

Termine im Herbst '99

3. bis 19. September 1999: Glasmusikfestspiele an über 20 Orten der Bayerischen Glasstraße; Informationen Tourismusverband Ostbayern e. V., Luitpoldstr. 20, 93047 Regensburg, Tel. (09 41) 58 53 90 oder Fax (09 41) 5 85 39 39, E-Mail tourismus@ostbayern.bt.de

23. bis 25. September 1999: 21. Sachverständigen-Diskussionstage auf Schloß Raesfeld; Anmeldung: Gesellschaft für Berufliche Förderung des Glaserhandwerks mbH, Tel. (0 22 26) 57 75 oder Fax (0 22 26) 1 39 60.

29. bis 30. September 1999: IBK-Bau-Fachtagung 246 „Hochleistungsfähige Außenbauteile 2000“; Anmeldung: IBK Darmstadt – Das Bau-, Ar-

chitekten- und Ingenieur-Institut, Osannstr. 37, 64285 Darmstadt, Tel. (0 61 51) 4 80 97 oder Fax (0 61 51) 42 15 60.

18. bis 26. Oktober 1999: Studienreise von der Föderation Europäischer Fenster- und Fassadenhersteller-Verbände (FAECF) in die Länder des Nahen und Mittleren Osten; Anmeldung: FAECF, Herlinde Günzel, Bockenheimer Anlage 13, 60322 Frankfurt, Tel. (0 69) 95 50 54 13 oder Fax (0 69) 95 50 54 11 (Anmeldeschluß 30. August 1999).

26. bis 27. Oktober 1999: Zehntes Fachforum Glas im Bauwesen (Regensburg); Anmeldung: OTTI Technologie-Kolleg, Wernerwerkstr. 4, 93049 Regensburg, Tel. (09 41) 2 96 88-20 oder Fax (09 41) 2 96 88 19

Messezentrum Ulm

Holzverarbeitung '99

Zum 50. Mal findet der baden-württembergische Schreinerntag zusammen mit der Fachmesse Holzverarbeitung in Ulm statt. Das Ulmer Messezentrum wird vom 15. bis 17. Oktober 1999 wieder Treffpunkt der wichtigsten Wirtschaftszweige aus der Holz- und kunststoffverarbeitenden Industrie sein: Schreiner-, Tischler-, Zimmerhandwerk; Innenausbau/Fensterbau; Holzverarbeitende Industrie; Möbelindustrie; Maschinenhandel; Kunststoffindustrie, -handel, Holzbauindustrie. Ergänzt wird das Informationsspektrum durch das Fachforum mit zukunftsorientierten Themen. Die Holzverarbeitung versteht sich

als wichtiger Branchentreffpunkt für Fachleute aus Baden-Württemberg, Bayern und Rheinland-Pfalz, gewinnt aber zunehmend auch an Bedeutung für Spezialisten aus Österreich, Schweiz und Italien. Informationen: Hinte Messe- und Ausstellungs-GmbH, 76137 Karlsruhe, Fax (07 21) 9 31 33 71 oder Internet: <http://www.hintemesse.de/holzverarbeitung>

Reiter

Verstärkung im Hause

Seit 1. Mai 1999 verstärkt Dr. Hans-Jürgen Nolte die Reiter GmbH + Co. KG Oberflächentechnik, Winnenden. Das Unternehmen versteht sich als Spezialist für innovative elektrostatische Applikationssysteme. Dr. Nolte war seit 1993 wissenschaftlicher Mitarbeiter am Fraunhofer Institut für

Produktionstechnik und Automatisierung in Stuttgart im Bereich Lackiertechnik mit den Arbeitsgebieten Farbwechsel-, Meß- und Applikationstechnik. Er promovierte dort über die Grundlagen und Weiterentwicklung der automatischen Farbwechseltechnik. Seine theoretischen und praktischen Kenntnisse erwarb Dr. Nolte in zahlreichen Entwicklungs-, Industrie- und Beratungsprojekten und wird nun sein Fachwissen im Hause Reiter in den Bereichen Entwicklung und Projektierung einbringen.

Stehle

Wechsel in der Geschäftsführung

Zum 7. Juni 1999 übernahm Hans-Jörg Lamping, (53), die Geschäftsführung der Stehle GmbH, Memmingen, mit ihren sechs internationalen Vertriebsgesellschaften. Lamping ist ein profilierter Fachmann im Bereich Eisenwaren- und Werkzeugfachhandel und war zuletzt in verantwortlicher Position im Bereich der Umpflegetechnik tätig. Der bisherige Geschäftsführer, Rainer Born, scheidet nach 30 Jahren aktiver Tätigkeit einvernehmlich aus der operativen Geschäftsführung aus und wird dem Unternehmen in Zukunft beratend zur Seite stehen.

