

Bfl Karlsruhe

*Praxisseminare bis
März 2000*

Die Bundesfachlehranstalt für Glaser und Fensterbauer in Karlsruhe bietet im nächsten Jahr wieder eine Fülle von Praxisseminaren an. Im ersten Teil der Terminvorschau listet die GLASWELT die Veranstaltungen bis einschließlich März 2000 auf.

10. Februar 2000: k- und U-Wert Ermittlung – Grundlagen;

17. Februar 2000: Normen und Vorschriften im Fenster-, Türen- und Fassadenbau;

18. und 19. Februar 2000: Konstruieren leicht gemacht I – CAD-Lehrgang für Einsteiger (insgesamt 10 Termine);

24. Februar 2000: Einbruchhemmung in der Fenstertechnologie (nur für LIV Baden-Württemberg) – Vorstellung neuer Prototypen;

25. und 26. Februar 2000: Der Holz/Alu-System-Techniker (insgesamt 15 Termine, jeweils Freitags und Samstags 150 Stunden);

3. und 4. März 2000: Konstruieren leicht gemacht II – CAD-Lehrgang für Fortgeschrittene (insgesamt 10 Termine);

10. März 2000: Die Haustür;

17. März 2000: Konstruieren mit Glas – Statik, Wärmeberechnung, Einsatz des Werkstoffes Glas, Überkopfverglasungen;

Des Weiteren ist eine Fortbildung zum Holz-Alu-System-Techniker, die insgesamt 100 Unterrichtsstunden umfaßt, geplant.

Information und Anmeldung: Gewerbliche Akademie für Glas-, Fenster- und Fassadentechnik Karlsruhe, Otto-Wels-Str. 11, 76189 Karlsruhe, Tel. (07 21) 9 86 57 21

Eurowindow Academy

*Seminare im nächsten
Frühjahr*

Die Eurowindow Academy am i.f.t. Rosenheim veranstaltet folgende Seminare im Frühjahr 2000:

27. bis 28. Januar in Rosenheim: Schäden an Fenstern (Ziel des Seminars ist es, durch die Vermittlung technischer und juristischer Hintergründe Schadensfälle zu vermeiden).

28. bis 29. Januar in Nürnberg: Verkaufstechniken und kundenorientiertes Handeln.

18. bis 19. Februar in Rosenheim: Einbruchhemmung und mechanische Nachrüstung (neben einbruchhemmenden Bauteilen werden auch Möglichkeiten der mechanischen Nachrüstung und Befestigungstechnik vorgestellt).

22. März in Nürnberg: DIN V ENV 1627 – Die neue europäische Norm für einbruchhemmende Bauteile.

29. März in Kassel: Vom Bauvertrag zur Abnahme (Ziel des Seminars ist es, den Teilnehmern (Nicht-Juristen) anhand praxisnaher Beispiele die Grundzüge des Bauvertragsrechts zu vermitteln).

30. März in Kassel: Montage von Fenstern: Technische Grundlagen.

31. März in Kassel: Montage von Fenstern: Vertiefungsseminar.

Anmeldung und Information: Eurowindow Academy am i.f.t. Rosenheim, Theodor-Gietl-Str. 7–9, 83026 Rosenheim, Tel. (0 80 31) 26 10, E-Mail: eurowindow.academy@ift-rosenheim.de

Glasmuseum Rheinbach
*Ausstellungen im ersten
Halbjahr 2000*

So man es noch nicht kennt, sollte man es im neuen Jahrtausend kennenlernen: das Glasmuseum Rheinbach. Vom 2. Januar bis zum 31. Dezember 2000 sind zwölf Glasveredler aus Steinschönau in Rheinbach mit ihren Arbeiten zu sehen. Vom 4. Februar bis zum 19. März 2000 stellt die „Rheinbacher Gruppe“ aus und vom 7. April bis zum 21. Mai ist Jean-Paul Raymond mit seiner Glaskunst in Rheinbach zu Gast. Das Glasmuseum Rheinbach ist von Montag bis Freitag von 10 bis 12 Uhr und von 14 bis 17 Uhr, am Samstag von 14 bis 17 Uhr und am Sonntag von 11 bis 17 Uhr geöffnet.

