

Homag

*Übernimmt ISE  
in Freudenstadt*

Die Homag AG hat zum 1. 1. 2000 die Freudenstädter Maschinenfabrik I.S.E. GmbH übernommen. Mit der Übernahme des Geschäftsbetriebes durch die Homag AG als 12. produzierendes Tochterunternehmen wurden 60 Arbeitsplätze gesichert. Die neue Firma wird unter dem Namen I.S.E. Systemtechnik GmbH im bisherigen Umfang unter dem Geschäftsführer Frank Heinzlmann in Freudenstadt weitergeführt.

Mit der Einbindung der I.S.E. Systemtechnik GmbH in die Homag-Gruppe hat sich die Kompetenz der Homag-Gruppe in den Bereichen Parkett- und Fußböden, Türen und Zargen sowie im Sondermaschinenbau weiter entscheidend verstärkt. Bereits in der Vergangenheit wurden in diesen Bereichen zwischen der I.S.E. GmbH und der Homag AG sehr gut zusammengearbeitet. Durch die konsequente Nutzung gemeinsamer Synergien (Entwicklung, Konstruktion, Produktion, Einkauf, Verkauf etc.) wird die I.S.E. Systemtechnik GmbH gestärkt am Markt auftreten. Für das Jahr 2000 ist ein Umsatz von 17 Mio. DM geplant. Die momentane Auftragslage ist zufriedenstellend.

Schüco

*Kooperation mit Gartner*

Die Schüco International KG – Spezialist im systemgestützten Bauen mit Aluminium, Kunststoff und Glas – und die Josef Gartner GmbH & Co. KG – ein Unternehmen, das weltweit erfolgreich ist mit der Entwicklung, Projektierung, Produktion und Montage von Fassaden – arbeiten

künftig zusammen. Gartner wird künftig mit Schüco-Systemtechnik zum Vorteil der Bauherren individuelle und rationelle Lösungen kombinieren.

Insbesondere außerhalb Europas können Bauherren damit in Zukunft unmittelbar von dem gebündelten Know-how, der hohen Kompetenz und der Internationalität beider Unternehmen profitieren.

Boco

*Neue Niederlassung  
in Stuttgart*

Die am 20. Januar offiziell eröffnete Boco-Niederlassung in Stuttgart-Vaihingen ergänzt die bereits bestehende Niederlassung in München sowie den Betriebs-Standort Heidenheim. Gleichzeitig signalisiert die Eröffnung: Mit einem neuen Standort-Konzept macht sich das Unternehmen fit für die Herausforderungen der neuen Märkte. Und geht jetzt noch näher an seine Kunden.

„Baden-Württemberg ist für uns ein außerordentlich wichtiger Wachstumsmarkt“, so Sven Holst (35), Direktor des Geschäftsbereiches Süd bei Boco. Gerade im Süden Deutschlands konnte Boco in den vergangenen Jahren besonders viele Kunden gewinnen. Mehr als 12 000 werden gegenwärtig von den 285 Mitarbeitern des Geschäftsbereiches Süd betreut. Holst visiert für das Jahr 2000 ein Umsatzziel von 73,2 Mio. DM an. Das bedeutet ein Umsatzplus von 8 % gegenüber der 99er Zahl.

„Wachstum durch Kundenzufriedenheit“ lautet die Strategie der neuen Niederlassung. Für deren erfolg-



Die lässige Kollektion „New Work“ kombiniert robuste Arbeitskleidung und bequeme Fachkleidung – auch für die Freizeit geeignet  
Bild: Boco

reiche Umsetzung wurden 15 neue Mitarbeiter eingestellt. Insgesamt arbeiten 35 qualifizierte Vertriebs- und Service-Berater in Stuttgart. 6900 Kunden aus Handwerk, Industrie, Dienstleistung und Gewerbe betreut das Service-Team unter Manfred Hartl (30), das ab März 2000 von Astrid Düsterwald (33) geleitet wird. Darunter so bekannte Namen wie die internationale Unternehmensgruppe Eberspächer, die Heidelberger Baustoffwerke oder die Badische Tabakmanufaktur.

