



Praxisbezogene Einblicke: das „Glasinform“ in Wien  
Bild: Eckelt Glas

Saint-Gobain/Eckelt Glas  
Präsentations-Center  
in Wien

Einen sehr anwendungsbezogenen Einblick in die umfangreiche Produktpalette ermöglicht der Glasspezialist Brüder Eckelt & Co. Glas-technikgesellschaft als Repräsentant der Saint-Gobain-Gruppe: Auf rd. 300 m<sup>2</sup> demonstriert das Unternehmen mit Hauptsitz in Steyr in seinem neuen Info- und Präsentations-Center in der Wiener Börsegasse die mannigfaltige Einsetzbarkeit seiner Spezialgläser für Architektur und Innenräume. „Glasinform“ ist als Kontaktraum gleichermaßen für Architekten, Innenarchitekten sowie für öffentliche und private Bauträger gedacht. Die harmonische Integration zahlreicher praktischer Anwendungsbeispiele, z. B. eine ausschließlich aus Glas gefertigte Treppe, liefert beeindruckende Beweise für das große Gestaltungspotential des Werkstoffs Glas.

Das Glas-Center dient nicht nur der Produktpräsentation und Kundenberatung, son-

dern wird auch für Produkt-schulungen und Seminare zur Verfügung stehen. Darüber hinaus veranstaltet Eckelt Glas vierteljährlich Ausstellungen zeitgenössischer Künstler. Derzeit sind – bis zum 31. Januar – „Kopigrafische Arbeiten“ des Linzer Künstlers Peter Huemer zu sehen. Das Eckelt-Glas-Center steht Interessenten montags von 13.00–18.30 Uhr und dienstags bis freitags von 9.00–18.30 Uhr zur Verfügung.

GIV Nordrhein-Westfalen  
Weiterbildung (I) in 1999

Der Glaserinnungsverband Nordrhein-Westfalen bietet während des ganzen Jahres 1999 Seminare zur Fortbildung an. Die GLASWELT veröffentlicht zunächst alle Termine bis einschließlich April 1999.

- 4. Februar 1999: Generationennachfolge aus erb-schaftssteuerlicher Sicht;
- 25. Februar 1999: Steuer-reform;
- 5. März 1999: EDV-Vor-stellungsseminar (in Zusammenarbeit mit der Firma Datentechnik Schmitz, Moers);
- 12. März 1999: Verklotzung (in Zusammenarbeit mit der Firma Gluske, Wuppertal);

Vegla/Saint-Gobain

Bentata Nachfolger von Schmitz

Ein „Urgestein“ der Glasbranche genießt den wohlverdienten Ruhestand: Seit 1. Januar übernimmt Tahar Bentata als Nachfolger von Hans Schmitz, der Ende De-

Kölner Verwaltungsgesellschaft, der späteren Vereinigte Glashandels-Gesellschaft (VGG), berufen. Ab 1976 nahm Schmitz verschiedene Funktionen innerhalb der Generaldelegation von Saint-Gobain wahr, u. a. als Generalsekretär bei den Generaldelegierten Petrus A. Neeteson und Dr. Jean Barbey. 1984 wurde er zum Direktor Marketing/Kommunikation bei Vegla ernannt. 1995 übernahm er zusätzlich die Verantwortung für den Vertrieb Basisglas.

Mit dem 45jährigen Tahar Bentata zeichnet nun ein Mann verantwortlich, der



41 Jahre lang Verantwort-ung in der Glasbranche:  
Hans Schmitz

zember nach 41jähriger Tätigkeit bei Vegla/Saint-Gobain ausschied, die Aufgaben Vertrieb und Marketing. Hans Schmitz gehört zu den profiliertesten Kennern der Glasbranche. Seine Laufbahn bei der Vegla begann am 1. Juli 1957. Nach erfolgreichen Abschluß seines Studiums der Wirtschaftswissenschaften war er zunächst als Kunden- und Architektenberater bei der damaligen Beratungsgesellschaft Ibegla im Raum Düsseldorf tätig. Nach weiteren Stationen im Vertrieb (Außendienstleiter Spiegelglas- und Gußglasgesellschaft, Köln, Geschäftsführer der Pachmann und Glaskontor-Gruppe im Vegla-Büro München) wurde er 1970 zum Geschäftsführer der