Information: Glasmuseum Rheinbach, Himmeroder Wall 6, 53359 Rheinbach, Tel. (0 22 26) 92 74 10

Otti-Kolleg

*Fachforum Schichten
auf Glas*

In Regensburg veranstaltet das Otti Technologie-Kolleg vom 4. bis 5. April das „Dritte Fachforum Schichten auf Glas – Herstellung, Eigenschaften, Meß- und Prüfmethode, Anwendungen“.

Anmeldung und Information: Otti-Technologie-Kolleg, Wernerwerkstr. 4, 93049 Regensburg, Tel. (09 41) 2 96 88 20

Fischer

*Erfinder des S-Dübels wird
80 Jahre alt*

Am letzten Tag des zweiten Jahrtausends wurde „Befestigungsspezialist“ Artur Fischer 80 Jahre alt. Für mehr als 1000 Erfindungen erhielt er weltweit knapp 5800

Schutzrechte. Eines aber – Nr. 1097117 vom 8. November 1958 – machte ihn buchstäblich in jedem Haushalt bekannt: das Patent für den „Spreizdübel aus Kunststoff“. Auf das Innovations-Konto des gelehrten Schlossers gehen auch der Fotoblitzer



Artur Fischer feierte seinen 80. Geburtstag Bild: Fischer

mit Synchronauslösung, das Baukastensystem fischer-technik, ein wiederverwertbarer Wäschebügel und neuerdings das Spielmaterial TiP. Die meisten Erfindungen (730) machte Artur Fischer freilich auf dem Gebiet der Befestigungstechnik. Herausragende Beispiele: der graue Nyldübel S und die Hinterschnittverankerung in Beton.

Gewürdigt wurden die Leistungen des Dr. h. c. und Prof. e. h. unter anderem mit der höchsten deutschen Techniker-Auszeichnung: 1991 erhielt er als 27. Träger in 75 Jahren und als erster Nicht-Akademiker den Werner-von-Siemens-Ring. Der Erfinder war auch als Firmengründer erfolgreich: Die Unternehmensgruppe fischer, die bereits seit 1980 von Sohn Klaus geleitet wird, setzt derzeit mit weltweit 3000 Mitarbeitern 642 Mio. DM (1998) um.

Aicham

*Hermann Huber geht
in Ruhestand*

Er hat im März 1958 die ersten drei Baumstämme des überall verwendeten Ilomba-Holzes aus Afrika anliefern lassen, später die Leinwandklebmaschine entwickelt und wesentlich dazu beigetragen, eine der größten Bilderleisten- und Rahmenfabriken Deutschlands nach ganz vorne zu bringen: Der Produktions- und Marketing-Profi Hermann Huber, seit über einem Vierteljahrhundert Prokurist der „Gebrüder Aicham GmbH & Co.“ in Neu-Ulm, verabschiedete sich mit 61 Jahren in seinen wohlverdienten Ruhestand.

„Der Umgang mit Bilder- rahmen ist für mich der Umgang mit schönen Dingen, mit Kunst“, sagt Huber, der seit vielen Jahren selbst ein begeisterter Sammler ist. Er hat miterlebt, wie Mode und Geschmack sich veränderten – von den Leinwandleisten der 60er Jahre über braune Rustikalleisten bis hin zum modernen Colani-Rahmen. Ob beim Umzug und Neubau des gesamten Unternehmens, bei der Einführung von Innovationen

wie z. B. die der maschinellen Oberflächenveredelung und des Zuschnittservice' oder bei der Kollektions-Gestaltung: Hermann Huber hat Aicham mit Liebe, Lust und Lei-



Hermann Huber im Unruhe- stand Bild: Aicham

denschaft geprägt und mitgeholfen, daraus ein erfolgsorientiertes Unternehmen zu machen. Er selbst sah sich als zupackenden Visionär, aber auch als unbeugsamen Querdenker, der neue Wege gehen muß, denn: „Von der Vergangenheit kann keiner leben, man muß in die Zukunft schauen!“

Thermix

*Auf internationalem
Erfolgskurs*

Weltweit zunehmendes Interesse und steigende Nachfrage im Inland an Thermix Abstandhaltern und Sprossen lassen die Thermix GmbH weiter wachsen. Die hochwertigen Thermix Abstandhalter aus Kunststoff, kombiniert mit Edelstahl für den thermisch getrennten Isolierglas-Randverbund

(„warme Kante“), liegen voll im Trend.

