

Öko-Zentrum NRW

Weiterbildung für den Fensterbauer

Von April bis Juni bietet das Öko-Zentrum NRW wieder einige interessante Seminare an:

15. April 1999: Marktchance Photovoltaik nutzen – Planung, Beratung, Installation (REN Impuls-Programm RAVEL NRW);

28. Mai 1999: Fenstereinsatz: DIN-gerecht, schadensfrei und luftdicht (REN Impuls-Programm);

8. Juni 1999: Solares Bauen mit Glas (REN Impuls-Programm).

Anmeldung und Information: Öko-Zentrum NRW, Sachsenweg 8 n 59073 Hamm, Tel. (0 23 81) 30 22 00 oder Fax (0 23 81) 3 02 20 30, E-Mail: info@oekozentrum-nrw.de

i.f.t.

Erweitertes Seminarprogramm

Zwei neue Seminare hat das i.f.t., Rosenheim, noch in sein Weiterbildungsprogramm aufgenommen:

22. bis 23. April: Richtlinie „Technische Regeln zur Verwendung von linienförmig gelagerten Verglasungen“ praxisnah vermittelt;

29. April (in Frechen bei Köln) und 4. Mai (in Bad Aibling bei Rosenheim):

Vom Bauvertrag bis zur Abnahme – Rechtliche Grundlagen, Rahmenbedingungen, Beispiele aus der Praxis.

Anmeldung und Information: i.f.t., Ulrike Brieskorn, Theodor-Gietl-Str. 7–9 in 83026 Rosenheim, Tel. (0 80 31) 26 11 78 oder Fax (0 80 31) 26 12 90, E-Mail: info@ift-rosenheim.de

Messe Basel

Swissbau '99

Der Veranstalter der Swissbau '99 konnten mit dem diesjährigen Messeverlauf zufrieden sein. Rund 1000 Aussteller haben im Februar auf dem Baseler Messegelände ihre neuesten Produkte und Dienstleistungen aus den Bereichen Ausbau und Haustechnik gezeigt. Die über 110 000 Besucher waren zu etwa 70 Prozent Fachbesucher, darunter Architekten, Planer, Fachleute aus dem Ausbaugewerbe, Installateure und professionelle Bauherren. 10 Prozent der Besucher kamen aus



Interessante Sonderschauen zu Bau und Architektur bereicherten das Informationsangebot der Swissbau '99 Bild: Messe Basel

dem Ausland. Bei einer Umfrage schätzten 80 Prozent der Fachbesucher die zukünftige Entwicklung ihrer Branche als gut oder zufriedenstellend ein. Wie die Messeleitung mitteilt, machten sich die allgemein erholende Konjunkturlage und die ansteigende private Nachfrage auf der Swissbau konkret bemerkbar durch ein nachhaltiges Kaufverhalten. Besonders reges Interesse lösten die Sonderschauen „Nachhaltiges Bauen und Sanieren“ sowie „Holz – Experimenta – Bois“ aus, die Architekturvorträge waren ebenfalls gut besucht. Die Swissbau 2000 wird

vom 25. bis 29. Januar 2000 stattfinden. Dann werden Rohbau, Tiefbau und Gebäude- und Facilitymanagement die Ausstellungsschwerpunkte bilden.

Messe Mailand

Vitrum im November

Die Vitrum '99, die Internationale Fachmesse für Maschinen, Ausrüstungen und Anlagen für Flach- und Hohlglas, Glas und umgeformte Produkte für die Industrie, findet vom 3. bis 6. November 1999 in Mailand statt. Die gesamte Fläche des neuen Messegeländes

Verkehrsmitteln und dem Auto gut erreichbar. Die Vitrum verzeichnet bis heute einen konstanten Anstieg der Aussteller- und Besucherzahlen. Das wird auch bei der 11. Ausgabe der beliebten Fachmesse nicht anders sein. Informationen: Vitrum, Segretaria, Via Petitti, I-20149 Milano, Tel. (00 39 2) 33 00 99 oder Fax (00 39 2) 33 00 56 30

