



Geschäftsführer der neuen A. Maschinenbau GmbH in der Federhenn-Schirmer-Gruppe: Dr. Helmut Bergthaler

Bild: A. Maschinenbau

A. Maschinenbau, Haid

Nach 100 Tagen im Aufwind

Die neugegründete A. Maschinenbau in Haid/Ansfelden (Pächterin der ehemaligen Actual Maschinenbau AG) besitzt nach ihrer Integration in die deutsche Federhenn-Schirmer-Gruppe eine wesentlich verbesserte Marktsituation, wie Geschäftsführer Dr. Helmut Bergthaler von A. Maschinenbau und Dipl.-Ing., Dipl.-Wirtsch.-Ing. Claus-Dieter Claasen, Geschäftsführer der Federhenn-Schirmer-Gruppe, kürzlich mitteilten.

Zwei von drei notwendigen Produktionsschritten im Fertigungsprozeß von PVC-Fenstern werden bereits von Federhenn und Schirmer abgedeckt. A. Maschinenbau schließt mit der Produktpalette „Schweißen & Putzen“ die bisherige Fertigungslücke.

Obwohl der Anteil der Kunststoff-Fenster am gesamten Fensterbauvolumen zunimmt, ist die Lage der fensterproduzierenden Unternehmen derzeit nicht allzu rosig. Überkapazitäten und ein entsprechender Preisverfall zwingen die

Unternehmen, die Automatisierung voranzutreiben, um den Faktor „Lohnkosten“ zu entschärfen. Hier setzt nun das Konzept der A. Maschinenbau und der Federhenn-Schirmer-Gruppe an. Die Vorteile einer Gesamtlinie, die inklusive der entsprechenden Dienstleistungskompetenz aus einer Hand geliefert werden kann, liegen auf der Hand und beeinflussen die positive wirtschaftliche Entwicklung der neuen Gruppe.

Aus der insolventen Actual Maschinenbau konnten von 28 noch 27 Aufträge ins neue Boot gerettet werden, das Neugeschäft läuft gut an. Zur Zeit liegt ein Auftragsvolumen von knapp 40 Mio. ATS vor. Bereits in der Anfangsphase des Unternehmens konnten in den wichtigsten Exportländern England, Frankreich und den USA Vertriebspartner aquiriert werden. Die ehemaligen Töchter der Actual Maschinenbau wurden nicht übernommen.

Der veranschlagte Umsatz von 105 Mio. ATS dürfte

übertraffen werden. Für die mittelfristige Planung der nächsten zwei bis drei Jahre rechnet man mit einer Umsatzgröße an der 200 Mio.-ATS-Grenze.

Albat + Wirsam

Strategische Allianz mit Soft Tech, Dallas

Die Softwarehäuser Albat + Wirsam und Soft Tech, Dallas, USA, haben eine intensive Zusammenarbeit vereinbart, um gemeinsam die Anforderungen insbesondere der amerikanischen Glas-, Fenster- und Fassadenbranche noch besser als bisher erfüllen zu können. Das ehrgeizige Ziel: Von der Stand-alone Lösung für den Glashandwerker oder Schreiner bis zum hochintegrierten Komplettpaket Verwaltung/Produktion für internationale Konzerne möchte die neugeschaffene Allianz für jeden Kunden maßgeschneiderte Software zur Verfügung stellen. Albat + Wirsam verfügt über 20 Jahre Erfahrung auf diesem Terrain. „Bei Lösungen für die Flachglasbranche sind wir klar die Nummer 1“ erklärt Günter Befort, Geschäftsführer von Albat + Wirsam. „Die Verbindung mit Soft Tech wird uns in den Stand setzen, die gesamte Bandbreite an Software im Bereich Glas, Fenster, Wintergarten und Fassade zu niedrigeren Kosten bei unerreichter technischer Integration anzubieten – das Ziel ist dabei insbesondere der amerikanische Markt.“