Seit dem 1. Januar 2000 hat Jürgen Jendri als Vertriebsleiter Export mit dem Aufbau des internationalen Marktes begonnen. Der 45jährige Diplom-Ingenieur ist durch seine zehnjährige Tätigkeit als Vertriebsleiter für Abstandhalter-Biegeanlagen der Firma Fr. Xaver

Bayer ein Branchen-Insider. Mit seinem technischen Know-how und seinen Marktkenntnissen hat die Thermix GmbH einen sehr kompetenten Fachmann als neuen Mitarbeiter für diese verantwortungsvolle Aufgabe gewinnen können.



Jürgen Jendri neuer Vertriebsleiter Export Bild: Thermix

Die Export-Märkte werden in enger Zusammenarbeit mit der Ensinger Gruppe, zu der die Thermix GmbH seit 1997 gehört, aufgebaut. Ensinger beschäftigt sich seit 1966 mit technischen Kunststoffen in einer breiten Anwendungspalette im Bereich thermoplastischer und duroplastischer Werkstoffe. Es werden u. a. Halbzeuge, zerspante und spritzgegossene Fertigteile, Bauprofile und Industrieprofile gefertigt. Die Ensinger Produkte finden Anwendung in nahezu allen Industriezweigen. Ensinger ist weltweit in 12 Ländern mit 24 Produktions- und Vertriebsniederlassungen vertreten.

Weru/Triton Fund

Weru-Mehrheit an Triton Fund veräußert

Die britische Unternehmensgruppe Caradon plc., Weybridge, Surrey, hat mit Wirkung zum 22. November

1999 ihr komplettes Aktienpaket von insgesamt 94,04 % des Grundkapitals der Weru AG an ein Unternehmen, das sich mehrheitlich im Besitz der Triton Fund befindet, veräußert. Mit dem Verkauf der Aktienmehrheit der Weru AG schließt Caradon seinen angekündigten strategischen Rückzug aus dem Fenster- und Türenmarkt ab.

Weru wird auch zukünftig von den beiden Vorständen Walter Had und Thomas Becker geführt. Neuer Vorstandsaktionär ist die TFB Fenster-Beteiligungs GmbH, Frankfurt, die sich mehrheitlich im Besitz des Triton Fund befindet. Der Triton Fund ist ein von der Triton-Gruppe beratener Private Equity Fonds.

Weru hat von 1995 bis zur zweiten Jahreshälfte 1998 kontinuierlich Umsatz- und Marktanteile verloren. Vor dem Hintergrund eines unverändert schwierigen Marktumfeldes wird Weru bei wieder steigenden Marktanteilen, aber starkem Preisdruck im Markt, seinen Umsatz in diesem Jahr knapp auf Vorjahresniveau halten können.

Das Management sieht die Notwendigkeit, den eingeschlagenen Weg der Neuausrichtung der Weru AG konsequent fortzuführen, mit dem langfristigen Ziel, das Potential der Marke und des Vertriebsweges wieder besser auszuschöpfen. Sich am Markt abzeichnende Materialpreiserhöhungen können das Ergebnis nochmals belasten. „In dieser schwierigen Phase benötigen wir Handlungsfreiheit für gesellschaftsrechtliche Umstrukturierungen. Hierzu streben wir die Einstellung der Börsennotierung der

Weru-Aktie an, deren Kurs in den letzten Jahren kontinuierlich zurückgegangen ist“, teilte Thomas Becker, Finanzvorstand der Weru AG, mit.

Kommentar des Weru-Vorstandes zum Wechsel des Mehrheitsaktionärs: „Wir freuen uns, mit dem neuen Mehrheitsaktionär einen strategischen Partner zu haben, der den eingeschlagenen Weg der Neuausrichtung der Weru AG im nach wie vor schwierigen Markt für Fenster und Türen in Deutschland nachhaltig unterstützt. Die neue Eigentümerstruktur bindet auch Mitglieder des Managements ein und sichert so die Kontinuität in der Führung des Unternehmens und der Marktbearbeitung“.

