Erfahrungen gaben Anstoß zur Gründung der gemeinnützigen privaten „Heinrich-J.-Klein-Förderstiftung“. Er und seine Frau zahlten bislang einen sechsstelligen Betrag aus eigenem Vermögen ein. Damit wer-

den Stipendien für junge in- und ausländische Wissenschaftler im Alter von 18 bis 28 finanziert.

Maco/Winkhaus

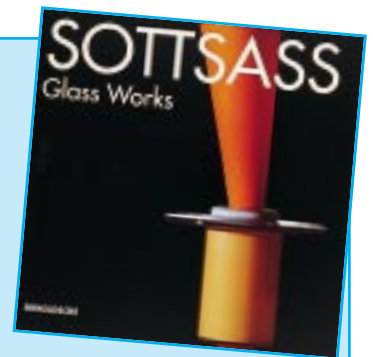
Verstärkte Zusammenarbeit

Maco, Fensterbeschlägehersteller aus Salzburg, und Winkhaus Technik aus Telgte werden künftig im Bereich Dreh- und Drehkippschläge enger zusammenarbeiten. Die Zusammenarbeit zweier Unternehmen, die am Markt als Wettbewerber auftreten, ist zwar nicht der Regelfall, in der heutigen Unternehmenslandschaft aber – so die Angaben der Unternehmen – auch nicht ganz ungewöhnlich.

Die Zusammenarbeit zwischen den beiden Unternehmen soll es ermöglichen, Produkte im Randbereich bzw. zur Programmabrundung rascher, rationeller und kostengünstiger zu realisieren. Das beginnt bei der gegenseitigen Belieferung von bereits vorhandenen Teilen und geht bis zur gemeinsamen Entwicklung und Fertigung von Ergänzungsteilen.

Sowohl für Maco-Kunden als auch für Winkhaus-Kunden wird sich durch diese Kooperation nichts ändern. So wie sich der europäische Fenstermarkt heute darstellt, kann man es sich nicht mehr leisten, Kundenwünsche zu ignorieren. Das heißt, jeder Erzeuger muß heute fast alles anbieten. Das Ergebnis ist, daß die Programme der Drehkippschlägerhersteller von Jahr zu Jahr umfangreicher werden.

Wer einmal so richtig in Glaskunst schwelgen will, der sollte sich in den Bildband über die Arbeiten des italienischen Glaskünstlers Ettore Sottsass – erschienen bei der Arnoldschen Verlagsanstalt, Stuttgart – vertiefen. Von der ersten Solitario-Vase aus dem Jahre 1948 bis hin zu ganz aktuellen Entwürfen für die Manufaktur Cenedese in Murano: die kreative Vielfalt des italienischen Altmeisters, der vorwiegend Vasen, Schalen, Glasgefäße und Lampen entwirft, ist in diesem Band sehr ansprechend dokumentiert.



Das Vorwort sowie die Erklärungen zu den einzelnen Werken sind zwar auf Englisch, aber die Photographien sprechen für sich. Ettore Sottsass/Glass Works, Arnoldsche Verlagsanstalt, Stuttgart 1998, 128 DM

KfW/Interpane

„Öko-Zulage“ bis Ende 2000 verlängert

Seit rund zwei Jahren unterstützt die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) Hausbesitzer in den alten Bundesländern und Berlin (West) mit Darlehen aus dem CO₂-Programm. Seit einigen Monaten werden Wärmedämm-Maßnahmen nun auch bei nach 1977 errichteten Wohnhäusern belohnt. Die sogenannte „Öko-Zulage“ für den Bau von Niedrigenergiehäusern wurde bis zum Jahr 2000 verlängert.

Das CO₂-Minderungs-Programm gilt auch für den Neubau von Niedrigenergiehäusern. Den Niedrigenergiehaus-Standard erreichen Bauherren, wenn sie die Wärmedämmung gegenüber der geltenden Wärmeschutzverordnung um mindestens 25 Prozent unterschreiten: Ein Fall für Superwarmgläser wie „iplus 3C“ von Interpane, die mit ihrem k-Wert von 0,5 W/m²K nahezu einer massiven Wand entsprechen.

