

Reiter

Workshop Oberflächentechnik

Im Rahmen eines Workshops zum Thema Oberflächentechnik für industrielle Holzfenster- und Holztürenlackierung will die Reiter GmbH + Co. KG vom 12. bis 14. Januar 2000 die Zukunft der industriellen Fensterlackierung erörtern. Mit der Unterstützung von ausgewiesenen Experten, Anwendern und interessierten Fachleuten wird im Reiter-Technikum ein Konzept vorgestellt, das vom Werkstoff über Lack- und Anlagentechnik bis zu den Applikationssystemen optimal aufeinander abgestimmt ist. Information und Anmeldung: Reiter GmbH + Co. KG Oberflächentechnik, Berglenstr. 23-24, 71364 Winnenden, Tel. (0 71 95) 18 50

Winkhaus Sicherheitssysteme

Neuer Geschäftsführer Marketing und Vertrieb

Dipl.-Ing. Dietmar Steinbach ist seit dem 20. September 1999 Geschäftsführer Marketing und Vertrieb der Winkhaus Sicherheitssysteme GmbH & Co. KG, Münster. Er berichtet direkt an die Geschäftsführung der Winkhaus Holding, Telgte. Steinbach ist 38 Jahre alt und hat Elektrotechnik an der Universität Karlsruhe studiert. Nach seinem Examen hat er von 1989 bis 1995 im ABB-Konzern zahlreiche Führungsaufgaben wahrgenommen. Im Januar 1996 übernahm Steinbach die Leitung eines Profit-Centers der ABB

Daimler-Benz Transporation (Deutschland) GmbH, Adtranz. Hier beschäftigten ihn vor allen Dingen Vertriebs- und Marketingaufgaben für das In- und Ausland. Zuletzt war er Leiter Vertrieb Fahrwegsysteme bei Adtranz.

Interpane

Heinz Anhalt verstorben

Am Dienstag, 14. September 1999, verstarb Heinz Anhalt, Geschäftsführer des Interpane-Unternehmens in Wipperfürth. Mit Heinz Anhalt hat die Interpane-Gruppe eine führende Persönlichkeit verloren, die nahezu 25 Jahre lang die Geschicke des Werkes im Bergischen Land maßgeblich und erfolgreich gestaltete. Seit 1975 – also fast von Anfang an – war Heinz Anhalt bei Interpane tätig. Zunächst als Verkaufsführer, später als Geschäftsführer leistete er unschätzbare Dienste für die erfolgreiche Entwicklung des Wipperfürther Isolierglas-Werkes. Zielstrebig sorgte er dafür, daß Interpane auch im westdeutschen Raum eine bedeutende Marktstellung aufweist. Gesellschafter und Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten, Kollegen und Geschäftsfreunde haben von seiner fairen, menschlichen Art stets profitiert. Hohe Fachkompetenz, Gespür für den Markt und der Blick für den zielgerichteten Weg zeichneten ihn aus. In einer Zeit, in der nur allzu oft der Mangel an Menschlichkeit zu beklagen ist, war das verständnisvolle und humane, aber auch beherzte Auftreten von Heinz Anhalt wohlthuend für alle, die mit ihm zusammenarbeiten durften.

Public Relations

Imageprofilierung und Absatzförderung

Public Relations gewinnen im Konzert der Marketing-Kommunikation weiter an Bedeutung. Immer mehr Unternehmen aus Industrie,

Das hohe Ansehen, das Interpane in der westlichen Region Deutschlands in all den Jahren erwarb und genießt, ist in erster Linie auf seine Integrationsfähigkeit zurückzuführen. Heinz Anhalt hat sich um



Ein großer Verlust: Heinz Anhalt ist tot Bild: Interpane

Interpane in all den Jahren seines Wirkens in besonderer Weise verdient gemacht. Als am 12. Juni 1998 das 25jährige Bestehen des Wipperfürther Interpane-Unternehmens gefeiert wurde, waren sich seine Freunde bewußt, daß Heinz Anhalt den Kampf seines Lebens bestritt. Wie freute er sich, als er als sichtbares Zeichen seiner Wertschätzung von der Glaserinnung Düsseldorf die silberne Ehrennadel verliehen bekam. Aber alle Hoffnung war vergebens. 52jährig schloß Heinz Anhalt für immer die Augen.