Soft Tech bringt in erster Linie hochspezifische Lösungen für Fenster-, Türen- und Fassadenbauer sowie deren Handels- und Montagepartner in die neue Partnerschaft ein. „Die meisten der großen Profilversteller und Fensterbauer sind unse-

re Kunden, und viele von ihnen haben ihre eigene Glasherstellung“, erklärt Phillip Thompson, Geschäftsführer von Soft Tech. „Durch die neue Allianz können wir künftig das gesamte Spektrum der technischen Software zur Verfügung stellen und gleichzeitig die umfassendste und anspruchsvollste Supportorganisation in der Branche aufbauen. Auch für kleinere Produzenten“, so Thompson, „haben wir eine Reihe preiswerter Softwarelösungen, die sich in kurzer Zeit amortisieren. Auf lange Sicht hat man nur in Allianzen wie der unseren mit A+W die Finanzkraft und die technischen Möglichkeiten, Lösungen zu entwickeln, die konkurrenzfähig sind und die die Konkurrenzfähigkeit unserer Kunden verbessern.“

Doch die Pläne von Phillip Thompson und seinem Team gehen noch weiter. „Wir befinden uns in einer spannenden Phase. Das Internet wird die Kommunikationswege der Marktpartner auch in unserer Branche revolutionieren. Unsere umfassende Erfahrung mit E-Commerce (An- und Verkauf via Internet) ermöglicht uns, das world-wide-web schnell in die Unternehmen unserer Kunden zu integrieren.“

3000 Anwender arbeiten mit Soft Tech Lösungen, 12 000 mit der Albat + Wirsam-Software aus Linden. Die neue Allianz wird damit weltweit der größte Anbieter für Branchensoftware im Bereich Glas und Fenster sein.

Frerichs*Trauer um Werner Cordes*

Nach einem arbeitsreichen und erfüllten Leben verstarb Kaufmann Werner Cordes, Seniorchef der Frerichs Glas-Unternehmensgruppe, am 20. Februar 1999 im Alter von 85 Jahren. Mit dem



Werner Cordes † Bild: Frerichs

Verstorbenen verliert die Glasbranche ein Vorbild an Aufrichtigkeit, sozialer Wärme und unternehmerischer Pflichterfüllung. Werner Cordes übernahm nach dem Ende des 2. Weltkrieges den elterlichen Betrieb; dank seiner starken Persönlichkeit und seines Weitblicks wuchs das Unternehmen zu beachtlicher Größe. Auch außerhalb des täglichen Geschäftes engagierte sich Werner Cordes für seinen Berufsstand in verantwortlichen Positionen bei mehreren Fachverbänden in nationaler und internationaler Funktion. Ferner war er in den 50er und 60er Jahren fast zehn Jahre als Ratsherr und Finanzsenator der Stadt Verden tätig. Auch wenn Werner Cordes sich ab dem Jahre 1989 mehr und mehr aus dem aktiven Geschäftsleben zurückzog, war er stets für seinen Sohn Dipl.-Kfm. Reinhard Cordes ein gesuchter Ansprechpartner. Reinhard Cordes fand ein

gut bestelltes Feld vor, das er mit Umsicht und großem Fachwissen behutsam erweiterte. Heute umfaßt die Frerichs Glas-Unternehmensgruppe Zweigbetriebe in Leipzig, Lüneburg, Ottersberg, Schwerin und Witnica (Polen). Der Verlust seines Vaters hinterläßt bei Reinhard Cordes und der Verdenner Belegschaft eine schmerzliche Lücke.

Semco*Trotz hartem Wettbewerb optimistisch*

Die Semco-Glasgruppe, bestehend aus 16 glasverarbeitenden Betrieben in Nord-, Ost- und Westdeutschland und einem Glasbeschichtungswerk in Neubrandenburg, ist der Zusammenschluß der beiden Firmengruppen Isoglas und Schüller Qualitätsglas unter der gemeinsamen Holding-Gesellschaft, der Semco Glaskooperation. Die Gruppe mit Hauptsitz in Vechta hat im vergangenen Geschäftsjahr einen Umsatzzuwachs von über 13 % gegenüber 1997 erwirtschaftet und realisierte somit einen konsolidierten Gesamtumsatz von rund 160 Mio. DM. Vor dem Hintergrund des zunehmenden Konzentrationsprozesses der europäischen Floatglashersteller und des Rückzugs der Pilkington-Flachglas AG aus dem Markt der Glasveredler gelang es der Semco-Glasgruppe im letzten Jahr, ihren Marktanteil weiter zu erhöhen. So konnte die Gruppe eine Mehrheitsbeteiligung an den bisherigen Flachglas-Betrieben in Hamburg-Norderstedt und Kiel erwerben. Mit jetzt ca. 670 Beschäftigten in insgesamt