Fachverband TWD

Berechnung Solarer Energiegewinne

Der Fachverband Transparente Wärmedämmung e. V., Gundelfingen, hat eine Richtlinie zur Berechnung der Solaren Energiegewinne erstellt. Die Methode führt im Detail aus, wie die Rechenvorschriften der DIN-V 4108 Teil 6 bzw. der DIN EN 832 für verschiedenste Transparente Wärmedämmsysteme angewendet werden können. Eingabewerte sind im Prüflabor bestimmte Kennwerte, nämlich die bauteilspezifischen Gesamtenergiedurchlaßgrade für senkrechte und diffuse Bestrahlung sowie der Widerstand des Bauteils. Die Berechnung effektiver monatlicher Gesamtenergiedurchlaßgrade und Wirkungsgrade wird mit einfachen Ansätzen möglich. Die wissenschaftlichen Grundlagen für die Richtlinie des Fachverbandes wurden in einer gemeinschaftlichen Studie von Herstellern und Fachinstituten erarbeitet. Die Richtlinie kann gegen eine Schutzgebühr von 10 DM über die Geschäftsstelle des Fachverbands bezogen werden: Fachverband Transparente Wärmedämmung e. V., Dr. Werner Platzer, Ginsterweg 9, 79194 Gundelfingen, Tel. (07 61) 58 14 41 oder Fax (07 61) 58 14 42, E-Mail: platzer@ise.fhg.de

FAECF

Kongreß in Zürich

Vom 21.-24. April 1999 findet in Zürich der 16. Kongreß der FAECF, Föderation der Europäischen Fenster- und Fassadenhersteller-Verbände, statt. Die Interessenvertretung für die europäische Aluminiumfenster- und -fassadenindustrie will in ihrer dreitägigen Tagung gemeinsam mit namhaften Referenten das Thema Energie unter neuen Gesichtspunkten erörtern. Dabei soll nicht nur der Begriff „Sparen“ im Vordergrund stehen, sondern die Möglichkeiten der Energieerzeugung in Verbindung mit Fenstern und Fassaden in den Mittelpunkt gestellt werden. Gastgeber und Veranstalter des Kongresses ist in diesem Jahr der Schweizer Verband SZFF. Programm- und Anmeldeunterlagen können im FAECF-Generalsekretariat, Bockenheimer Anlage 13, 60322 Frankfurt am Main, Tel. (0 69) 95 50 54 13, E-Mail: faecf@window.de, angefordert werden.

Bohle

Hausmesse

Am letzten Wochenende im April (24.-25. April 1999) findet bei Bohle in Haan eine Hausmesse statt. Dort sind dann alle Bereiche und Produkte des Unternehmens zu sehen, die sich mit dem Thema Glas beschäftigen. Insbesondere wird versucht, den Bereich der traditionellen Glasverarbeitung mit der Glaskunst zu verbinden. Die Veranstaltung findet deshalb in den Räumlichkeiten des umfangreichen Glaskunst-Abhollagers in der Siemensstraße statt. Eine Verlosung attraktiver Preise sowie die Bewirtung im „Bohle-Bistro“ sollen darüber hinaus die Veran-

staltung zu einem angenehmen Erlebnis für alle Besucher machen.

Hautau

Ernst Lahmann im Ruhestand

Der Leiter Konstruktion und Entwicklung der W. Hautau GmbH, Helsen, ist Ende vergangenen Jahres in den Ruhestand getreten. Insgesamt war Ernst Lahmann über 48 Jahre für den Beschlagshersteller tätig. Davon allein 33 Jahre in leitender Position. Zahlreiche wegweisende Patente zeichnen seine erfolgreiche Kar-



*Nach 48 Jahren im Ruhestand
Bild: Hautau*

riere aus. Durch sein umfassendes Fachwissen war Ernst Lahmann in der gesamten Beschlagbranche als Fachmann hoch geschätzt.

Eduard Hueck

Marketing und Produktmanagement in einer Hand

Dr.-Ing. Winfried Belda (54) hat zum 1. Januar 1999 die Leitung der neustrukturierten Abteilung Marketing bei