Die Triton Gruppe verfügt über Beratungsgesellschaften in Frankfurt, Stockholm und London und berät den Triton Fonds bei seinen Investitionen in vorwiegend mittelgroße Unternehmen mit erfahrener Management.

BV Glas

Glasindustrie verzeichnet leichten Aufwärtstrend

Auf der Generalversammlung des Bundesverbandes Glasindustrie und Mineralfaserindustrie e. V. (BV Glas) in Aachen wurde Klaus Peter Rambow, Vorsitzender des Vorstandes Gerresheimer Glas AG, Düsseldorf, als Präsident für weitere zwei Jahre im Amt bestätigt. Ebenso wurden die Vizepräsidenten Marc Van Ossel, Generaldelegierter für Deutschland und Mitteleuropa der Compagnie Saint-Gobain, Aachen, und Dr. Leopold von Heimendahl, Sprecher des Vorstandes

VFF

Fenstermarkt hat Talsohle erreicht

Das Volumen des Deutschen Fenstermarktes belief sich in 1998 auf 22,6 Mio. Fenstereinheiten. Für 1999 wird ein Volumen knapp unter dem Vorjahresergebnis von rund 22,4 Mio. FE erwartet.

Nach einem schwachen Start im ersten und zweiten Quartal 1999 war nach dem Sommer ein deutlicher Anstieg der Auftragsgänge zu verzeichnen. Nach Einschätzung des Ausschusses Statistik und Markt des Verbandes der Fenster- und Fassadenhersteller, Frankfurt, kann für das gerade vergangene 1999 die Vorjahresmenge erreicht werden.

Nach wie vor klafft aber eine Lücke zwischen den neuen und den alten Bundesländern. So wird auch

im neuen Jahr 2000 nur im westdeutschen Fenstermarkt mit einer Belebung gerechnet, während in Ostdeutschland die Rezession im Baubereich weiter anhalten wird. Begünstigt wird die Entwicklung in Westdeutschland besonders durch die deutliche Belebung im Ein- und Zweifamilienhausbau. Die rückläufige Entwicklung im Osten wirkt auch im Jahr 2000 auf den Gesamtmarkt stagnierend, da sich derzeit noch kein Ende der Rezession in Ostdeutschland abzeichnet. Hingegen verzeichnen die Auslandsmärkte, allen voran in Polen, deutliche Zuwachsraten.

Nach der neuen Struktur- und Kapazitätsuntersuchung zum Fenstermarkt

ist die Anzahl der deutschen Fensterbaubetriebe in 1996 von 10 290 auf 9450 in 1999 zurückgegangen. Die Studie bestätigt den mittelständischen Charakter der Branche, da vor allem in der Umsatzgrößenklasse von 5–10 Mio. DM der größte Umsatz realisiert wird. Nach vier Jahren Preisverfall sind die Rationalisierungsmöglichkeiten, sowohl bei den Fensterherstellern als auch ihren Zulieferern, weitgehend ausgeschöpft. Daher wird mit deutlichen Preiserhöhungen ab 2000 gerechnet. Im Objektbaugeschäft haben aufgrund des erheblichen Kapazitätsabbaus sowie des Kostendrucks durch die Zulieferer die Preise bereits angezogen.

Schott Glas, Mainz, sowie Schatzmeister Norbert Ullmann, Inhaber der Ullmannnglass, Osterhofen, wiedergewählt.

Unter Berücksichtigung wirtschaftlicher Rahmenbedingungen – anhaltende Baukrise, schwaches Konsumklima, aber Belebung in wichtigen Abnehmerbranchen und anziehende Exportkonjunktur – lag die Glasbranche nach den drei ersten Quartalen 1999 bei konstanten Erzeugerpreisen knapp über Vorjahresniveau. Bis Ende September kletterte die Umsatzleistung um 1,5 % auf rund 12,1 Mrd. Mark. Dabei legte die Branche allein im 3. Quartal um drei Prozentpunkte zu. „Die Auftragsgänge aus dem In- und Ausland haben in allen drei Quartalen zugelegt und kündigen eine Trendwende zum Positiven an“, berichtete Klaus Peter