17 Betrieben verbesserte die Semco-Glasgruppe damit ihren Flächendeckungsgrad im nord-, ost- und westdeutschen Raum nachhaltig. Die Erwartungen der Unternehmer, Dipl.-Ing. Rolf Sawatzki, Nordhorn, und Dipl.-Kfm. Hermann Schüller, Westerstede, die sich mit der Fusion vor zwei Jahren verbunden haben, wurden damit bestätigt. Das erste Quartal 1999 ist von der immer noch anhaltenden Baurezession gekennzeichnet. Für die Semco-Glasgruppe macht sich diese vor allem in Form von Insolvenzen bei Kunden in der Glas- und Fensterbranche bemerkbar. Allein in der Weser-Ems-Region mußten, so teilt das Unternehmen mit, in den letzten zwei Monaten acht Fenster- und Fassadenbaubetriebe mit insgesamt 600 Mitarbeitern das Insolvenzverfahren beantra-

gen. Die daraus resultierende Erhöhung der Ausfallrisiken führt auch bei der Semco-Glasgruppe zu vorsichtigen Prognosen und gut überlegten Investitionen. Die Semco-Glasgruppe ist jedoch nach wie vor optimistisch, sich im harten Verdrängungswettbewerb weiterhin zu behaupten. In bezug auf Produktinnovationen liegen die Schwer-

Schott Desag*Eigene Fusing-Werkstatt*

Mit dem Fusingglas „Artista“ ist Schott Desag seit vier Jahren erfolgreich am Markt. Die wiederentdeckte Technik der Glasverschmelzung (Fusing) eröffnet zahlreiche Gestaltungsperspektiven sowohl im Innen- als



Hartmut Kimmling leitet das neue Artista-Forum

Bild: Schott Desag

auch im Außenbereich. Ende letzten Jahres errichtete Schott Desag das Artista-Forum auf dem Werksgelände in Grünenplan. Neben wertvollen Tips zur Verarbeitung von verschmelzbarem Glas bietet das Artista-Forum sowohl Interessenten als auch An-

gen. Die daraus resultierende Erhöhung der Ausfallrisiken führt auch bei der Semco-Glasgruppe zu vorsichtigen Prognosen und gut überlegten Investitionen. Die Semco-Glasgruppe ist jedoch nach wie vor optimistisch, sich im harten Verdrängungswettbewerb weiterhin zu behaupten. In bezug auf Produktinnovationen liegen die Schwer-

wendern Hilfe bei technischen Problemen. Leiter der Werkstatt ist Hartmut Kimmling, der sich auch um das Seminarprogramm kümmert. In der Werkstatt, die mit den gängigsten Ofentypen und weiterem notwendigen Zubehör ausgestattet ist, hilft Kimmling erfahrenen Anwendern und neuen Interessenten, technische Schwierigkeiten beim Fusen zu beheben. Der selbständige Glasgestalter ist telefonisch unter der Rufnummer (0 51 87) 77 17 44 erreichbar. Er führt sowohl „Ferndiagnosen“ als auch Beratungen vor Ort durch. Durch systematische Testreihen und Versuchsschmelzen soll die Fusingtechnik selbst weiterentwickelt und größere Prozeßsicherheit erreicht werden. Die erzielten Ergebnisse werden anschließend dokumentiert und in einem „Leitfaden zum Fusen“ veröffentlicht.