*Neu bei Hueck: Dr. Winfried Belda
Bild: Hueck*

der Eduard Hueck GmbH & Co. KG, Lüdenscheid, übernommen. Sein Tätigkeitsschwerpunkt wird die Entwicklung und Organisation des Produktmanagements bei dem europaweit tätigen Hersteller von System- und Industrieprofilen aus Aluminium sein. Der promovierte Wärme- und Verfahrenstechniker verfügt über eine mehr als 13jährige intensive Branchenerfahrung in leitenden Funktionen im In- und Ausland. Der neue Bereichsleiter versteht Produktmanagement als bedeutenden Teil des Marketings. Er sieht seine Aufgabe vor allem im Erkennen und Entwickeln von Markttrends für das Lüdenscheider Unternehmen und der daraus resultierenden Formulierung technischer Anforderungen an die Produktentwicklung. Dr. Winfried Belda ist ebenfalls für alle Werbe- und Kommunikationsmaßnahmen des Systemanbieters verantwortlich. Eine wichtige Aufgabe wird ferner darin bestehen, die Kunden von Hueck aus dem Metallbau bei ihren eigenen Marketing-Aufgaben durch serviceorientierte Maßnahmen und Angebote des Systemprofil-Herstellers wirksam zu unterstützen.

Homag

Überproportionales Wachstum als Systemanbieter

Im Vorfeld des für 1999 geplanten Börsengangs hat die Homag Maschinenbau AG ihre Umsatz- und Ertragsziele im Geschäftsjahr 1998 erreicht. Erstmals wurde in der Unternehmensgruppe die Umsatzschwelle von 800 Mio. DM übertroffen (i. V.: 675,7 Mio. DM) – eine Steigerung um rund 20 Prozent. Nach vorläufigen Angaben weist das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (i. V. 54,9 Mio. DM) bei dem Systemanbieter von Maschinen und Anlagen für die Möbel- und Holzbearbeitungsindustrie einen proportionalen Zuwachs auf. Die Homag AG mit Stammsitz in Schopfloch erreichte im Geschäftsjahr 1998 einen Umsatzzuwachs von rund 14 Prozent auf circa 415 Mio. DM (i. V.: 363 Mio. DM). Während allein am Stammsitz Schopfloch rund 18 Mio. DM investiert wurden, waren es in der Gruppe insgesamt rund 40 Mio. DM. Zum Jahresende (31. 12. 98) beschäftigte die Homag-Gruppe 3241 Mitarbeiter (plus 447), am Stammsitz Schopfloch erhöhte sich die Zahl der Beschäftigten von 1175 auf 1303.

Glas Natter

Traditionelles Frühjahrsseminar

Am 6. März 1999 fand im Hause Glas Natter das schon zur Tradition gewordene Frühjahrsseminar statt. Geschäftsführer Hubert Natter konnte wieder über 100

Kunden begrüßen. Nach einer Betriebsbesichtigung wurden Vorträge von Dr. Klaus Huntebrinker, Geschäftsführer der Isolarglasberatung in Kirchberg über „Technische Regeln von linienförmig gelagerten Verglasungen“ und von Dipl.-Ing. Wolfgang Wies über „Konstruktives Bauen mit Glas“ gehalten. Diese neuen Verglasungssysteme sind – so die Glas Natter-Geschäftsführung – immer weiter auf dem Vormarsch. Die große Resonanz zeige, daß gerade in diesem Marktsegment noch ein erheblicher Informationsbedarf bestehe.

Meisterteam

Marktinitiative I

Das Meisterteam, eine Gemeinschaft von über 720 Handwerksbetrieben der Gewerke Glaser, Tischler/Schreiner und Metallbauer, akzentuiert bereits zu Beginn des Jahres 1999 ihr diesjähriges Motto „Mit Visionen zum Ziel“. Jüngster Clou ist die Kooperation mit der MZE Möbel-Zentral-Einkauf GmbH. „Nun ist es uns gelungen, gemeinsam mit MZE mit ihren über 450 angeschlossenen mittelständischen Möbelhäusern Synergien und Chancenfelder in einer strategischen Allianz zu nutzen“, so Meisterteam-Geschäftsführer Otto Klemp. Ziel der Allianz sei die gegenseitige Nutzung aller Vorteile und Leistungen der beiden Verbände. Das betrifft in erster Linie günstigere Einkaufskonditionen, die nicht zuletzt durch das gemeinsame Auftreten als Großabnehmer möglich werden. Darüber hinaus sind auch alle anderen nützlichen Vereinbarungen beiden Partnern zugänglich. Otto Klemp: „Mit diesem Bündnis sind wir dem Ziel

IVD

Horst Radig reicht das Zepter weiter

Seit 1983 gehörte Horst Radig ununterbrochen dem Vorstand des Industrieverband Dichtstoffe



Durch bewegte Zeiten führte Horst Radig fast ein Jahrzehnt lang den IVD

Bild: HS/IVD

e.V. (IVD) an. Nahezu 9 Jahre lang hat er den Verband als Vorsitzender durch eine bewegte Zeit geführt und dem Verband ein klares Qualitätsprofil geschaffen. Auf der letzten Mitgliederversammlung in München gab Radig seinen Entschluß bekannt, nicht mehr für eine vierte Amtszeit zur Verfügung zu stehen. Eine Ära geht zu Ende.