Neuer Marketing- und Vertriebsleiter: Tahar Bentata  
Bilder: Vegla

über vielseitige internationale Marketingerfahrung verfügt. Der gelernte Dipl.-Betriebswirt, seit August 1998 bei der Vegla, war zuvor mehrere Jahre als Marketing- und Vertriebsmanager in der Kunststoffindustrie und als Geschäftsführer und internationaler Marketingchef in der Verpackungsindustrie tätig.

18. März 1999: Wärme-  
schutz/Schallschutz (Refe-  
rent Dipl.-Ing. Eberhard  
Achenbach);  
26. März 1999: EDV-Erfah-  
rungsausschutz (Firma Da-  
tentechnik Schmitz, Moers);  
16. April 1999: Glasschnei-  
de-/Glasbrechtechnik (in  
Zusammenarbeit mit der  
Firma Bohle, Haan);  
17. April 1999: Glaskleben  
(ebenfalls mit der Firma  
Bohle);  
24. April 1999: Grundlagen  
der Elektrotechnik.  
Anmeldung und Informa-  
tion: Gesellschaft für beruf-  
liche Förderung des Glaser-  
handwerks mbH, Kleine  
Heeg 10a, 53359 Rheinbach,  
Tel. (0 22 26) 57 75 oder  
Fax (0 22 26) 1 39 60

#### LIV Baden-Württemberg

#### *Ab Februar Studiengang „Betriebswirt im Hand- werk“*

Der siebte Studiengang zum  
Betriebswirt im Handwerk  
an der Bundesfachlehran-  
stalt (BFL) Karlsruhe be-  
ginnt am 26./27. Februar  
1999.

Der auf die Belange des  
Glaser- und Fensterbauer-  
handwerks abgestimmte  
Studiengang vermittelt pra-  
xisorientiertes Wissen und  
Können. Insbesondere hilft  
er den Teilnehmern, bessere  
Entscheidungen im Betrieb  
zu treffen, eine effizientere  
Betriebsführung zu errei-  
chen und damit die Wettbe-  
werbsfähigkeit der Unter-  
nehmen des Glaser- und  
Fensterbauerhandwerks ent-  
scheidend zu steigern. In  
den Seminaren werden ak-  
tuelle und praxisrelevante  
Themen aus den Bereichen  
Betriebswirtschaft (Planung  
und Organisation, Marke-  
ting, Finanz- und Rech-  
nungswesen), Personalwirt-  
schaft, Recht und Steuern  
sowie Volkswirtschaft ver-

mittelt. Der Studiengang ist  
bausteinartig konzipiert und  
wird in Seminarform mit je-  
weils zweitägiger Veran-  
staltungsdauer durchgeführt.  
Die einzelnen Seminare ver-  
teilen sich auf einen Zeit-  
raum von ca. 15 Monaten  
und finden im Abstand von  
zwei bis drei Wochen je-  
weils am Wochenende  
(Freitag/Samstag) in der BFL  
Karlsruhe statt.

Anmeldung und Informa-  
tion: LIV des Glaserhand-  
werks, Fachverband Fenster-  
bau, Baden-Württemberg,  
Otto-Wels-Str. 11, 76189  
Karlsruhe, Frau Bauer,  
Tel. (07 21) 9 86 57 41 oder  
Fax (07 21) 9 86 57 43