Homag

*Firmenmitbegründer
Gerhard Schuler im
Aufsichtsrat*

Auf persönlichen Wunsch wechselte Gerhard Schuler, 72, zum 1. April 1999 in den Aufsichtsrat der Homag Maschinenbau AG und übernimmt dort anstelle von Eugen Hornberger den Vorsitz. Eugen Hornberger bleibt weiterhin im Aufsichtsrat. Gerhard Schuler, der mit Eugen Hornberger im Jahre 1960 die Homag gegründet hat, war seit der im Jahre 1987 vorgenommenen Umwandlung der Homag in eine AG Vorsitzender des Vorstands. Gerhard Schuler hinterläßt dem Vorstand ein gut bestelltes Haus. Die Homag-Gruppe beschäftigt aktuell über 3200 Mitarbeiter und ist nach eigenen Angaben auf ihrem Sektor Weltmarktführer und präsent in

über 40 Ländern. Mit Maschinen, Anlagen und Systemen für die Möbel- und Holzbearbeitungsindustrie wurde der Umsatz in den letzten fünf Jahren verdoppelt. Bei einer Steigerung von fast 20 Prozent auf 801 Mio. DM erzielte Homag 1998 den Spitzenwert der Firmengeschichte – begleitet von einer weiteren deutlichen Verbesserung der Rentabilität. Auch in finanzieller Hinsicht sind die Voraussetzungen für weiteres Wachstum und gute Zukunftschancen gegeben. Schon im April 1998 kam Klaus Bukenberger, 41, als Vorstand für den Bereich Finanz- und Rechnungswesen, Personal, Organisation und Controlling dazu. Bukenberger wurde mit dem Ausscheiden von Schuler zum Aufsichtsrat zum Sprecher des Vorstands bestellt. Neues Vorstandsmitglied ist darüber hinaus per 1. April dieses Jahres Rolf Knoll, 49, seither im Vorstand der Walter AG, Tübingen. Im Homag-Vorstand ist er für den Beteiligungsbereich zuständig. Kontinuität und Fortschritt sind durch die langjährigen Vorstände, Kurt Kalmbach, Bereich Forschung & Entwicklung, Albrecht Wössner, Bereich Produktion & Materialwirtschaft, und Hermann Oesterle, Bereich Vertrieb & Marketing, gewährleistet. Gefestigt wird die Kontinuität außerdem durch die über einen Poolvertrag gesicherte, längerfristige Mehrheit der beiden Familienstämme Hornberger und Schuler am Aktienkapital der Homag AG. Derzeit umfaßt die Unternehmensgruppe neben der 1960 von Gerhard Schuler und Eugen Hornberger gegründeten Homag AG am Stammsitz Schopfloch bei Freuden-

stadt acht inländische und drei ausländische Produktionsunternehmen, acht internationale Vertriebs- und Servicegesellschaften sowie eine Engineering-Gesellschaft für die Realisierung kompletter Fabrikanlagen, die Schuler & Partner Unternehmensberatung sowie das Softwarehaus Baan & Schuler. Die Homag-Gruppe betreut ihren Kundenstamm in der Möbel- und holzbearbeitenden Industrie und das diesbezügliche Handwerk in allen wesentlichen in- und ausländischen Märkten – Großbritannien, Frankreich, Kanada, Italien, Österreich, Singapur und Korea – mit eigenen Vertriebs- und Servicegesellschaften. Darüber hinaus ist Homag in 40 weiteren Ländern, darunter die USA und Rußland, vertreten. Weltweit beschäftigt die Homag-Gruppe (Stichtag 31. 12. 98) 3241 Mitarbeiter, davon 1303 am Stammsitz Schopfloch. Nach vorläufigen Angaben erreichte die Unternehmensgruppe im Geschäftsjahr 1998 mehr als 800 Mio. DM Umsatz (i. V. 675,7 Mio. DM), das bedeu-

tet einen Zuwachs von rund 20 Prozent.