In Radigs Amtszeit fällt die Entwicklung des IVD von damals 22 auf heute 33 Mitglieder. Dem Wegfall der europäischen Binnengrenzen und den ohnehin grenzübergreifenden Marktaktivitäten seiner Mitglieder trug Radig Rechnung und öffnete

den Verband auch für Mitglieder aus den europäischen Nachbarländern. So hat sich der IVD heute zu einem internationalen Industrieverband mit Mitgliedern auch aus Österreich, Belgien und den Niederlanden entwickelt. Die Sicherung des hohen Qualitätsstandards und die Weiterentwicklung des Qualitätsgedankens für spritzbare Dichtstoffe zog sich als Leitmotiv durch seine Arbeit. Der Ausbau des Schulungsangebots ist ebenfalls untrennbar mit seiner Amtszeit verbunden. Vor allem die Lehrgänge des IVD in Jüterborg sind in der Branche zur Institution geworden.

Mit der Herausgabe des Praxishandbuchs Dichtstoffe gelang es dem IVD unter Radigs Führung, das Standardwerk der Branche schlechthin zu schaffen.

Auch mit seinen bisher neun Technischen IVD-Merkblättern setzte der IVD Maßstäbe. Dazu kam der professionelle Ausbau der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit des Verbandes – aktuell bis hin zu den audiovisuellen Medien.

Horst Radig hat all dies ehrenamtlich geleistet. Auch wenn er die Führungsverantwortung nun in jüngere Hände legte, sein engagiertes Interesse für die Sache wird ihm bleiben. Denn daß ihn die Mitglieder des IVD einstimmig zu ihrem Ehrenvorsitzenden ernannten, ist für Horst Radig nicht nur Ehrung, sondern zugleich Verpflichtung.

ein Stück näher gekommen, schließlich gilt es, jedem einzelnen Mitglied eine individuelle und optimale Unterstützung zukommen zu lassen.“

Creativ Partner

Marktinitiative II

Steigende Investitionskosten und steigender Preisdruck, schrumpfende Margen und sinkende Mitarbeiterzahlen – für viele Handwerksbetriebe wird sich an dieser Situation nach Ansicht der Creativ Partner-Gruppe auch in nächster Zeit nichts ändern. Um dem entgegenzuwirken gründete die Kooperation von 170 Innenausbau- und Fensterbaubetrieben eine zehnköpfige Arbeitsgruppe. Das Ziel: kundenorientiert arbeiten und gleichzeitig wettbewerbsfähig bleiben. Das Ergebnis der Arbeitsgruppe liegt nun vor. So sieht man in gewerkeübergreifenden Handwerker-Verkaufszentren die ideale Innovation. Für den Verbraucher bedeutet es, kundenfreundliche Information, Beratung und Planung an einem Ort. Für den Handwerker: Zusammenarbeit mit Kollegen verschiedener Gewerke, die sowohl Warenpräsentation, Verkauf, Montage als auch Dienstleistungen miteinschließt. Ein Pilotprojekt ist bereits fest geplant. Insgesamt 30 Handwerksunternehmen und Dienstleister werden ab dem Jahr 2000 im Raum Hamburg in einem 3000 bis 4000 m² großen Verkaufs- und Ausstellungszentrum die verschiedenen Handwerkerleistungen rund ums Bauen und Wohnen aus einer Hand anbieten: Bäder und Brandschutz, Fliesen und Küchen, Schornstein und Klima, Planungen und Finanzierungen, Treppen und Türen, Elektro und