Handel und Dienstleistung nutzen die vielfältigen Instrumente der professionellen Presse- und Öffentlichkeitsarbeit zur Vertrauensbildung, Imageprofilierung und Absatzförderung. Oft fehlt es jedoch am Know-how im Hinblick auf Strategie, Konzeption und Umsetzung. Vor diesem Hintergrund hat die Wuppertaler Marketing-Agentur Thielenhaus & Partner die zwölfseitige Informationsschrift „Public Relations“: Strategisches Element der Unternehmensführung herausgegeben, die kostenlos abgerufen werden kann bei: Thielenhaus & Partner GmbH, 42004 Wuppertal, Fax (02 02) 9 70 10 50 oder per E-Mail: technopress@t-online.de

Pilkington

Neue Vertriebsstruktur

Pilkington Flachglas hat den Vertrieb Basisglas/Halbzeuge Deutschland als integrierten Bestandteil der europäischen Konzernstruktur neu organisiert: Seit September 1999 gliedert er sich in die Bereiche internationale, nationale und lizenzierte Kunden.

Lizenzkunden

So sind beispielsweise die Beziehungen zu den Lizenzkunden bzw. den Partnerunternehmen des Flachglas Markenkreises charakterisiert durch enge Kooperationen und gemeinsame Vertriebs- und Marketingaktivitäten. Die Mitarbeiter des Außendienstes, deren Aufgabenstellung u. a. im Bereich der Akquisition, Betreuung und Unterstützung aller in Frage kommenden Kunden im Objektgeschäft

liegt, zählen nun ebenfalls zum Vertriebsbereich Lizenzkunden.

Kunden National

Von der individuellen Beratung bis zum Handeln auf Zuruf umfaßt der Bereich Vertrieb Kunden National alle Serviceleistungen, die einen inländisch wettbewerbsfähigen und partnerschaftlichen Glashalbzeug-Lieferanten ausmachen.

Kunden International

Mitarbeiter des Vertriebsbereiches Kunden International bieten eine kompetente Beratung in Belangen der internationalen Geschäftsabwicklung mit allen ihren



Frank Paßmann, neuer Leiter des Bereiches Vertrieb und operatives Marketing Basisglas/Halbzeuge der Pilkington Flachglas Bild: Pilkington

Besonderheiten. Auch Kunden, die spezielle Produkte, wie z. B. Dünn- und Spezialglas beziehen, werden durch Mitarbeiter dieses Vertriebsbereiches betreut. Der neue Leiter des Bereiches Vertrieb und operatives Marketing Basisglas/Halbzeuge, Frank Paßmann, begann als Diplom-Ökonom 1984 bei der Flachglas AG im Bereich Absatzplanung Deutschland und übernahm 1986 die Abteilungsleitung.

Von 1989 bis 1991 verantwortete er neben der inländischen Marketing-Planung auch den Vertriebsaußendienst. Als Leiter Marketing Planung Deutschland und Export war er Anfang der 90er Jahre zunehmend in internationale Pilkington-Projekte involviert. 1995 wurde er im Bereich Building Products Europe Marketingkoordinator und 1997 Produktmanager für „Special Applications“. Im Rahmen des Aufbaus von Primary Products Europe agierte Frank Paßmann seit November 1998 für die Sparte Basisglas/Halbzeuge in den Bereichen Marketing Kommunikation, Anwendungstechnik und Vertriebscontrolling.

Roplasto

Überdurchschnittliches Wachstum in Polen

Erst seit 1992 entwickelt sich der noch junge Markt für PVC-Systeme in Polen. Dennoch verzeichnet er laut offiziellen Marktdaten ein stabiles Wachstum von 25 bis 30 % jährlich. Kunststoffenster werden nach Aussagen des Herstellers Roplasto zunehmend beliebter und übernehmen Marktanteile, die bislang dem Holzfenster vorbehalten waren. Roplasto hat diese Entwicklung sehr früh erkannt und gründete bereits 1994 die Roplasto Polska. Um von Anfang an den gewohnten Qualitätsstandard sicherzustellen, wurden alle für die Produktion vorgesehenen Mitarbeiter ein Jahr lang im Hauptwerk in Bergisch Gladbach intensiv geschult.