#### Werzalit

##### *Wechsel im Marketing*

Fast 30 Jahre hat der Presse- und Werbeleiter Eckhard Dehn für den weltweit operierenden Holzwerkstoff-Hersteller Werzalit überzeugende Öffentlichkeitsarbeit gemacht. Offen und ehrlich dem Produkt und der Vertriebsmannschaft den Weg ebnen, war das erklärte Ziel von Dehn. Sein zielstrebiges pragmatisches Denken und seine Beharrlichkeit ermöglichten Leistungen, die zum heutigen Ansehen und Pro-

fil von Werzalit bei Kunden, Lieferanten und in der Öffentlichkeit beigetragen haben.



Eckhard Dehn

Werzalit wünscht Eckhard Dehn noch viele Jahre Gesundheit und daß er seine Hobbys Wandern, Bergsteigen, Reisen und Tennis noch intensiver pflegen kann.

Rolf Herzog übernimmt ab März 2000 die Leitung der Abteilung Werbung, Presse, Öffentlichkeitsarbeit bei Werzalit. In dieser Funktion will er dazu beitragen, die

Marktposition sowie das bestehende Markenprofil des Holzwerkstoffherstellers weiter auszubauen. Nach betriebswirtschaftlichem Studium mit Schwerpunkt Marketing, zeichnete er seit 1992 für internationales Marketing, Kommunikation, Messen und PR der Danzer Furnierwerke in Reutlingen verantwortlich.



Rolf Herzog

Zudem hat er sich in verschiedenen Fachausschüssen wie etwa im Marketingausschuß der Initiative Furnier & Natur für die Interessen der Holz- und Furnierwirtschaft engagiert.

#### Salamander

##### *Erfolgsseminar geht in die zweite Runde*

Die Seminarreihe „Ausbildung zum Fensterverkäufer“ der Salamander Industrie-Produkte GmbH wird auch im Jahr 2000 ein wichtiger Eckpfeiler im Salamander-Partnerkonzept werden. „Der Erfolg hat uns recht gegeben. Die neue Ausbildungsreihe kam im vergangenen Jahr hervorragend bei unseren Partnerbetrieben an. Und der Einführungstag für die neue Staffel Anfang Dezember hat gezeigt, daß auch im Jahr 2000 noch ein großes Interesse an Weiterbildung bei unseren Partnern vorhanden ist“ erklärt

Salamander-Geschäftsführer Klaus Jensen.

Die „Ausbildung zum Fensterverkäufer“ wird weiterhin von Erfolgstrainer Michael Borchardt begleitet. Sie richtet sich nicht nur an den klassischen Verkäufer, sondern auch an deren Vorgesetzte. Mit der Seminarreihe werden den Salamander-Partnern die Grundlagen für den Aufbau einer systematischen Verkaufsorganisation an die Hand gegeben. So können Vertriebsleiter beim Führungskräfte-seminar einiges über Mitarbeiterführung, Motivation, Zielsetzung, Erfolgskontrolle, Organisation und Besuchsbegleitung erfahren. „Wir wollen auch in Zukunft unsere Partner für die Notwendigkeit einer kompetenten Verkaufsorganisation sensibilisieren“, erklärt Klaus Jensen, der in einer kontinuierlichen Schulung der einzelnen Mitarbeiter den Schlüssel zum Erfolg für die Salamander-Partnerbetriebe sieht. „Im immer härter werdenden Wettbewerb muß jedes Unternehmen schlummernde Potentiale aufdecken und nutzen“.