Rambow. Zwar sei bis zum Frühjahr die Inlandsnachfrage geringfügig mehr für das Zustandekommen des Zuwachses verantwortlich als das Auslandsgeschäft, doch mache sich seitdem erneut die starke Inlandsnachfrage bemerkbar, so Rambow weiter. Immerhin entfielen knapp 40 % der Umsatzleistung auf Exporte. Bei leicht steigender Umsatzentwicklung im Inland könnte die stärkere Belebung des Exportes dazu beitragen, daß die Wachstumsrate aus dem Vorjahr (+3,3 %) durchaus in erreichbare Nähe rücke. Der allmähliche Aufwärtstrend der Branchenentwicklung wurde durch die Ergebnisse einer aktuellen Konjunkturumfrage im

Spätherbst 1999 in der Glasindustrie bestätigt. Ein Indiz dafür bildete die aktuelle Geschäftsentwicklung, die im Inland im Herbst unter dem Strich von gut 70 Prozent der befragten Unternehmen als gut bis befriedigend eingeschätzt wurde. Die Geschäftssituation im Export wurde von der Mehrheit (Saldo: +10 %) sogar wieder deutlich positiv bewertet. Für die kommenden sechs Monate erwarten die Unternehmen sukzessive eine weitere Verbesserung der umsatzbezogenen Geschäftsentwicklung. Diese wird angesichts der abklingenden Regionalkrisen in Asien, Südamerika und Osteuropa, der Erholung der EU-Konjunktur und des florierenden Nordamerika-Geschäfts für den Exportbereich wesentlich höher ausfallen als für das Inlands-geschäft.

GMI*Ab sofort im Internet*

Der Vorstand der Gütegemeinschaft-Mehrscheiben-Isolierglas e. V. (GMI) nahm die diesjährige Hauptversammlung zum Anlaß, den Mitgliedern eine eigens entwickelte Homepage vorzustellen. Unter <http://www.gmie.v.de> kann man nunmehr vielseitige Informationen über die GMI abrufen. Hier findet man u. a. Hinweise zu den Ansprechpartnern der Geschäftsstelle, Organisation der Gütegemeinschaft, Mitglieder der Gremien. Über die dort eingerichtete Datenbank hat man nun die Möglichkeit, Isolierglashersteller in der Nähe zu suchen, die mit dem RAL-Gütezeichen „ausgezeichnet“ sind. Außerdem bietet die GMI ihren Mitgliedern gleichzeitig an, neben der RAL-Gütezeichenverleihung auch den bauaufsichtlich relevanten Bereich der Ü-Kennzeichnung gemäß der Übereinstimmungszeichenverordnung durchzuführen.

Roplasto*Verkauf stärkt den Rücken*

Durch den Verkauf seiner Unternehmensgruppe Bowater Windows Ltd. an das bisherige Geschäftsleitungsteam und die Legal & General Ventures, einen der führenden britischen Investmentkonzerne, hat der britische Mischkonzern Rexam plc. auch für die deutsche Tochter Roplasto Fensterprofil Gruppe in Bergisch Gladbach die Weichen für einen erfolgreichen Aufbruch ins nächste Jahrtausend gestellt.

„Dieses Ergebnis ist ein großer Verhandlungserfolg für uns, vor allem, weil die bisher wirtschaftlich erfolgreiche Bowater-Gruppe damit als Ganzes erhalten bleibt und nicht aufgeteilt und getrennt veräußert wurde. Davon profitiert Roplasto nicht nur auf dem deutschen Markt“ kommentiert Jacques Rooryck, Geschäftsführer der Roplasto Gruppe die Entscheidung.

Erfolgsgarant ist dabei die Zusammenarbeit des Managementteams mit dem ebenso finanzkräftigen wie renommierten Investor Legal & General Ventures. Der Wechsel des gesamten Geschäftsleiterteams in die neue Unternehmenskonstellation sichert eine kontinuierliche und erfolgreiche Fortsetzung der bisherigen Unternehmenspolitik. Die sechs Mitglieder der Geschäftsführung haben einen Teil ihres privaten Vermögens investiert, um den Kauf zu ermöglichen. Die finanziellen Ressourcen der Legal & General Ventures bieten darüber hinaus kurz- wie langfristig völlig neue Perspektiven zur Weiterentwicklung des Unternehmens.