#### i.f.t. Rosenheim

#### *Türentage '99*

Zum zweiten Mal laden das  
i.f.t. Rosenheim und die Gü-  
tegemeinschaft Innentüren  
aus Holz und Holzwerkstof-  
fen gemeinsam die Türen-  
branche zu einer zweitägi-  
gen Fachveranstaltung ein.  
Die Türentage '99 finden vom  
6. bis 7. Mai im Kultur-  
+ Kongress-Zentrum Rosen-  
heim statt. Die Themen-  
palette umfaßt zum einen  
die Bereiche Marketing und  
Vertragsrecht, zum anderen  
die technischen Bereiche  
Einbruchhemmung, Feuer-  
und Rauchschutz,  
Schallschutz und Sanie-  
rungskonzepte.  
Information und Anmel-  
dung: i.f.t., Frau Gaby  
Tengler, 83026 Rosenheim,  
Tel. (0 80 31) 2 61-0 oder  
Fax (0 80 31) 26 12 90.



*Generationswechsel bei der Pilkington Flachglas AG (v. l.): Jochen  
Settmayer, Dr. Clemens Miller, Alex Wildner, David Woodward,  
Dr. Dietrich Fritz, David Pinder, Joachim Hartig, Stuart Chambers  
Bild: Pilkington Flachglas*

#### Pilkington Flachglas AG

#### *Wechsel der Generationen*

Die Pilkington Flachglas AG  
verabschiedete im November  
ihren Vorstandssprecher Dr.  
Dietrich Fritz, Vertriebsleiter  
Joachim Hartig und den  
Leiter Marketing Building  
Products Europe, Alex  
Wildner. Am Wendepunkt  
zu einer neuen, europäi-  
schen Unternehmensiden-  
tität wurden alle drei Füh-  
rungskräfte als Persönlich-  
keiten gewürdigt, die nicht  
nur das historische Erschei-  
nungsbild der Flachglas AG  
geprägt haben, sondern  
auch aktiv an deren Inte-  
gration im Pilkington-Kon-  
zern mitgewirkt haben.  
Die neue Generation setzt  
ebenfalls auf das zukünftige  
europäische Geschäft. Stuart  
Chambers, Managing Direc-  
tor Primary Products Euro-  
pa, bekannte sich in seiner  
Rede ganz klar zu einer eu-  
ropäischen Integration unter  
umfassender Berücksichti-  
gung nationaler und regio-  
naler Marktgegebenheiten.  
Man werde sich selbstver-  
ständlich weiterhin die län-  
derspezifische Kompetenz  
der einzelnen Mitglieder der  
Pilkington-Gruppe zunutze  
machen, schließlich sei man  
mittlerweile in 25 Staaten  
mit Produktionsbetrieben

vertreten und habe Erfah-  
rung mit der sensiblen Inte-  
gration unterschiedlicher  
Mentalitäten, Unterneh-  
menskulturen und Traditi-  
onen.

#### Salamander

#### *Seminarreihe: Ausbildung zum Fensterverkäufer*

Das Seminarkonzept für die  
Partnerbetriebe der Sala-  
mander Industrie-Produkte  
GmbH aus Türkheim ist  
um eine neue Trainingsrei-  
he mit dem Titel „Ausbil-  
dung zum Fensterverkäufer“  
erweitert worden.  
„Verkäufer, die neu einge-  
stellt wurden, haben es  
meist schwer, sich auf dem  
neuen Markt zu behaupten.  
Aber auch alte Hasen  
können ihre Leistungen  
oft noch erheblich steigern.  
Hier setzt unser Seminar  
an“, so Salamander-Ges-  
chäftsführer Klaus Jensen.  
Wie es in der Praxis besser  
gemacht werden kann, kön-  
nen die Salamander-Sy-  
stempartner nun in der ins-  
gesamt siebenteiligen Semi-  
narreihe erfahren. Ein allge-  
meines Einführungsseminar

findet am 19. Januar statt. Speziell an den Verkäufer richten sich folgende Seminare:

4. bis 5. Februar 1999 – Kunststoff-Fenster Grundlagenseminar;

8. bis 9. Februar 1999 – Verkaufsbasis-Seminar; 16. bis 17. April 1999 – Vertiefung des Verkaufsbasis-Seminars;

5. bis 6. Mai 1999 – Verkaufsaufbau-Seminar.