Die Öko-Zulage fördert bis zum Ende des Jahres 2000 auch den Einbau von Solar-

anlagen. Interpane produziert das hochselektive Absorberband „sunselect“. Es erhöht den Wirkungsgrad thermischer Solarkollektoren durch verbesserte Absorption und Emmissivität. Interpane liefert diese Neuentwicklung an gewerbliche Kollektorenhersteller. Neben dem Neubau von Niedrigenergiehäusern gilt das CO₂-Minderungs-Programm in den alten Bundesländern und Berlin (West) auch für energiesparende Maßnahmen am Gebäudebestand. Experten schätzen, daß bis zu 60 Prozent der Heizenergie durch verbesserte Wärmedämmung an Altbauten eingespart werden können. Galt das Programm zunächst nur für Gebäude, deren Bauantrag bereits vor 1977 gestellt wurde, können seit einigen Monaten auch Besitzer neuerer Gebäude auf diese Förderung zurückgreifen. Für nach 1977 fertiggestellte Häuser ist Voraussetzung, daß die Wärmedämmung bisher nicht mo-

deren Standards entspricht. Der Zinssatz für Darlehen aus dem KfW-CO₂-Minde-rungs-Programm beträgt zur Zeit (10/98) 4,75 Prozent bei einer Laufzeit von 15 Jahren. Informationen und Antragsformulare hal-ten Banken, Sparkassen und die KfW (Frankfurt am Main, Berlin) bereit.

LIV Baden-Württemberg

Jahresversammlung 1998

Bereits die Begrüßungsworte des Geschäftsführers Helmut Bernhard ließen erkennen, daß die diesjährige Mitglie-derversammlung des LIV Baden-Württemberg in er-ster Linie dazu diente, sich mit zukünftigen Anforde-rungen an die Branche aus-einanderzusetzen. Dazu gehört auch das An-gebot des LIV, den Mitglie-

Die Landessieger im Bereich Fensterbau Johannes Beck, Ralf Schaaf und Uwe Rapp erhielten hierbei ihre Ur-kunden und eine kleine Geldprämie. Ebenfalls wur-den Dennis Däschler und Petra Schnell, die die Fach-richtung „Verglasung und Glasbau“ gewählt hatten, als Landessieger ihres Gewerks geehrt.

In einem kurzen Vortrags-block berichtete Reiner Oberacker von den erfolg-reichen Bestrebungen, die Einführung der Einbruch-schutz-DIN 18 103, die eine Fremdüberwachung und eine Produktionskontrolle vorsah, zu verhindern. Trotz steigender Anforde-rungen und zahlreicher Neuerungen ist die Teilneh-merzahl an beruflichen Weiterbildungsmaßnahmen rückläufig. Klaus Layer von der Bundesfachlehranstalt

der neuen Vorschriften sieht er einen raschen Hand-lungsbedarf von seiten des Handwerkes, wenn dieser finanzielle Nachteile in den kommenden Monaten ver-meiden will (siehe auch S. 58).

Homag Maschinenbau

Positive Geschäfts-entwicklung in 1998

Die Homag-Gruppe, welt-weiter Anbieter von Ma-schinen, Anlagen und Sys-temen für die Holzbearbei-tungsindustrie meldet für die ersten neun Monate in 1998 eine Steigerung der Nettoumsatzerlöse von 15 % auf 565 Mio. DM. Das ope-rative Ergebnis, zum Halb-jahr mit 29,7 Mio. DM annähernd das Vierfache über dem Vorjahr (8,3 Mio. DM im Vergleichszeitraum), entwickelte sich nach vor-läufigen Angaben auch im dritten Quartal überpropor-tional zum Umsatz. Der Auftragseingang im dritten Quartal liegt mit 197,1 Mio. DM ebenfalls deutlich über dem Vorjahr (167,0 Mio. DM). Neben der Homag AG trugen insbesondere die Tochtergesellschaften Weeke, Holzma, Brandt und Homag Espana mit über-durchschnittlichen Steige-rungen entscheidend zum positiven Geschäftsverlauf bei.

Die positive Geschäftsent-wicklung ist auch auf die breite Umsatzverteilung zurückzuführen: Bei rund 70 % Auslandsanteil erzielt die Unternehmensgruppe rund zwei Drittel der Erlöse in Europa und prosperiert weiterhin im wachsenden US-Markt, der circa 15 % zum Gesamtumsatz beiträgt.

Der Umsatz in Asien hat sich auf niedrigem Niveau stabilisiert. Die osteuropä-ischen Absatzmärkte spielen nur eine untergeordnete Rolle.

Derzeit umfaßt die Unter-nehmensgruppe neben der 1960 von Gerhard Schuler und Eugen Hornberger ge-gründeten Homag AG am Stammsitz Schopfloch bei Freudenstadt sieben inländi-sche und drei ausländische Produktionsunternehmen, sechs internationale Ver-triebs- und Servicegesell-schaften sowie eine En-gineering-Gesellschaft für die Realisierung kompletter Fabrikanlagen, die Schuler & Partner Unternehmens-beratung sowie das Soft-warehaus Baan & Schuler. Weltweit beschäftigt die Homag-Gruppe rund 3030 Mitarbeiter, davon 1228 am Stammsitz Schopfloch.