Mit einem hochmotivierten Team und einem umfassenden Leistungsspektrum hat sich das Unternehmen schnell auf die Marktsituation eingestellt und verzeichnet heute überdurchschnittliche Erfolge auf dem

„Ford blau“

Warnung vor Fälschungen

„Als exklusiver europäischer Distributionsagent von Visteon Float Glass Operations (früher Ford Glass Division) sind wir auf dem deutschen Markt besonders bekannt für das Produkt „Versalux blue“ („Ford blau“). In Deutschland sind wir durch Testeinkäufe darauf aufmerksam geworden, daß andere Verkäufer von Glas zwar „Ford blau“ anbieten, jedoch ein Produkt anderer Herkunft ausliefern. Dabei wird oft behauptet, daß es kein „Ford blau“ mehr gebe bzw. ihr Produkt in Lizenz von Ford hergestellt werde. Beides ist die Un-

wahrheit. Wir möchten alle Verarbeiter und Verkäufer von blauem Glas im eigenen Interesse dringend bitten, vor Bestellung uns zu kontaktieren. Sehr schnell ist feststellbar, ob Ihre Lieferanten über „Ford blau“ verfügen. Nur so läßt sich verhindern, daß Sie mit Waren beliefert werden, die nicht dem Original entsprechen und auch kein Ü-Zeichen tragen.“

IGA International Glass Agencies N.V.
B-3090 Overijse
Tel. (00 32) 26 87 22 44
Fax (00 32) 26 87 21 60

polnischen Markt. Die hohe Produktqualität sowie der umfassende Service mit Just-in-time-Lieferung, Marketingunterstützung und permanente technische Beratung haben auch die polnischen Kunden überzeugt. Heute zählt Roplasto mit Verkaufsrepräsentanten in Warschau, Krakau und Gdansk und einem Marktanteil von 8,5 % zu den führenden Systemanbietern in Polen. Im Wettbewerb mit mehr als 20 Anbietern, die insgesamt rund 800 Fensterbauer versorgen, hat Roplasto seine Stellung gesichert und steuert weitere Erfolge an.

Neue gesetzliche Bestimmungen kurbeln den Wachstumstrend weiter an. Aufgrund der Einführung neuer Bestimmungen zur Renovierung und der Anfang des Jahres in Kraft getretenen Energieschutzverordnung ist die Nachfrage nach Fenstersystemen aus PVC ungebrochen. Dieser

Aufschwung hat sich auch auf die Mitarbeiterentwicklung positiv ausgewirkt. In nur 5 Jahren wurde die Zahl der Mitarbeiter mehr als vervierfacht. Für die kommenden Jahre ist eine ähnliche Steigerungsrate der Beschäftigungszahlen vorgeesehen.

Fachverband TWD

Neue Informationsmappe

Der Fachverband Transparente Wärmedämmung e.V., Gundelfingen, hat eine neue Informationsmappe zur Transparenten Wärmedämmung erstellt.

In der Informationsmappe Nr. 2 „Eigenschaften und Systeme“ werden die verschiedenen Materialien, Funktionstypen und Systeme übersichtsartig beschrieben. Die Anwendungsvielfalt der Transparenten Wärmedämmung wird in Text und Bild offengelegt. Verschiedene Fassadenkonstruktionen werden schematisch und im Projektbeispiel dargestellt. Die architektonischen Gestaltungsmöglich-

keiten reichen von einer putzartigen Fassade bis hin zu einer reinen Glasfassade mit Pfosten-Riegel-Konstruktion.