Kunden, Belegschaft und Lieferanten werden nach Meinung aller Beteiligten von dieser Partnerschaft profitieren, denn dadurch werden Investitionen in die Expansion der für das kontinentaleuropäische Systemgeschäft zuständigen Roplasto Gruppe erst möglich. Geplant sind der forcierte Ausbau der bereits begonnenen Auslandsaktivitäten in Polen und der Tschechischen Republik sowie die Aufnahme neuer Aktivitäten in Ost- und Südeuropa. Dabei gibt vor allem das rasante Wachstum der polnischen Fertigung Anlaß zu Optimismus. Der erfolgreiche eigenverantwortliche Marktaufbau rechtfertigt

dort bereits seit einigen Jahren eine eigene Fertigung. Basis für den raschen Ausbau der Aktivitäten sind die bestehenden 3- und 4-Kammer-Profilsysteme, die den Anforderungen in den neuen Märkten gerecht werden.

Schüco*Kooperation im Stahlleichtbau*

Die Schüco International KG, Bielefeld, und die Jansen AG, Oberriet/Schweiz, gehen auf dem deutschen Markt eine strategische Allianz im Stahlssystemge-

Vertrieb von Jansen-Stahl-Profilsystemen für das Bauwesen.

Jansen entwickelt, produziert und vertreibt hochwertige Stahlrohr- und Stahlprofil-Systeme. In der Schweiz und Liechtenstein bietet Jansen schon viele Jahre zusätzlich als Lizenznehmer die Aluminium- und Kunststoff-Systeme der Schüco International KG an. Jansen ist seit 1946 mit angesehenen und qualitativ hochwertigen Profilsystemen für den Stahlsystembau im Markt etabliert. Seit 1998 produziert das Unternehmen seine Systeme auch in einem neu errichteten Stahl-



Zwei erfolgreiche Partner besiegeln die Allianz im Stahlssystemgeschäft: Dirk U. Hindrichs, Geschäftsführender und persönlich haftender Gesellschafter der Schüco International KG, und Peter Jansen, Geschäftsführer der Jansen AG (v. l. n. r.)

Bild: Schüco International KG

schäft ein. Die beiden führenden Unternehmen aus dem Bereich des systemgestützten Bauens, die seit Jahren erfolgreich zusammenarbeiten, werden künftig zum Nutzen ihrer Kunden noch intensiver kooperieren und dabei Synergieeffekte nutzen. Im Rahmen der Kooperation übernimmt Schüco in Deutschland den

röhrenwerk im thüringischen Dingelstädt. Schüco International ist eines der europaweit führenden Unternehmen für das systemgestützte Bauen mit Aluminium und Kunststoff. Vom 1. 1. 2000 bietet Schüco in Deutschland Jansen-Stahl-Profilsysteme für Türen, Tore, Fenster und Fassaden an. Der Vertrieb der Systeme erfolgt unter dem Namen Schüco-Stahl-systeme-Jansen. Bereits bestehende Jansen-Agenturen übergeben das Stahlsystem-

geschäft an Schüco. Eine eigene Verkaufsorganisation, die in die Vertriebspartei Aluminium Europa integriert wird, wird mit Schüco-Außendienstmitarbeitern und mit Unterstützung von Stahlfachleuten den Vertrieb der Jansen-Stahlsysteme forcieren. Die jetzige Händlerstruktur in Deutschland bleibt bestehen und wird gemeinsam mit Schüco den Marktanteil von Schüco-Stahlsysteme-Jansen in Deutschland ausbauen.

Glaserinnungen Stuttgart und Ludwigsburg

Grünes Licht für Fusion

Die Glaserinnung Ludwigsburg gab einstimmig grünes Licht für die Fusion mit der Glaserinnung Stuttgart. Die fusionierte Innung soll unter dem Namen „Glaserinnung Stuttgart-Ludwigsburg“ am 1. 4. 2000 ihre Geschäfte auf- und die Interessenvertretung der 72 in ihr organisierten Glasermeisterbetriebe übernehmen. Die letzte Sitzung in diesem Jahrhundert und „die letzte Sitzung der selbständigen Glaserinnung Ludwigsburg“ fand am 24. 11. 1999 im Haus des Handwerks, Ludwigsburg, statt. Zentraler Punkt der Tagesordnung war die geplante Fusion mit der Glaserinnung Stuttgart, als deren Vertreter Obermeister Siegfried König und Geschäftsführer Helmut Bernhard an der Versammlung teilnahmen. Heinrich Beck legte bei der Frage um den Fortbestand der Organisation des Glaserhandwerks Ludwigsburg klar: „Wir sind