Zwei weitere Seminare zusätzlich richten sich speziell an Führungskräfte:

11. bis 12. März – Führungskräfte-Seminar; 7. Mai – Erfahrungsaustausch.

Hier geht es um Zielfestlegung, Außendienstführung, Besuchsbegleitung und andere erfolgreiche Maßnahmen zur Umsatzsteigerung. Information und Anmeldung: Salamander Industrie-Produkte GmbH, Frau Lippmann, Tel. (0 82 45) 5 22 39.

#### Leybold Materials

#### *Wachstum durch Forschung*

Anfang Oktober eröffnete die Leybold Materials GmbH, Hanau, ein neues Forschungszentrum für Dünnschichtmaterialien in Hanau. Die fünfköpfige Forschergruppe, unter der Leitung von Dr. Martin Schlott, beschäftigt sich innerhalb des Unternehmens mit der Entwicklung von neuen Materialien, sogenannten Sputtertargets, für Vakuumbeschichtungsprozesse.

Der Forschungsschwerpunkt liegt bei der langfristigen Entwicklung neuer Materialien für Datenspeichermedien, wie wiederbeschreibbare CDs und DVDs, Computerfestplatten, der Display-Technologie und der großflächigen Glasbeschichtung.

Die Business Unit Materials gehört zur deutsch-schweizerischen Balzers und Leybold-Gruppe und ist einer der führenden Hersteller von Aufdampfmateriale und Sputtertargets für die Dünnschichttechnologie. Materials ist weltweit mit Produktionsstätten in Hanau, Balzers (Liechtenstein), Kalifornien und Singapur vertreten. Am Standort Hanau erwirtschaften rund 100 Mitarbeiter einen Umsatz von 50 Mio. DM.

#### LIV Baden-Württemberg

#### *Karlsruher Sachverständigen-Forum 1999*

Vom 11. bis 13. März 1999 ist das Karlsruher Sachverständigen-Forum (KSF) wieder der Treffpunkt der öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen des Glaserhandwerks und anderer Handwerke, die sich mit den Bauprodukten Glas und Fenster befassen. Aber auch neuernannte Sachverständige sowie Bewerber für dieses Amt treffen sich für drei Tage im südwestdeutschen Bildungszentrum BFL-Karlsruhe. Das KSF wird vom Landesinnungsverband des Glaserhandwerks, Fachverband Fensterbau, Baden-Württemberg unter Einsatz renommierter Referenten aus Wirtschaft, Beratung sowie Forschung und Lehre veranstaltet. Folgende Themen stehen auf dem Programm: Rechtsfragen der Sachverständigen-Tätigkeit; Neues aus Normen, technischen Regeln und Richtlinien, z. B. über linienförmig gelagerte Verglasungen, europäische Grundnorm für Mehrscheiben-Isolierglas sowie für

Fenster und Türen, über Einbruchhemmung bei Fenstern und Türen und über den „Karlsruher Fensterholz-Leitfaden“; Neue Konstruktionen, Werkstoffe, Verarbeitungstechniken und bauphysikalische Fragen; Aus der Praxis – für die Praxis: Vorstellung und Diskussion interessanter Schadensfälle; KSF-Kolloquium mit Prof. Dipl.-Ing. Josef Schmid vom Institut für Fenstertechnik, Rosenheim.

#### Erbslöh AG

#### *Neuer Vorstand*



Dr. Hans Blume Bild: Erbslöh

Zum 1. Januar 1999 übernahm Dr. Hans Blume den Vorsitz des Vorstandes der Erbslöh AG in Velbert-Nevißes. Er löst Dr. Gerhard Götzen ab, der zum 31. Dezember 1998 in den Ruhestand ging.