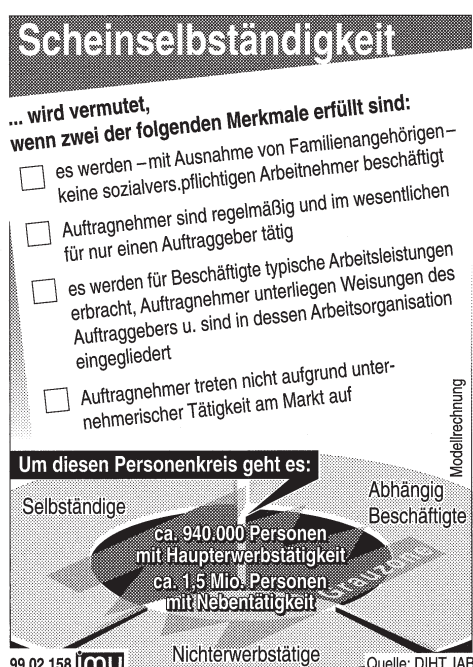
630-Mark-Jobs

*Wenig Lohn –
viel Bürokratie*

So umstritten das ab 1. April geltende 630-Mark-Gesetz ist, so sicher ist zumindest eines: Es sichert Arbeitsplätze, und zwar in der Bürokratie. „Komplizierter geht es kaum noch“, schreibt der Bonner Informationsdienst „Teilzeitkräfte & Aushilfen“ in einer Analyse dessen, was künftig Arbeitgeber und Beschäftigte zu beachten haben und von Sozialversicherungsträgern und Finanzbeamten zu überwachen ist.

So ist künftig ein Vollzeitbeschäftigter auch für seinen Nebenjob sozialversicherungspflichtig. Insgesamt muß er also mehr bezahlen. Nur die Arbeitslosenversicherung will nicht mehr Geld. Der Quadratur des Kreises kommt die Bestimmung nahe, daß der Pauschalbetrag von zehn Prozent für die Krankenversi-

Wer erfüllt den „Tatbestand“ der Scheinselbständigkeit? Hochgerechnet sind nach einer Untersuchung des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung in Ende 1996 rund 940 000 Hauptberufstätige und 1,5 Mio. Nebenjobs einer Grauzone zuzuordnen. Bis zu 48 Prozent in der ersten Gruppe und bis zu 40 Prozent in der zweiten Gruppe kommen als Scheinselbständige nicht in Frage, sie sind tatsächlich selbständig.



cherung durch den Arbeitgeber dann nicht zu entrichten ist, wenn der Beschäftigte selbst nicht krankenversichert ist. Eine Familienversicherung zählt jedoch als Krankenversicherung. Dies betrifft dann das Heer der Hausfrauen, die hinzuverdienen müssen. Andererseits müssen beispielsweise für privatversicherte Beamte mit einer Nebenbeschäftigung keine pauschalen Krankenversicherungsbeiträge bezahlt werden. Dies gilt auch für Selbständige und Arbeitnehmer, die wegen der Höhe ihrer Entgelte nicht versicherungspflichtig sind. Aber auch in der Rentenversicherung gibt es eine Ausnahme: Für geringfügig beschäftigte Studenten entfällt der Pauschalbetrag von zwölf Prozent. Der Rentenanspruch für die Zeit des Studiums wird von der Solidargemeinschaft der Versicherten finanziert.

Dow Corning

Neustrukturierung der Bauprodukte in Europa

Das Unternehmen Dow Corning hat sein Produktprogramm neu strukturiert. Die Neustrukturierung gilt für High-Tech-Anwendungen im Baubereich in ganz Europa. Die Verbesserungen zielen darauf ab, einheitliche Produkte unter einer einheitlichen Dow Corning Marke für alle europäischen Länder zu präsentieren. Die Verpackungsgestaltung wird künftig mehrsprachig und an den jeweiligen Anwendungen orientiert sein. Verbessert wird auch der Kundenservice im technischen wie im kommerziellen Bereich. Ein umfangreiches Einführungspaket begleitet die Neugestaltung des Produktprogrammes. Dieses Paket besteht u. a. aus Produkt-

broschüren, Datenblättern, Anwendungsempfehlungen und Farbkarten, die auf Wunsch beim jeweiligen Dow Corning Servicecenter erhältlich sind. „Als global operierendes Unternehmen mit globalen Kunden wird der einheitliche Standard von Produkten und Serviceleistungen immer bedeutender. Die Neustrukturierung macht die Produktauswahl weltweit einfach und vergleichbar“, so Ralf Klippel, Marketing Manager von Dow Corning in Wiesbaden. Klippel weiter: „Neben den bereits bekannten Produkten haben wir die Alkoxy-Technologie, eine Hochleistungstechnologie für neutrale Dichtstoffe, weiterentwickelt. Damit werden wir den hohen Anforderungen in Produktleistung und Umweltverträglichkeit gerecht. Das gesamte Programm zielt darauf ab, die Kundenwünsche bestmöglich zu befriedigen. Die neuen Produktauszeichnungen sind besser lesbar und erleichtern die Auswahl des richtigen Produktes“.