Informationen: Salamander, 86842 Türkheim, Tel. (0 82 45) 5 20

#### Schüco

##### *Tilo Jäger im Ruhestand*

Dr.-Ing. Tilo Jäger, stellvertretender Geschäftsführer Technik der Schüco International KG, wurde am 14. Januar 2000 im Maritim Hotel in Bad Salzuflen offiziell in den Ruhestand verabschiedet. Während eines Empfangs würdigte Dirk U. Hindrichs, geschäftsführender und persönlich haftender Gesellschafter der Schüco International KG, die

großen Verdienste des renommierten Fenster- und Fassaden-Fachmanns, der sich stets mit viel Engagement für marktgerechte Innovationen und „geprüfte Qualität“ eingesetzt hat. Dr.-Ing. Jäger trat 1969 bei Schüco ein und begleitete das Unternehmen maßgebend von bescheidenen Anfängen bis zur Marktführerschaft. 1983 wurde er zum Direktor ernannt und über-



Dr.-Ing. Tilo Jäger

nahm 1985 die Geschäftsführung von Schnicks, dessen Aufbau zu einem leistungsfähigen Extrusionsbetrieb für die Lieferung von hochwertigen KS-Fenster-System-Profilen er prägend gestaltet hat.

Seit 1986 war Dr.-Ing. Tilo Jäger stellvertretender Schüco-Geschäftsführer. Sein Name ist eng verknüpft mit den Produkten, die Schüco bei Architekten und Verarbeitern erfolgreich gemacht haben. So zum Beispiel „Royal“-Stegverbund, „SK 60“, „FW 50“, „Synergie“-Fassade, „Firestop“, Balkone und „Royal S“. Auch der Aufbau des Technischen Kundendienstes, die frühe Einführung von CAD, der Ausbau des Prüffeldes zum Schüco-Technologiezentrum

und wichtige Recycling-Initiativen gehören zu seinen großen Verdiensten. Dr.-Ing. Tilo Jäger, der auch künftig in mehreren Verbänden und Gremien aktiv ist, wird Schüco International auch in den nächsten Jahren beratend zur Seite stehen.

#### Kömmerling

##### *In eigener Sache*

Um weiteren Spekulationen über den Geschäftsbetrieb ein Ende zu setzen, hat das Unternehmen Kömmerling folgende Erklärung herausgegeben:

„Weiter uneingeschränkt läuft der Geschäftsbetrieb der Gebrüder Kömmerling Kunststoffwerke GmbH und der Kömmerling Chemische Fabrik GmbH & Co.

Die Liquidität beider Gesellschaften ist durch verlässliche Zusagen der Banken sichergestellt. Damit sind weiterhin eine reibungslose Produktion und die umfassende Lieferbereitschaft garantiert. Die derzeit hervorragende Auftragslage sorgt dafür, daß die Produktion auf Hochtouren läuft. Das vierte Quartal 1999 war für Kömmerling eines der umsatzstärksten der letzten Jahre.

Gestärkt durch einen anhaltenden positiven Auftragszugang starteten die beiden Gesellschaften in das neue Jahrtausend. Ein überzeugender Beweis für das Vertrauen der Kunden, mit denen die Unternehmen größtenteils bereits seit mehreren Jahrzehnten in enger Partnerschaft zusammenarbeiten.

Dies zeigt, daß trotz zielgerichteter Fehlinformationen alle voll und ganz zu Kömmerling stehen und der Unternehmensgruppe so auf vorbildliche Art und Weise den Rücken stärken. Die Verarbeiter setzen außerdem weiter auf die hohe techno-



Das „Centre international du Vitrail“ in Chartres präsentiert bis zum 24. September wieder eine große Ausstellung, die sich für einen Besuch empfiehlt. „Lumières en éclat – Art et espace de lumière du 21e siècle“ ist der Titel dieser Glaskunstpräsentation, die die Arbeiten von neun Künstlern umfaßt (Louis-René Petit, Brigitte Sillard, Pierre Le Cacheux, Michel Caron, Udo Zembok, Didier Sancey, Didier Quentin, Thierry Boissel, Emmanuel Barrois). Die Arbeiten der zeitgenössischen Glaskünstler setzen sich mit dem Zusammenhang zwischen Licht, Kunst und Raum auseinander, sind entweder im sakralen Bereich angesiedelt oder setzen in der modernen Glas-, Fassaden- und Innenarchitektur Akzente. Spannend sind die verschiedenen Techniken, die Glaskunst auf höchstem Niveau demonstrieren, die die Beziehungen zwischen Farbe, Licht und Raum neu definieren. Im Bild eine Arbeit von Pierre Le Cacheux für das Kloster Soligny-la-Trappe aus dem Jahr 1999.