Sigma Coatings

Deutschland-Geschäft unter neuer Leitung

Neuorganisation bei der Sigma Coatings Farben- und Lackwerke GmbH, Bochum: Chris G. Pehoviak

führt als Vertriebsleiter Europa jetzt auch das operative Deutschland-Geschäft für Industrielle Holzbeschichtungen. Bereits seit 1998 trägt der 37jährige Amerikaner die Verantwortung für diesen Geschäftsbereich innerhalb der europaweit aktiven Sigma Coatings-Gruppe. Zuvor war Pehoviak



Chris G. Pehoviak leitet Sigma Coatings Deutschland

Bild: Sigma Coatings

viak u. a. über mehrere Jahre hinweg für die damalige Muttergesellschaft des Farbenherstellers, die belgische PetroFina, in den USA, Belgien und Deutschland tätig. Dort war er in leitenden Positionen des Technischen Vertriebs und des Marketings für den Bereich Kunststoffe aktiv.

Brüggmann

Zwei runde Geburtstage

Rudolf Brickenstein, Gesellschafter der Dortmunder Unternehmensgruppe Brüggmann, wurde am 1. Juli 1999 70 Jahre. Die seit 1848 im Familienbesitz befindliche Unternehmensgruppe hatte mit Rudolf Brickenstein über 40 Jahre einen Angehörigen der 5. Generation an der Spitze des Managements. Als die treibende Kraft in einem wachsenden Unternehmen hatte er es

immer wieder verstanden, sowohl die Mitarbeiter als auch die Geschäftsfreunde von seinen Ideen zu begeistern und diese tatkräftig umzusetzen. So wuchs das Unternehmen unter seiner Führung von 18 auf 300 Mio. DM Umsatz.



Rudolf Brickenstein

Im Laufe der Jahrzehnte sind neben dem ursprünglichen Holz-Import und Holz-Veredelungsgeschäft viele neue Unternehmensbereiche hinzugekommen. Vom hochwertigen Massivholz-Produkt über fortschrittliche Kunststoff-Erzeugnisse bis hin zu innovativen Systemen für die Gartengestaltung aus Holz und Kunststoff umfaßt die Brüggmann Palette alles „rund ums Haus“. Im Januar 1995 schied Rudolf Brickenstein aus dem operativen Geschäft aus.

Seinen 60. Geburtstag feierte am 27. Mai 1999 Dr. Heyo Schmiedeknecht. 1998 übernahm Dr. Heyo Schmiedeknecht als alleiniger Geschäftsführer das Ruder der Unternehmensgruppe Brüggmann; dem Holz- und kunststoffverarbeitenden Unternehmen ist Schmiedeknecht bereits durch seine langjährige Beiratsmitgliedschaft freundschaftlich verbunden.

Dr. Schmiedeknecht hat es sich zum Ziel gesetzt, die



Dr. Heyo Schmiedeknecht
Bilder: Brüggmann

Unternehmensgruppe in einem schwieriger gewordenen Umfeld neu auszurichten. Die rückläufige Nachfrage und der internationale Wettbewerbsdruck fordern seinen vollen Einsatz, den er mit dem ihm eigenen Engagement und viel Freude leistet. Sein 1998 gestartetes Restrukturierungsprogramm zeigt bereits auf allen Ebenen zukunftsweisende Erfolge.

HT Troplast/KBE

Zusammenschluß

Die HT Troplast AG, Troisdorf, und die KBE, Berlin/Dillingen, haben ihren Zusammenschluß vereinbart. Unter dem Dach der HT Troplast AG, die seit 1994 dem Rütgers-Konzern, Essen, angehört, sollen die Profilsysteme „Trocal“, „Knipping“ und „KBE“ eine Spitzenposition im europäischen Markt für Kunststoff-Fenstersysteme einnehmen. Grundlage für diese Entscheidung sind die guten Wachstumsaussichten in den europäischen Märkten außerhalb Deutschlands. Der Größe und Vielschichtigkeit dieser Märkte will man durch die Unterneh-

mensallianz schneller und kompetenter entsprechen. Durch den Zusammenschluß kommen „Trocal“, „Knipping“ und „KBE“ auf ca. 600 Mio. DM Gesamtumsatz und rund 1200 Mitarbeiter. Mit einer Jahresproduktion von ca. 100 kt Kunststoffprofilen geht HT Troplast AG in die Spitzengruppe der europäischen Profilversteller. Optimierungseffekte ergeben sich durch eine intensive Kräftebündelung in den Bereichen Forschung, Entwicklung, Einkauf und Service.