Raumausstattung. Eine demnächst zu gründende Gesellschaft wird das Personal einstellen und schulen sowie für einheitliches Marketing und Werbung sorgen und ein entsprechendes Grundstück im Raum Hamburg für das erste Center suchen. Auch Handwerker, die nicht zu den Creativ Partner gehören, können mit einer Einlage von 25 000 bis 100 000 DM Gesellschafter der Handwerker-Verkaufszentren werden. Ebenso willkommen sind Sponsoren und Investoren, die sich finanziell an diesem Projekt beteiligen wollen. Das neue Zentrum in Hamburg wird das erste der Creativ Partner-Gruppe sein. Es sind mindestens 50 weitere Zentren in Deutschland geplant. Geschäftsführer Eckhard Koitz ist überzeugt, daß „wir mit diesen Plänen die Handwerkerlandschaft in Deutschland in den nächsten Jahren grundlegend ändern werden.“

Winkhaus

Dr. Monreal im Ruhestand/Neue Doppelspitze

Nach über 30 Jahren ging Dr. Hans Peter Monreal, Geschäftsführer der Winkhaus Technik GmbH, Telgte, Ende



Der Beschlagbranche sein Siegel aufgedrückt: Dr. Hans Peter Monreal übergibt sein „wohlbestelltes Haus“ an ...



... Dr. Bernd Sent (GF technischer Bereich) und Dieter Ney (GF kaufmännischer Bereich)
Bilder: Winkhaus

letzten Jahres in Ruhestand. Monreal, der die Geschicke bei Winkhaus Technik richtungsweisend während der vergangenen drei Jahrzehnte leitete, führte das Unternehmen mit Weitsicht in die Spitze der deutschen Beschlagindustrie.

Das Unternehmen wird aus strategischen Überlegungen heraus zukünftig von zwei Geschäftsführern geleitet. Im technischen Bereich zeichnet Dr. Bernd Sent verantwortlich, im kaufmännischen Bereich Dieter Ney. Die neue Doppelspitze ist eine konsequente Reaktion der Winkhaus Gruppe auf das überproportionale Wachstum des Geschäftsreiches Winkhaus Technik.

Zeidler Glas+Fenster

1. Zeidler Werkstatttag

Ende Februar trafen sich etwa 40 Denkmalschützer aus ganz Deutschland zu einer Fachtagung in der Firmenzentrale von Zeidler Glas+Fenster in Bitterfeld. Vertreter von Landesdenkmalämtern, Unteren Denkmalschutzbehörden, aber

auch Architekten haben im Rahmen einer Vortrags- und Workshopreihe beim „1. Zeidler Werkstatttag“ ihr Fachwissen in der Restauration von Fenstern, Türen und Verglasungen erweitert. Der am weitesten angereiste Gast war eine Praktikantin aus den USA, die sich über Restaurationstechniken und Möglichkeiten im deutschen Glaser- und Fensterbauhandwerk informieren woll-

litzsch, ist überwiegend im Denkmalschutz im Bereich Fenster, Türen und Verglasung tätig. Das Schwesterunternehmen Zeidler Glas+Fenster, Bitterfeld, besser bekannt unter dem Namen „Zeidler – Die rol-lende Glaserei“, ist Marketingpreisträger des Deutschen Handwerks 1997 und hauptsächlich im klassischen Reparatur-Servicegeschäft mit zehn eigenen



Rolf Zeidler (Dritter v. l.), Roland Zeidler (Zweiter v. r.) und Reinhard Zeidler (rechts) im Kreis der Teilnehmer des Werkstatttags
Bild: Zeidler

te. Neben zahlreichen Diskussionen in den Workshops zählte der Besuch der historischen Restaurationswerkstatt in Delitzsch zu den Höhepunkten. In den dortigen Geschäftsräumen liegt der Ursprung der Glaserei und des Fensterbauunternehmens Zeidler, das 1890 durch den Urgroßvater des derzeitigen Geschäftsführers gegründet wurde. Hier wurden den Tagungsteilnehmern fast vergessene Handwerkstechniken praktisch vorgeführt. Ebenso wurden unterschiedliche Sanierungsmaßnahmen an kulturhistorischen Türen und Bleiverglasungen diskutiert und praktiziert. Zum Abschluß betonten fast alle Teilnehmer, daß sie zum „Zeidler-Werkstatttag 2000“ gerne wiederkommen. Zeidler Glas+Fenster, De-

Niederlassungen in Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen tätig. In diesem Jahr sind weitere Expansionen geplant.