Das Zentrum ist jeden Tag von 9.30 bis 12.30 Uhr und von 13.30 bis 18.00 Uhr geöffnet. Informationen: Centre international du Vitrail, 28000 Chartres, Tel. (00 33 2 37) 21 65 72

Foto: Centre du Vitrail, Chartres

logische Kompetenz von Kömmerling für neue Systemlösungen sowie auf die herausragende Produktqualität und die Zuverlässigkeit der Kömmerling-Mannschaft.

Für die Mitarbeiter von Kömmerling ist das Verhalten der Kunden ein Riesen-Ansporn. Die derzeit hervorragende Auftragslage und guten Perspektiven für den Erhalt der Arbeitsplätze führen dazu, daß die Motivation nach wie vor sehr hoch ist.

Die laufenden Verhandlungen über den Verkauf der Unternehmensgruppe werden mit der nötigen Sorgfalt, Zeit und Besonnenheit weitergeführt. Die Übernahmeverhandlungen mit einer Vielzahl seriöser Unternehmen sind bereits fortgeschritten. Natürlich hat der Bewerber die größten Chancen, der für die Gebrüder Kömmerling Kunststoffwerke GmbH und die Kömmerling Chemische Fabrik GmbH & Co. die beste Zukunft glaubwürdig darstellen kann. Die endgültige Entscheidung wird Anfang des zweiten Quartals 2000 erwartet.“

Die GLASWELT wird ihre Leser über den weiteren Verlauf der Verkaufsaktivitäten informieren.

### Hegla

#### *Patentinformation*

Die Patenterteilung für das europäische Patent 0 517 176 ist abgeschlossen. Eine neue Patentschrift wird in Kürze herausgegeben. Der Titel lautet: Verfahren und Vorrichtung zum Vorbereiten von Glasscheiben für eine Mehrfachverglasung mit mindestens einer beschichteten Glasscheibe. Innerhalb der Glasveredelungsbranche und bei den Maschinenbauern ist diese Art der Bearbeitungstechnik

auch unter Schleifen und Schneiden auf Schneidlinien bekannt.

Patentinhaberin ist die Firma Hegla Fahrzeug- und Maschinenbau GmbH & Co. KG, Beverungen. Nutzungslizenzen haben die Firmen Bystronic und Bottero. Nach dem Veröffentlichungsdatum 20. 9. 1995 legte die Firma Lisec Einspruch gegen dieses Patent ein und die endgültige Entscheidung der technischen Beschwerdekammer erfolgte am 14. 12. 1999.

Das Patent bleibt aufrechterhalten und das Verfahren und die Vorrichtungen der kombinierten Entscheidungs-, Schneide- und Sortiertechnik zur Herstellung von Funktions-Isoliergläser (beschichtet/unbeschichtet) ist damit in den benannten Vertragsstaaten geschützt. Das erteilte Patent und das Einspruchsverfahren sind in der Fachwelt (Glasveredler und Maschinenhersteller) durchaus bekannt und führen wiederholt zu Diskussionen und Spekulationen.

### Neugründung

#### *Förderkreis Holz-Alu-Fenster*

Sich einen Fensterplatz in der Fensterbranche sichern, ist das erklärte Ziel des neugegründeten deutschen „Förderkreises Holz-Alu-Fenster“, dem namhafte Firmen wie BUG-Alutechnik, Hermann Gutmann Werke, Meko Systeme und Wesko Fenstersysteme angehören. Das Erfolgsrezept, auf das die Mitglieder dabei setzen, ist die Absatzsteigerung ihrer Holz-Alu-Systeme durch Bündelung der Marketing-Kräfte und -Mittel.