In einem Ausblick wird auf zukünftige Entwicklungsmöglichkeiten eingegangen, insbesondere in Hinsicht auf den passiven Sonnenschutz. Die Informationsmappe kann ebenso wie Adressenlisten und Produktdarstellungen über die Geschäftsstelle des Fachverbandes kostenlos bezogen werden. Fachverband Transparente Wärmedämmung e. V., Dr. Werner Platzer, Ginsterweg 9, 79194 Gundelfingen, Fax: (07 61) 58 14 42, E-Mail: platzer@ise.fhg.de

VFF

Jahresbericht 1999 auf CD

Der Jahresbericht des Verbandes, das umfangreiche Druckwerk als Nachlese zum jährlichen Verbandskongreß, ist jetzt als CD erschienen.

Die CD bietet eine umfassende Branchenrundumschau mit zahlreichen aktuellen Themen von VOB und Recht, Statistik und Markt, über Normung und Technik, Betriebswirtschaft, bis hin zur Gütesicherung und vielen materialspezifischen Fragestellungen des Jahreskongresses '99.

Der Jahresbericht ist ein Nachschlagwerk und kann in Form der CD als solches leichter genutzt werden. Mit der kleinen CD will der Verband das Studieren der 27 Beiträge, das „Nachschlagen“ und die Stichwortsuche, erleichtern. Die Jahresbericht-CD '99 kann zu einem Betrag von 35 DM zzgl. MwSt. in der Geschäftsstelle des Verbandes der Fenster- und Fassadenhersteller e. V., Bocken-

Homag und IMA

Schlagkräftige Firmengruppe

Nach der erfolgreichen Restrukturierung der IMA-Gruppe, Gütersloh, plant die Homag-Gruppe gemeinsam mit den Familiengeschaftern der IMA AG den Aufbau eines neuen, international führenden Maschinenbau-Konzerns für die Holzbearbeitungsindustrie. Entsprechend der bereits unterzeichneten Absichtserklärung ist vorgesehen, die Kerngeschäftsfelder beider Firmengruppen unter dem Dach einer gemeinsamen Holding mit einer klaren Zwei-Marken-Strategie zu führen. Getragen durch die beiden Hauptgesellschaften Homag Maschinenbau AG und IMA Maschinenfabriken Klessmann GmbH soll eine schlagkräftige Firmengruppe mit Kernkompetenz in der Format- und Kantenbearbeitung für die Holzverarbeitende Plattenindustrie entstehen. Beide Geschäftsbereiche werden als eigenständige Einheiten mit unabhängiger Leitung geführt. Der

Integrationsprozeß soll noch bis zum Ende des laufenden Jahres durchgeführt werden. Die neue Firmengruppe umfaßt dann neben der Homag AG und der IMA Klessmann GmbH die elf in- und ausländischen Produktionsunternehmen der Homag-Gruppe sowie die internationalen Vertriebsgesellschaften von Homag und IMA.

Homag steigerte im Geschäftsjahr 1998 in der Unternehmensgruppe den Umsatz um knapp 20 % auf über 800 Mio. DM, die IMA-Gruppe erreichte im letzten Geschäftsjahr (Stichtag 31. 3. 1999) rund 385 Mio. DM, ein Plus von 8 %. Die geplante neu formierte Gruppe, an der die bisherigen Homag-Gesellschafter mehrheitlich beteiligt sein werden, wird mit über 4000 Mitarbeitern ein Umsatzvolumen auf Basis der 98er Zahlen von rund 990 Mio. DM erreichen.

heimer Anlage 13, 60322 Frankfurt, per E-Mail vff@window.de oder Fax (0 69) 95 50 54 11 angefordert werden.

Glasfachschule Hadamar

Informationstage für Schulabgänger

Um künftigen Schulabgängern bei der Berufswahl zu helfen, hat die Staatliche Glasfachschule Hadamar auch in diesem Jahr wieder Besuchertage eingerichtet. Hierbei haben interessierte Jugendliche die Möglichkeit, die Schule und deren Werkstätten kennenzulernen. Die Informationsveranstaltungen

sind insbesondere für Heranwachsende gedacht, die über handwerkliches Geschick und gestalterisches Talent verfügen. An der Glasfachschule Hadamar werden u. a. Auszubildende in den Berufssparten Glasapparatebau, Glas- und Porzellanmalerei, Glasveredelung (Schwerpunkt Gravur oder Schliff) und Glaserei unterrichtet. Während der dreijährigen Ausbildung werden sowohl theoretische als auch fachpraktische Kenntnisse vermittelt. Die Lehrzeit endet mit einer Abschlußprüfung, die der Ge-

sellenprüfung im Handwerk gleichgestellt ist.