Glasfachschule Hadamar

Landes- und Bundessieger

Wie in den Jahren zuvor wurden auch diesmal wieder zwei Absolventinnen der Glasfachschule Hadamar beim Praktischen Leistungswettbewerb der Handwerksjugend mit dem begehrten Titel des Landessiegers ausgezeichnet. Im Rahmen einer Feierstunde im Kurhaus Wiesbaden wurden Katrin Meyer, Würzburg, als beste Glaserin und Tanja Weber,

Kulmbach, als beste Glas- und Porzellanmalerin geehrt. Freudestrahlend erhielten die beiden ehemaligen Schülerinnen der Glasfachschule Hadamar ihre Ehrenurkunden. OStR Wolfgang Hofmann, der Abteilungsleiter der Dreijährigen Berufsfachschule, nahm stellvertretend für alle Fachlehrerinnen und Fachlehrer die Glückwünsche an die Schule entgegen. Das ausgezeichnete Abschneiden der Schülerinnen beim Leistungswettbewerb zeigte die hohe Qualität und die Vielfalt der Berufsausbildung an der Glasfachschule, hieß es in der Festrede. Dies um so mehr, da kein anderer Ausbildungsbetrieb in dieser Ausscheidung gleich zwei Landessieger gestellt habe. Daß diese Erfahrung gleichzeitig Basis für weitere große Leistungen ist, zeigt sich schon alleine daran, daß Tanja Weber kurze Zeit später sogar zur Bundessiegerin bei den Glas- und Porzellanmalern avancierte. StD Hartmut Lieb, der Leiter der Glasfachschule beglückwünschte ebenfalls die beiden ehemaligen Absolventinnen und das Kollegium zu diesem Erfolg und regte an, daß die jetzigen und ehemaligen Landes- und Bundessiegerinnen und -sieger ihre Erfahrungen und Eindrücke u. U. an die

derzeitigen Schülerinnen und Schüler der Glasfachschule weitergeben könnten. Ideale Gelegenheit für einen solchen Meinungsaustausch wäre sicherlich, die in der Zeit vom 11. 9. bis 19. 9. 99 stattfindende 50-Jahr-Feier der Glasfachschule, zu der selbstverständlich alle ehemaligen Absolventinnen und Absolventen der Schule, deren Freunde und Bekannte sowie alle Interessierten jetzt schon herzlich eingeladen seien, schloß Direktor Lieb. Nähere Informationen über das Schuljubiläum im Herbst können jederzeit im Sekretariat der Schule unter Tel. (0 64 33) 9 12 90 oder Fax (0 64 33) 91 29 30 sowie im Internet unter „www.regio-online.de/bildung/glasfach“ eingeholt werden.

For.El

Neues Werk in Meolo

Das italienische Unternehmen For.El, Treviso, verdreifacht seine Produktionskapazitäten durch die Eröffnung eines neuen Werkes in Meolo. Das 1976 von Fortunato Vianelle in Vallio de Roncade bei Treviso gegründete Unternehmen stellt erfolgreich Maschinen zur Produktion von Isolierglas her. Heute werden 70 Prozent der Produktion welt-

weit exportiert. Die Produktionserweiterung in Meolo wird von der Firmenleitung als eine Investition in die Zukunft des Isolierglases gesehen. Isolierglas, das gegen Kälte, Wärme, Schall oder Sonneneinstrahlung

in Realzeit online kontrolliert werden, um bei evtl. Störungen die Produktionsausfallzeiten zu minimieren. Auf einen leistungsstarken Kundendienst legt For.El großen Wert. Das bedeutet für den Anwender Produk-



In Kooperation mit der Zeitschrift „Das Haus“ ermittelte der Dachwohnfenster-Hersteller Velux aus Hamburg in einer Umfrage, daß von 2027 ausbauinteressierten Bauherren 90 Prozent der Teilnehmer in ihrer Dachwohnung große Fensterflächen wünschen

Bild: Velux

schützt, ist aus der modernen Bautechnik nicht wegzudenken. Das Unternehmen kann von Einzelkomponenten bis hin zur vollautomatischen Produktionslinie alles anbieten. Durch den Einsatz von Schnittstellen zwischen Computer und herstellenden Maschinen und Anlagen kann der Produktionsgang

tionssicherheit und somit eine hohe Produktivität und Wirtschaftlichkeit unter Wahrung des Qualitätsniveaus für seine Produkte. Im neuen Werk in Meolo sind neben Büroräumen und Forschungslabors auch Ausstellungsräume vorhanden, die Kunden aus aller Welt zu „Live“-Vorführungen einladen.