Für die Drei-Marken-Strategie unter dem Dach der HT Troplast werden auch neue Verantwortlichkeiten festgelegt: Für Profile sind Werner Heep als Vorsitzender und Uwe Pieper (Gründer der KBE) gemeinsam im HT-Vorstand zuständig. Die Geschäftsführung des um KBE erweiterten HT-Profilgeschäftes liegt gemeinschaftlich in den Händen von Dr. Robert J. Bartels und Helmut Marzahn. Diese Konstruktion der doppelten Führungsspitzen wurde gewählt, um die schnelle Integration der Unternehmenskulturen strukturell und personell zu gewährleisten. Sämtliche Produktionsstandorte im In- und Ausland bleiben nach Aussage der Unternehmensführung erhalten.

GIV NRW

Glaspavillon in Rheinbach

Zwischen dem Staatlichen Berufskolleg Glas – Keramik – Gestaltung des Landes NRW Rheinbach (Staatliche Glasfachschule) und dem Wohnheim in Rheinbach entsteht z. Zt. für die geplante Sommerakademie des Staatlichen Berufskolleg ein futuristischer Glaspavillon. Für den Entwurf dieses Gebäudekomplexes zeichnet Prof. Stefan Behling, Direk-

tor im Büro des international bekannten Architekten Sir Norman Foster, verantwortlich.

Das Gebäude wird weltweit das erste Objekt im konstruktiven Glasbau, d. h. die tragenden Wände des Gebäudes werden aus teilvor- gespanntem Verbundsicherheitsglas in der Kombination Float 10-19-10, also in einer Gesamtdicke von ca. 40 mm, hergestellt.

Damit die Mitgliedsbetriebe der Glaserinnungen in Nordrhein-Westfalen die Möglichkeit erhalten, sich mit diesem futuristischen Bauvorhaben zu identifizieren, hat der Glaserinnungsverband NRW mit den Architekten verschiedene Vereinbarungen getroffen. So haben Glaserbetriebe, die Mitglieder einer dem GIV NRW angeschlossenen Glaserinnung sind, die Möglichkeit, für zwei bis drei Tage jeweils zwei Mitarbeiter auf diese außergewöhnliche Baustelle zu entsenden. Lohnkosten sowie An- und Abreisekosten der Mitarbeiter werden durch die Entsendebetriebe getragen. Die Mitarbeiter werden nach Plan eingesetzt und lernen eine von der Firma Dorma neu entwickelte Falttüranlagentechnik kennen. Unter Anleitung von Dormatechnikern werden die Mitarbeiter zudem die Montage vornehmen. Die Unterbringung und Verpflegung der Mitarbeiter erfolgt kostenlos im neuen Wohnheim des Staatlichen Berufskolleg (Staatliche Glasfachschule). Die Teilnahme der Glaserbetriebe ist von der Gesamtzahl begrenzt und erfolgt nach Anmeldeeingang. Jede teilnehmende Firma erhält sechs Fotos von der Montage und vom Objekt sowie ein Zertifikat, an diesem weltweit ersten Bauvorha-

ben im konstruktiven Glasbau teilgenommen zu haben. Der voraussichtliche Termin für die Durchführung der Montage der Falttüranlage ist die 33. und 34. Kalenderwoche. Weitere Informationen bei: Glaserinnungsverband NRW, 53349 Rheinbach, Tel. (0 22 26) 57 75 oder Fax (0 22 26) 1 39 60.

Vegla

Gußglaswerk in Betrieb

Ein Grund zum Feiern im Mannheimer Gußglaswerk der Vegla: Nach einer kompletten Erneuerung wurde die Produktionslinie 1 (Südlinie) wieder in Betrieb genommen. Mit diesem Ereignis konnte – so Werksleiter Werner Schmitt – der Beginn eines neuen Abschnitts in der 145jährigen Geschichte des Werkes gefeiert werden.