Kaufmann-Laminex GmbH

Weiter auf Expansionskurs

Das Unternehmen Kauf-mann-Laminex aus Althau-sen, ein Mitglied der Sanco-Gruppe, hat eine zweite Produktionsanlage für Ver-bund-sicherheitsglas in Be-trieb genommen. Diese An-lage konnte nach einer nur 4wöchigen Aufbauphase Anfang August die Produk-tion aufnehmen. Die neue Produkthanlage kann VSG mit einer maximalen Ab-messung von 2600 × 4200 mm und einer Gesamtstärke von 80 mm produzieren. Bisher war lediglich eine maximale Größe von 2000 × 3300 mm möglich. Das maximal produzierbare Ge-wicht ist in Abhängigkeit vom VSG-Aufbau auf 800–1000 kg erhöht wor-den.

Die Firma Kaufmann-Lami-nex GmbH hat sich auf die Herstellung hochwertiger Multifunktionsgläser, wie



Claus Lillich vom Bewertungsausschuß gratuliert den drei Lan-dessiegern im Fensterbau Uwe Rapp, Ralf Schaaf und Johannes Beck (v. r. n. l.) Bild: LIV

dern Möglichkeiten zu bie-ten, sich im Internet zu prä-sentieren.

In einer kleinen Feierstunde wurden die Landessieger des „Praktischen Leistungswet-tbewerbs der Handwerksju-gend 1998“ ausgezeichnet.

Karlsruhe sieht darin eine Gefahr. „Auch der kleine Handwerksbetrieb muß die mit modernen Informations-medien wie Internet und Produktionsmethoden wie CNC-Maschinen auseinan-dersetzen, wenn er auf Dauer überleben will.“

Als Gastreferent war Dieter Reinhard geladen, der die geplanten Steueränderungen 1999 vorstellte. Bei einigen



Neue VSG-Anlage: Blick in den geöffneten Autoklav
Bild: Kaufmann-Laminex

z. B. Panzergläser (durchwurf-, durchbruch-, durchschuß- und sprenghemmender Gläser) und VSG-Kombinationen aus ESG/TVG spezialisiert. Ein weiterer Anwendungsbereich für o. g. Spezialgläser ist im

Innenausbau angesiedelt. Immer häufiger werden Treppenstufen aus Glas eingesetzt. Durch diese Investition wird die Kaufmann-Laminex GmbH ihre Marktstellung verstärken. Mit der VSG-

Anlage konnten 10 zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen werden. Mit einer eigenen Lkw-Flotte sowie Fremdspediteuren deckt das Unternehmen den gesamten deutschen, österreichischen und Schweizer Raum ab.

Luftwechsel kontra Schimmelpilz

Kolloquium von TMP in Bad Langensalza

Die Verordnungen zur Energieeinsparung in Wohngebäuden verlangen immer dichtere Fenster. Demgegenüber steht ein daraus resultierender, immer schlechter werdender natürlicher Luftwechsel, der in ungünstigen Fällen zu einer hohen Raumfeuchte und Schimmelpilzbildung führen kann.

Diesen Widerspruch diskutierten 50 Architekten, Vertreter von Wohnungsbaugenossenschaften und Fachbetrieben im Oktober in Bad Langensalza. Die dort ansässige Firma TMP Fenster + Türen GmbH hatte zu der Veranstaltung ins Friederickenschlößchen an der Kurpromenade eingeladen. Als Referenten und Fachleute auf dem Gebiet der Lüftung und Gebäudetechnik waren Prof. Dr.-Ing. Gerhard Hausladen von der Universität Kassel, Hans Froelich, stellvertretender Institutsleiter des Institutes für Fenstertechnik aus Rosenheim und Herbert Scheller, Sachverständiger vom Verband der Fenster und Fassadenhersteller e. V. aus Goslar anwesend. Jährlich entstehen in Deutschland Bauschäden in

Höhe von mehreren hundert Millionen DM durch Schimmelpilzbildung. Hauptursachen sind Wärmebrücken, aber auch eine ungenügende Lüftung, hervorgerufen durch immer dichtere Baukörper. Die Frage lautet: wie kann eine gleichmäßige Zufuhr von Außenluft und Abtransport verbrauchter Raumluft erfolgen? Und das unabhängig davon, ob der Raum im Erdgeschoß oder im 12. Stock liegt, draußen Windstille herrscht oder

und Geschößwohnungen. Bei Rekonstruktionen könnten bereits vorhandene Entlüftungen im Sanitärbereich dadurch genutzt werden, indem sie in Dauerbetrieb mit niedrigen Drehzahlen geschaltet würden. Bei all diesen Maßnahmen müsse aber auf ein vertretbares Preis/Leistungs-Verhältnis geachtet werden. Wichtig sei zukünftig auch, bereits im Vorfeld bei den Ausschreibungen für Baumaßnahmen eine genauere