Die nächsten Termine für die Besuchertage sind jeweils montags, am 8. 11., 22. 11., 6. 12., 20. 12. 1999 sowie am 17. 1., 31. 1., 14. 2., 28. 2. und am 13. März 2000. Anmeldungen von Teilnehmern sind beim Sekretariat unter der Tel.-Nr. (0 64 33) 9 12 90 erbeten. Die Veranstaltungen beginnen jeweils um 9.15 Uhr und dauern etwa zwei Stunden. Auch für Schüler, die ein mehrwöchiges Praktikum an der Glasfachschule Hadamar absolvieren wollen, ist der Einblick in den Schulalltag mit Sicherheit ein interessantes und informatives Erlebnis. Informationen über die Schule können auch über die Homepage unter „www.region-online.de/bildung/glasfach“ eingeholt werden.

Rurex-Stahl

50 Jahre erfolgreich

Am 15. 10. 1999 feierte die Rurex-Stahl Dr. Otto Kukla GmbH ihr 50jähriges Firmenjubiläum.

Gegründet 1949 in Düsseldorf von Dr. Ing. Otto Kukla und Otto Fousek hat die Firma ihren Sitz seit nunmehr 25 Jahren in Erkrath. Ursprünglich als reines Stahlhandelsunternehmen im Inland tätig, hat sich der Schwerpunkt der Aktivitäten auf die Herstellung von Anlagen und Werkzeugen für die Flachglas- und Behälterglasindustrie verlagert. Heute werden mit knapp 20 Mitarbeitern, verteilt auf die beiden Standorte Erkrath und Gelsenkirchen, pro Jahr etwa 6 Mio. DM umgesetzt. Rurex-Stahl liefert weltweit Messer, die flüssiges Glas für die Behälterherstellung portionieren und ist Marktführer für den Bau von Anlagen für Ornament- und Drahtglas.

Der Exportanteil der Firma betrug 1998 über 70 %. Das reine Familienunternehmen wird inzwischen in der dritten Generation geführt und produziert ausschließlich in Deutschland.

Messe München

I.H.M 2000 und GlasKon gleichzeitig

Zeitgleich zur I.H.M. 2000, die vom 16. bis 22. März 2000 zum 52. Mal auf dem Gelände der Neuen Messe München stattfindet, wird am 16. und 17. März (Donnerstag und Freitag) im ICM, dem Internationalen Congress Center München, die GlasKon 2000, das 8. Innovationsforum Glas, Architektur und Technik, durchgeführt. Die GlasKon gilt europaweit als Nr. 1 – Kongress für konstruktiven Glasbau.

Durch den Ruf der I.H.M., Veranstaltungsplattform auch für Branchen zu sein, die innovative Produkte und Entwicklungen in den Bereichen Glas, Glasarchitektur und Glasverarbeitung anbieten, erhalten die Besucher der GlasKon 2000 Gelegenheit, innovatives Wissen und bestehendes Produkt-Know-how miteinander zu verbinden.

Trotz der Synergieeffekte, aus denen vor allem Besucher ihren Nutzen ziehen, sind die unterschiedlichen Ziele beider Veranstaltungen klar definiert: Die GlasKon richtet sich an Zielgruppen, die sich ganzheitlich über Glasanwendungen informieren wollen. Die I.H.M. Internationale Handwerksmesse mit ihren über 2400 Ausstellern aus 48 Ländern präsentiert neben einer Vielzahl anderer Themen aus dem Investitionsgüter- und kunsthandwerklichen Bereich das Thema Glas mit seinen unterschiedlichsten Anwendungsbereichen: Von

der Verwendung in der Sicherheitstechnik, Fenster-technik, der Heizungs- und Lüftungstechnik bis hin zur Lichtlenkung (Verschattung), Glaskunst und Glasbearbeitung.

Zur I.H.M. findet auch wieder die Sonderschau „Leben mit Glas“ statt.