Mit der modernen Anlage, die die Fertigung vorspannfähiger Gläser in den Dicken von 3–10 mm erlaubt, ist Vegla Mannheim heute in der Lage, die ständig steigenden Anforderungen des Marktes nach qualitativ hochwertigen Gußgläsern zu erfüllen. Gleichzei-

tig wird diese Investition von etwa 6 Mio. DM als Beweis für das Vertrauen der französischen Konzernmutter Saint-Gobain in den Standort Mannheim bewertet. Bis zum Jahre 2003 – dem 150jährigen Jubiläum des Werkes – sind weitere Investitionen geplant mit dem Ziel, Kapazität und Leistung des Gußglaswerkes auszubauen.

Siegenia

Große VKF-Aktion

Der Beschlagspezialist Siegenia-Frank KG geht außergewöhnliche Wege, um seine Partner beim Verkauf der Produkte an den Endkunden zu unterstützen. Unter dem Titel „Extra-Tour“ startet der Siegener Hersteller eine großangelegte VKF-Aktion, bei der es nicht nur um ausführliche Informationen über das Programm der Beschlagdetails geht. Das Unternehmen bietet seinen Partnern kostenlos Musterteile und Verkaufsunterlagen der Produktlinien an und ermöglicht so dem Fensterhersteller, die Ideen dem Endkunden zu präsentieren und sich selbst ein Bild von An-

wendung und Verarbeitung der Beschläge in der Praxis zu machen. Darüber hinaus eröffnet die „Extra-Tour“ aber auch ganz andere Perspektiven: 10 Trekking-Reisen ins Berner Oberland für je zwei Personen inklusive Trekking-Ausrüstung, 99

Inland litt der für VBH besonders wichtige Fenstermarkt unter zurückgehenden Stückzahlen (–7 %) und anhaltendem Preisdruck. Der Inlandsumsatz ging deshalb von 908 Mio. DM auf 882 Mio. DM um ca. 3 % zurück.



Beschlagideen auf „Extra-Tour“: Siegenia verlost viele attraktive Preise
Bild: Siegenia

Leatherman-Tools und 999 Trekking-Rucksäcke stehen als attraktive Preise für die Teilnehmer des „Extra-Tour“-Gewinnspiels bereit. Weitere Informationen bei: Siegenia-Frank KG, 57005 Siegen, Fax (02 71) 3 93 13 33 oder E-Mail post@siegenia.de

Vor dem Hintergrund eines schrumpfenden Fenstermarktes in Deutschland hat sich die relative Marktposition der VBH weiter verbessert.

Das DVFA-Ergebnis pro Aktie stieg nach bisheriger Berechnungsweise um 8 % von 2,40 DM auf 2,60 DM. Der Hauptversammlung wird eine Dividende von 0,95 DM je Aktie (+12 %) vorgeschlagen.

VBH sieht sich bestätigt, die Strategie der Kostenoptimierung im Inland sowie des gesicherten Wachstums in West- und Osteuropa auch 1999 weiter zu verfolgen. Konjunkturbedingt und durch einen lang anhaltenden Winter ist die VBH Holding AG schwächer in das neue Geschäftsjahr gestartet. Im ersten Quartal hat sich der Umsatz um 6 % reduziert und befindet sich momentan auf dem Niveau von



Die erste, noch zähflüssige Glasmasse auf der neuen Linie
Bild: Vegla

VBH

Gesteigerter Jahresüberschuß in '98

Der VBH-Konzern, Europas führender Händler für Baubeschläge, hat 1998 in einem schwierigen Branchenumfeld die Ertragslage des Unternehmens deutlich verbessert. Der Jahresüberschuß stieg um 10,4 % auf 17,5 Mio. DM, das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit verbesserte sich um 6 % auf 33,8 Mio. DM. Der Umsatz blieb bei 1,14 Mrd. DM knapp behauptet. Das Auslandsgeschäft trug mit 260 Mio. DM 23 % zum Umsatz der Gruppe bei. Im

1997. Für das Geschäftsjahr 1999 erwartet der Vorstand Umsatz und Ertrag auf Vorjahresniveau.

Vegla

Schwierige Konsolidierung in '98

Trotz der anhaltenden Krise auf dem deutschen Bauglasmarkt konnte der zur französischen Saint-Gobain-Gruppe gehörende Flachglashersteller Vegla Vereinigte Glaswerke GmbH, Aachen, im Geschäftsjahr 1998 – wenn auch nicht ohne erhebliche Anstrengungen – Umsatz und Ergebnis steigern.