Dr. Hans Blume war von 1970 bis 1978 in Unternehmensplanung und Controlling bei der Varta AG in der Quandt-Gruppe, Bad Homburg, tätig, ab 1974 als Leiter Controlling. Anschließend wurde er Geschäftsführer der Anschütz GmbH in Kiel, bevor er 1987 als kaufmännischer Geschäftsführer zu Dornier System GmbH in Friedrichshafen wechselte. Hier erhielt er den Auftrag, die Dornier Luftfahrt GmbH in Oberpfaffenhofen zu gründen, deren Sprecher der Geschäftsführung er von

1989 bis 1992 war. Danach wechselte er in die Geschäftsfeldleitung bei der Daimler-Benz Aerospace AG in München. Seit dem 1. Oktober 1998 ist er Mitglied des Vorstandes der Erbslöh AG.

#### DuPont

#### *Teilnahme an den Benedictus Awards 1999*

Architekten und Architekturstudenten aus allen Teilen der Welt sind zur Teilnahme an den „Benedictus Awards 1999“ eingeladen. Der in diesem Jahr zum siebten Mal durchgeführte Wettbewerb wird von DuPont und The American Institute of Architects (AIA) gemeinsam organisiert und von der Union Internationale des Architectes (UIA) weltweit unterstützt. Zugehört sind Architekturprojekte für kommerziell und privat genutzte Gebäude, bei denen Verbundglas auf innovative Weise zum Einsatz kommt und einen signifikanten Anteil an der Gesamtkonstruktion hat. Schlußtermin für eingereichte Arbeiten ist der 8. März 1999. Die prämierten Projekte werden anlässlich der vom 6. bis 9. Mai 1999 in Dallas, TX/USA, stattfindenden AIA Convention bekanntgegeben. Interessenten erhalten Teilnahmeformulare und weitere Informationen bei: Union International des Architectes (UIA), c/o Francine Troupillon, 51 rue Raynouard, F-75016 Paris, Tel. (0 03 31) 45 24 36 88 oder Fax (0 03 31) 45 24 02 78, E-Mail: uia@uia-architectes.org. Weitere Hinweise sind auch im Internet unter [www.dupont.com/safetyglass/benedictus](http://www.dupont.com/safetyglass/benedictus), abrufbar.



LIV Baden-Württemberg*Geschäftsführer Helmut Bernhard 60 Jahre alt*

*Vollendete sein 60. Lebensjahr: Geschäftsführer des LIV Baden-Württemberg Helmut Bernhard* Bild: LIV

Am 1. November 1998 vollendete Helmut Bernhard, Geschäftsführer des Landesinnungsverbandes Baden-Württemberg sowie der Glaserinnung Stuttgart, sein 60. Lebensjahr. Anlässlich der Geburtstagsfeier schilderte Obermeister Siegfried König die beruflichen Stationen des Jubilars, der seit 15 Jah-

ren für den LIV tätig ist, davon seit 1988 als Nachfolger Alfred Reistenbach auch als Geschäftsführer im Landesinnungsverband. Für sein erfolgreiches Wirken als Geschäftsführer der Glaserinnung Stuttgart bedankte sich Obermeister Siegfried König im Namen des Vorstandes und der Mitglieder der Stuttgarter Innung für das Engagement von Helmut Bernhard und überreichte ihm eine Ehrenurkunde. Ehrenlandesinnungsmeister Heinz Raible, der neben Obermeister König und Geschäftsführer Dr. Siegfried Melcher den Landesinnungsverband vertrat, ehrte im Auftrag des LIV-Vorstandes GF Helmut Bernhard mit der Goldenen Ehrennadel des LIV und verlas den Text der Ehrenurkunde, der die besonderen Verdienste des Jubilars beschreibt.