Architekten, Vertreter von Wohnungsbaugenossenschaften und Fachbetrieben aus Thüringen diskutieren über Probleme der richtigen Belüftung von Wohnräumen *Bild: Fakt*

stürmisches Wetter angesagt ist. Die Fensterhersteller versuchen, diese Anforderungen zu erfüllen, indem sie „selbstlüftende“ Profile einbauen, deren Luftwechselraten aber immer von diesen äußeren Bedingungen abhängig sind. Als einen Lösungsweg für die Zukunft sieht Professor Hausladen von der Uni Kassel den Einbau von Entlüftungssystemen mit Wärmerückgewinnung bei neuen Einfamilienhäusern

Definition der Anforderungen an den Luftwechsel zu geben. Die TMP Fenster- und Türen GmbH stellt hochwertige Fenster, Türen und Wintergärten aus Kunststoff und Aluminium her. Das Unternehmen hat 135 Beschäftigte im Stammwerk Bad Langensalza sowie 34 Mitarbeiter in der Außenstelle Groß Wokern (Mecklenburg-Vorpommern). Seit 1994 gibt es auch ein Zweigwerk in Ukmerge (Litauen) mit derzeit 18 Beschäftigten, die ausschließlich für den eigenen Markt produzieren. Der Gesamtumsatz der TMP-Gruppe belief sich 1997 auf ca. 45 Mio. DM.

Internorm

1999 mit neuem Fensterwerkstoff

Das österreichische Unternehmen Internorm, Traun, hat gemeinsam mit seinem Partner BASF einen neuen, chlorfreien Kunststoff als Alternative für die Märkte entwickelt, wo aus politisch-ökologischen Gründen PVC nicht erwünscht ist. Die Markteinführung ist im 2. Quartal 1999 geplant. Bei prinzipiell gleicher Leistung wird das Produkt mit geringen Mehrkosten für den Markt verbunden sein.

Weinig-Gruppe

Leichtes Umsatz-Plus in 1998

Die Weinig-Gruppe, spezialisiert in Maschinen und Anlagen zur Bearbeitung von Massivholz und Holzoptimierung, berichtet von einem leichten Umsatz-Zuwachs in den ersten drei Quartalen 1998. Der konsolidierte Wert liegt bei 357 Mio. DM (Vorjahr 350 Mio. DM). Im Berichtszeitraum hat der Auftragseingang von 378 Mio. DM den Vorjahreswert (432 Mio. DM) nicht erreicht. Dabei ist zu berücksichtigen, daß im Vorjahreswert ein Großauftrag für den Export von rund 40 Mio. DM enthalten war. Auch der Auftragseingang im Inland und besonders aus Asien und Osteuropa ist

nicht zufriedenstellend. Dort ist Weinig seit Jahren kräftig gewachsen und bekam die Rezessionen in diesen Märkten besonders deutlich zu spüren. Mit dem Nordamerika-Geschäft mit guten Zuwächsen bei Umsatz und Erträgen ist Weinig sehr zufrieden. Steigender Druck auf die erzielbaren Margen in Abwertungsländern hat sich auf das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit ausgewirkt. Es betrug in der Gruppe vor Steuern 23,5 Mio. DM (Vorjahr 28,5 Mio. DM). Dabei sind auch Anlaufverluste bei dem zum Jahresbeginn 1998 gestarteten Joint Venture „GreCon Dimter Holzoptimierung“ zu berücksichtigen. Dieses erweiterte Geschäftsfeld mit zusätzlichen sechs Produktions- und Vertriebsfirmen liegt unter anderem aufgrund der Schwierigkeiten in Asien und Osteuropa bisher noch unter Plan. Die Gruppe hat in Sachanlagen aus dem Cashflow 8 Mio. DM wie auch im Vorjahr investiert. Die vorläufigen Oktoberzahlen lassen ein Anziehen des Geschäfts im vierten Quartal erwarten. Die Verkaufsmöglichkeiten in Asien werden infolge verbesserter Exportchancen der dortigen Kunden wieder deutlich zversichtlicher beurteilt. Weiter meldet Weinig, daß das Unternehmen als neues Mitglied der Tropical Forest Foundation, Virginia, USA, die Wiederaufforstung der Tropenwälder unterstützen wird. Die Tropical Forest Foundation ist eine private gemeinnützige US-Initiative und fördert in zahlreichen Ländern der Dritten Welt Projekte zur Wieder-Aufforstung der Tropenwälder mit dem Ziel einer schonenden nachhaltigen Waldwirtschaft. Weinig hat sich dem Kreis der Sponsoren für fünf Jahre fest verpflichtet.