im Vorstand der Innung einstimmig der Meinung: wir brauchen eine Innung – wir wollen eine Innung“. Um die Zukunft meistern zu können, müsse aber deren Form verändert werden. Sich mit Kollegen zusammenzuschließen diene der Ballung von Kräften, der Stärkung des Handwerks und entspreche der in der Kreistagsreform festgelegten Forderung, die Handwerksorganisationen mögen größere Einheiten bilden. Noch bis 2004 geschieht das auf freiwilliger Basis, das anschließende politische Ziel ist es, das Wirkungsbiet von Organisationen wie

unsere Klein- und Mittelbetriebe müssen näher zusammenrücken, um sich gegen die Industrie und die immer mehr werdenden Montage- und „Kofferraum“-Firmen zu stellen“. Mit 29 Mitgliedern aus Ludwigsburg und 43 Stuttgarter Betrieben wird die fusionierte Innung mit 72 Mitgliedsbetrieben über eine ausreichende Größe verfügen, um die Interessen der Handwerksmeister, ihrer Unternehmen und Mitarbeiter sinnvoll zu vertreten. Unter dem Namen „Glaserinnung Stuttgart-Ludwigsburg“ soll die Organisation ihren Geschäftssitz in Stuttgart, unter Leitung

bisher geschäftsführenden Kreishandwerkerschaft erhalten bleibt, freute sich auch Ehren-Obermeister Klaus Raible.

Wicona Bausysteme AG, Schweiz

Marktführer durch Übernahme der Alisol AG

Die Wicona Bausysteme AG mit Sitz in Dübendorf bei Zürich hat zum 1. 1. 2000 die bisherigen Aktivitäten der Alisol AG Metallbausysteme, Menziken, übernommen. Wicona wird damit deutlicher Marktführer im Bereich Aluminium-Systemkonfiguration in der Schweiz.

Mit diesem Schritt stellt sich Wicona den Anforderungen eines wachsenden Marktes. In der Schweiz steht der Markenname seit über 20 Jahren für einen hohen Technologieanspruch und konsequente Systemlösungen. „Die steigende Anzahl der Partner verpflichtet zu einer stetigen Optimierung und Weiterentwicklung. Die Systemanbieter müssen darauf mit innovativen Produkten und einer hohen Servicekompetenz reagieren“, so Johannes Nadler, Vize-Direktor Marketing/Vertrieb der Wicona Bausysteme AG.

Die Wicona Bausysteme AG verstärkt mit den führenden Marken Wicona und Alisol künftig ihre Kundenorientierung im Schweizer Baumarkt. Ansprechpartner für die Alisol-Produkte werden weiterhin die bisherigen Mitarbeiter der Alisol AG aus Vertrieb und Technik sein. So sichern zwei partnerorientierte Teams eine gemeinsame und erfolgreiche Zukunft der Wicona Bausysteme AG, Schweiz.



Freuen sich über die Fusion ihrer beiden Innungen: (v. l.) Rudolf Stegmaier und Obermeister Heinrich Beck von der Glaserinnung Ludwigsburg, Obermeister Siegfried König und Geschäftsführer Helmut Bernhard von der Glaserinnung Stuttgart

Bild: Glaser-Innung Ludwigsburg

den Innungen mindestens mit den Kreisgrenzen deckungsgleich zu machen. Nach umfangreichen Sondierungsarbeiten, Vorgesprächen und Meinungsaustausch mit Nachbarinnungen sei man zur Überzeugung gelangt, führte Beck aus, daß eine Fusion mit den Kollegen aus Stuttgart sinnvoll und wünschenswert ist. Als Ziel nannte er, aus Konkurrenten mögen Kollegen werden, denn „gerade

von Geschäftsführer Bernhard, übernehmen. Trotzdem wird die Kreishandwerkerschaft Ludwigsburg weiterhin als Informationsquelle und Anlaufstelle fungieren, damit in der Phase des Zusammenwachsens der Kontakt der Ludwigsburger Kollegen untereinander und zur