Neues Merkblatt des VFF  
*Mehr Transparenz im k-Wert-Dschungel*

Der Verband der Fenster- und Fassadenhersteller hat das Merkblatt „Energiesparen mit Fenstern“ herausgebracht. Das neue Merkblatt, das von der Arbeitsgruppe Wärmeschutz des Technischen Ausschusses erarbeitet wurde, soll mehr Klarheit schaffen im Wirr-Warr der k-Wert Diskussion bei Fenstern. Die technischen Regelwerke in Deutschland beschreiben schon seit langem die Funktionen des Fensters durch eindeutige Zahlenwerte wie k-Wert, g-Wert, a-Wert und R-Wert. Zukünftig werden jedoch die deutschen durch euro-

päisch vereinheitlichte, harmonisierte Normen ersetzt. Das bekannte Bewertungssystem wird teilweise abgelöst. Es werden Bezeichnungen verändert und andere Auswertungsverfahren für das gleiche Fenster und dessen Komponenten eingeführt. Damit verschärft sich für Mitglieder und auch Architekten das Verwirrspiel. Mehr Licht ins Dunkel verspricht das Merkblatt, das in Zusammenarbeit mit dem BIV des Glaserhandwerks, Hadamar, und dem BIV des Tischlerhandwerks, Wiesbaden, sowie dem Bundesver-

band Flachglas, Troisdorf, entstanden ist. Erhältlich ist es für 2,20 DM inkl. MwSt. in der Geschäftsstelle des Verbandes der Fenster- und Fassadenhersteller, Fax (0 69) 95 50 54 11 oder direkt über den Online-Shop auf [www.window.de](http://www.window.de) im Internet.

Schott*High-Tech-Materialien für Halbleiter aus Thüringen*

16 Mio. DM hat Schott am neuen Firmensitz des Anfang 1998 gegründeten Unternehmens Schott ML (Mikrolithographie) in Jena-Burgau investiert. Von dort werden die Betriebe Mask Blank-Fertigung Meiningen, Quarzglasschmelze Jena, Kristallzucht Eisenberg und der Bereich Geschäftsentwicklung Mainz gesteuert. Mit Abschluß des ersten Bauschnittes konnten jetzt moderne Büroräume bezo-



*Synthetisches Quarzglas von höchster Reinheit ist eines der High-Tech-Materialien für die Halbleiterindustrie, die Schott ML in Thüringen entwickelt und fertigt – das in der Quarzglasschmelze Jena-Burgau bei über 2000 °C hergestellte Material dient in Hochleistungsoptiken von Wafer-Steppern zur Chipherstellung*  
Bild: Schott ML

gen und eine neue Generation von Produktionsanlagen zur Herstellung und Bearbeitung von synthetischem Quarzglas in Betrieb genommen werden. An den drei Thüringer Standorten sind derzeit über 100 Mitarbeiter beschäftigt. Mit dem Engagement in Thüringen will Schott seine Position als internationaler Technologiekonzern auf dem Spezialglassektor durch Entwicklung und Fertigung von optischen High-Tech-Materialien für die Mikrolithographie kräftig ausbauen und im Wettbewerb mit japanischen und amerikanischen Unternehmen als Komplettanbieter auftreten.

Dichtstoff-Pionier*Klaus Dieter Aulich feiert seinen 50. Geburtstag*

Am 14. Januar 1999 feiert der anerkannte und geschätzte Dichtstoffexperte diesen „runden Geburtstag“. Klaus Dieter Aulich begann 1963 seine Berufsausbildung zum Chemielaboranten bei der BASF in Ludwigshafen. In dieser Zeit und in den Folgejahren erwarb er sich ein umfangreiches chemisches Fachwissen, das ihm für seinen weiteren Lebensweg mehr als dienlich sein sollte. Seit 1965 ist der Jubilar bei Kömmerling Chemische Fabrik GmbH & Co in Pirmasens tätig und war bei der Entwicklung namhafter Kömmerling-Produkte wesentlich beteiligt. Zwischenzeitlich Vertriebsleiter arbeitet er als Ideengeber für das Marketing seines Hauses und gilt bei seinen Kunden als kompetenter Partner bei allen Problemlösungen für Dichtstoffe „rund ums Fenster“.