Die Umsatzerlöse der Vegla GmbH erhöhten sich um 10,3 % auf 464,9 Mio. DM (1997 421,3 Mio. DM); der konsolidierte Gruppenumsatz, der neben den industriellen Aktivitäten auch den Bereich Transformation und Handel von Bauglas umfaßt, stieg von 1,04 Mrd. DM in 1997 auf 1,08 Mrd. DM. Das Nettoergebnis 1998 konnte um 6 % auf 26,1 Mio. DM (1997 24,6 Mio. DM) gesteigert werden. Dieses positive Geschäftsergebnis beruht im wesentlichen auf dem Erfolg der von seiten des Unternehmens getroffenen Maßnahmen zur Kostensenkung, Produkti-

vitätssteigerung und Verbesserung der internen Abläufe. Die Lage auf dem deutschen Bauglasmarkt ist nach wie vor äußerst angespannt.

Überkapazitäten und ruinöse Preiskämpfe kennzeichnen hier seit einigen Jahren die Entwicklung, so daß sich der sowohl bei den Basisgläsern als auch bei den transformierten Produkten auf hohem Niveau stabilisierte Mengenabsatz nicht entsprechend positiv auf Umsatz und Gewinn auswirkte.

Auch für das laufende Geschäftsjahr erwartet das Unternehmen keine wesentliche Verbesserung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. So bedarf es nach Aussage von Vegla-Geschäftsführer Dr. Franz J. King wieder großer Anstrengungen, unter den ungünstigen Vorzeichen die eigene Marktposition zu behaupten. Die Geschäftsführung, so King bei der Präsentation der Jahresbilanz 1998 in Düsseldorf, sei dennoch zuversichtlich, mit erfolgreichen Innovationen und weiteren konsequenten Maßnahmen zur Kostensenkung auch 1999 Umsatz und Ergebnis steigern zu können. Die Höhe des Ergebnisses wird dabei in erheblichem Maße von der weiteren Preisentwicklung beim Bauglas abhängig sein. King weiter: „Als Beispiel

für unsere Produktinnovationen nenne ich an erster Stelle unseren neuen Spiegel, mit dem wir in kurzer Zeit zum technologischen Marktführer hinsichtlich Qualität, Verarbeitbarkeit und Umweltverträglichkeit aufgeschlossen haben. Auch bei den beschichteten Gläsern für Wärme- und Sonnenschutz erwarte ich, daß wir 1999 nicht nur die Lücke zum Wettbewerb schließen, sondern mit dem leistungsfähigsten Produktsortiment wieder in die Spitze aufrücken. Darüber hinaus werden wir unsere erfolgreiche Strategie fortsetzen, die Palette der Nischenprodukte weiter auszubauen. 1999 bringt für Vegla ferner einige strategische Veränderungen mit sich: Um der zunehmenden Internationalisierung des Bauglasmarktes Rechnung zu tragen, erhalten die europäischen Bauglasaktivitäten der Saint-Gobain-Gruppe eine länderübergreifende, einheitliche Produkt- und Marketingorganisation, verbunden mit einem neuen Marktauftritt unter einem neuen Logo: Saint-Gobain-Glass – und Saint-Gobain Deutsche Glas für den Transformations- und Handelsbereich.

Im Rahmen dieser Neuorganisation wurde ebenfalls die

europaweite Harmonisierung der Produktnamen beschlossen. Allen Produktnamen wird in Zukunft das Kürzel „SGG“ vorangestellt, um die Zugehörigkeit zu Saint-Gobain-Glass auch nach außen zu dokumentieren.

FEMIB

Studienreise nach Spanien

Die Vereinigung der Europäischen Verbände der Holzindustrie im Baubereich, FEMIB, bietet vom 13.–18. September 1999 eine Studienreise nach Spanien an. Die Reiseroute führt von Madrid über die Städte Soria und Valladolid zurück nach Madrid. Die Besuche leistungsfähiger Holzfenster- und Türenbetriebe der Region, ein Seminar über Oberflächenbehandlung sowie Architektur-exkursionen bilden die fachlichen Schwerpunkte der Reise. Der spanische Verband FEIM hat es ermöglicht, das interessante spanische Firmen für die Reiseteilnehmer ihre Pforten öffnen. Das Programm einschließlich der Anmeldeunterlagen zur Studienreise sind erhältlich bei: FEMIB, Frau Gregorine Wennerberg, Tel. (0 69) 95 50 54 13 oder Fax (0 69) 95 50 54 11 femib@window.de