Es ist geplant, die GlasKon als Glas-Fachkongress in allen geraden Kalenderjahren zeitgleich zur I.H.M. zu veranstalten.

Glasgalerie Köln

Kunst in neuen Räumen

Seit dem 3. September ist die CCAA Glasgalerie Köln in neuen, größeren Räumen in unmittelbarer Nachbarschaft der bisherigen Galerie, Auf dem Berlin 30, zu finden.

Auf rund 210 m², einer um 25 % vergrößerten Ausstellungsfläche und mit 30 % größerem Angebot, bietet die Galerie neben originalgetreuen Nachschöpfungen von Glasgefäßen aus bedeutenden europäischen Museen zeitgenössische Glaskunst und Glasdesign an. Neben den Nachschöpfungen aus dem Römisch Germanischen Museum, sind auch Gläser aus dem Louvre, dem British Museum, dem Kölner Dom u. a. als Nachschöpfung erhältlich. Alle Gefäße werden in der Tradition der römischen Glasmacherkunst mundgeblasen und handgearbeitet und erhalten jeweils ein Zertifikat beigelegt.

Vier Sonderausstellungen jährlich geben einen Überblick über das aktuelle Werk jeweils eines Künstlers, der durch die Galerie vertreten wird. 20–25 Glasgestalter aus Europa stellen permanent ihre Unikate und Multiples in der Galerie aus. Seit kurzem ist auch im In-

ternet ein Online-Shop installiert. Unter <http://www.ccaa.de> kann der Besucher virtuell durch die Galerie bummeln, Informationen anfordern oder auch gleich bestellen.

CCAA Glasgalerie Köln GmbH, Auf dem Berlin 30, 50667 Köln, Mo–Fr 10–18.30 Uhr, Sa 10–16 Uhr, Tel. (02 21) 2 57 61 91

Brüggmann GmbH

Tochtergesellschaft Dipro verkauft

Die Brüggmann-Gruppe hat ihre Tochtergesellschaft Dipro Dichtungssysteme GmbH, Papenburg, an die Trelleborg-Gruppe veräußert. Damit geht Brüggmann konsequent den Weg, sich auf ihre Kernkomponenten Fenstersysteme aus Kunststoff sowie Holzprodukte und Systeme für die Gartengestaltung zu konzentrieren.



Nachschöpfungen von Glasgefäßen aus bedeutenden europäischen Museen sowie Unikate und Multiples international bekannter Glasgestalter sind zu sehen und zu kaufen in der Glasgalerie Köln

Bild: CCAA Glasgalerie Köln

Dipro Dichtungssysteme GmbH erwirtschaftet einen Umsatz von rund 30 Mio. DM. Das Unternehmen produziert Dichtungen für Fenster und Türen sowie Spezialprofile für die Bauindustrie. Der Exportanteil beträgt etwa 30 %. Trelleborg AB erweitert durch diesen Erwerb ihr Produktsortiment um Pro-

dukte auf TPE-Basis und stärkt ihre Position in Deutschland als Marktführer in dem Bereich Industrie-profile. Die Marktposition der Dipro Dichtungssysteme GmbH wird durch diesen Schritt deutlich gestärkt. Dipro Dichtungssysteme GmbH wird in den Bereich Trelleborg Building Systems integriert, der nun einen Umsatz von ca. 1,5 Milliarden SEK erwirtschaftet und Europas führender Hersteller von Dichtungsprofilen für Industrie und Verbraucher ist. Die Kartellbehörde hat der Transaktion zugestimmt. Brüggmann hat mit dem Verkauf, der von Roland Berger & Partner GmbH begleitet wurde, eine deutliche Stärkung ihrer Kapitalbasis für das Kerngeschäft erreicht. Die wirtschaftliche Entwicklung der Brüggmann-Gruppe ist weiterhin auf einem guten Weg. Sowohl die Brüggmann Frisoplast

GmbH mit dem Bereich Kunststoff-Fenstersysteme als auch die Brüggmann TraumGarten GmbH – Produktsysteme aus Holz und Kunststoff zur Gartengestaltung – und das Holzbearbeitungsunternehmen W. Brüggmann & Sohn GmbH arbeiten wieder mit Gewinn.