Eine stärkere Kundenorientierung zeigt sich auch in den neugebildeten Landerteams (Major Market Focus Teams). Die Teams setzen sich aus Spezialisten verschiedener Bereiche zusammen, die gegenwärtige und zukünftige Marktbedürfnisse analysieren. Ziel ist es, neue Produkte für neue Marktbedürfnisse zu entwickeln. Dabei arbeiten diese Teams mit externen Spezialisten aus folgenden Bereichen zusammen:

- Struktur - Verglasung
- Isolierglas - Herstellung
- Fassaden- und Fensterherstellung
- Professionelle Bauverfugung
- Baugewerbe und Handel.

Interpane Solar Beschichtungsgesellschaft

Mit Umweltschutzpreis ausgezeichnet

Für neue Produkte müssen oft die Produktionsverfahren gleich mit erfunden werden. Das galt auch für das selektive Absorberband „Sunselect“ der Interpane Solar Beschichtungsgesellschaft. Für Produkt und Herstellungsmethode verlieh die Energie-Aktiengesellschaft Mitteldeutschland (EAM) dem innovativen Unternehmen aus Lauenförde (We-serbergland) jetzt den Eta-



Das selektive Absorberband „Sunselect“ erhielt ETA-Umweltpreis *Bild: Interpane*

Umweltpreis „Strom und Innovation“. Wegbereiter für das Verfahren war die Entwicklungs- und Beratungsgesellschaft der Interpane Gruppe, die das im Vergleich zu herkömmlichen Verfahren wesentlich verbesserte Schichtprinzip mit großem Investitionsaufwand umsetzen konnte.

Seit 1990 werden mit dem Eta-Preis der Energie-Aktiengesellschaft Mitteldeutschland (EAM) Unternehmen ausgezeichnet, die energetische Verbesserungen in ihrem Produktionsablauf erzielen oder energiesparende Produkte herstellen. An-

gesichts knapper werden der Ressourcen sei der sparsame und intelligente Umgang mit der Energieform Strom immer bedeutender, meinte Rolf Warnke, technischer Vorstand der EAM. An dem diesjährigen Wettbewerb nahmen 34 Unternehmen aus dem EAM-Versorgungsgebiet teil. Die Interpane Solar Beschichtungsgesellschaft gehört zu den fünf Preisträgern in der Kategorie 1 (bis 100 Mitarbeiter), die für ihre herausragenden Projekte ausgezeichnet wurden.

Mit der Übertragung des technischen Know-hows aus der Glasbeschichtung auf die Herstellung von beschichtetem Kupferband gelang Interpane die Diversifikation in den Bereich der Nutzung regenerativer Energien. Dabei habe man sozusagen zweimal ein hervorragendes η (Eta) erreicht. Zum einen trägt „Sunselect“ als selektives Absorberband entscheidend zur Verbesserung des Wirkungsgrades von Kollektoren bei. Zusätzlich ist der Herstellungsprozess für „Sunselect“ weitaus umweltschonender als die galvanischen Beschichtungen und benötigt viel weniger Energie. Für einen Quadratmeter beschichtetes Metallsubstrat beträgt der Energieaufwand mit dem neuen Verfahren nur rund eine Kilowattstunde. Bisher angewandte Verfahren benötigten für die gleiche Fläche zehnmal soviel Energie.

Weitere Eigenschaften von „Sunselect“ sind seine Langzeit- und Temperaturbeständigkeit. Die Beschichtung ist abriebfest, problemlos zu reinigen und verformbar, so daß das selektive Absorberband von den Herstellern der Kollektoren unkompliziert weiterverarbeitet werden kann.