„Jedes Mitgliedsunternehmen des neu ins Leben gerufenen Förderkreises leistet

### Veka

#### *Stabwechsel*

Zum 1. Januar 2000 hat sich bei der Sendenhorster Veka AG ein bedeutender Personalwechsel vollzogen. Firmengründer Heinrich Laumann (70) gibt sein Amt als Vorstandsvorsitzender ab und steht nun dem Aufsichtsrat des Unter-

den Rolladen-Hersteller Vekaplast übernahm. Aus der kleinen Firma mit damals acht Mitarbeitern machte Laumann innerhalb von 30 Jahren den globalen Marktführer im Bereich Kunststoff-Fensterprofile. Die Veka AG beschäftigt inzwischen weltweit mehr als 2000 Angestellte. Mehrere Tochtergesellschaften



*Der Gründer und sein Nachfolger: nach drei Jahrzehnten gibt Heinrich Laumann (rechts) den Vorstandsvorsitz an seinen Stellvertreter Hubert Hecker weiter Bild: Veka*

nehmens vor. Als sein Nachfolger leitet jetzt der bisherige stellvertretende Vorstandsvorsitzende Hubert Hecker (54) die Geschäfte. Hubert Hecker gehört dem Unternehmen seit fast 27 Jahren an und hat in dieser Zeit in verschiedenen Funktionen einen wichtigen Beitrag zum Aufstieg der Veka AG geleistet. Die personellen Veränderungen an der Unternehmensspitze stehen damit zum einen für Kontinuität und stellen zugleich die Weichen für die Zukunft. Hubert Hecker selbst sieht sich als Bindeglied zwischen der ersten Führungsgeneration und der jungen Vorstandsriege, die mit Heinrich Laumanns Tochter Elke und Schwiegersohn Andreas Hartleif der Tradition des Familienunternehmens treu bleibt. Vierter im Team des neuen Vorstandsvorsitzenden ist Dr. Andreas W. Hillebrand, der für die Finanzen verantwortlich zeichnet. Die Erfolgsgeschichte des Unternehmens Veka begann 1969, als Heinrich Laumann

in Amerika, Asien und anderen europäischen Ländern produzieren Profile für Fenster, Türen und Rolläden sowie Kunststoffplatten. Wichtigster Standort des Unternehmens ist und bleibt jedoch Deutschland. Daran wird sich auch durch den Personalwechsel in der Führungsspitze nichts ändern. Hubert Hecker hat in den fast 27 Jahren seiner Unternehmenszugehörigkeit maßgeblich an der Veka-Erfolgsgeschichte mitgewirkt. Sein Name ist vor allem eng mit der Internationalisierung des Unternehmens verbunden. In den 80er Jahren hat Hubert Hecker für Veka-Produkte verstärkt ausländische Märkte erschlossen. Dank seines zielstrebigem Engagements sind die Marke sowie das Prinzip der absoluten Kundenorientierung auch im Ausland zu einem festen Begriff geworden. 1990 wurde Hubert Hecker Geschäftsführer der Veka GmbH, drei Jahre später trat er in den Vorstand der Veka AG ein. 1998 wurde er stellvertretender Vorstandsvorsitzender.

eine beachtliche Investition in die eigene Zukunft, unterstützt den Ausbau des neuen Fenstersegmentes Holz-Alu und profitiert bei eingehenden Kundenanfragen von einem wertvollen Akquisitionsvolumen“, betont der Vorstand. Geplant ist die kontinuierliche Steigerung des Bekanntheitsgrades und des Marktanteils von Holz-Alu-Fensterprodukten mit einer breiten und intensiven Aufklärungsarbeit.

Erreicht werden soll dies durch ein einheitliches Erscheinungsbild, gezielte Öffentlichkeitsarbeit und eine starke Werbekampagne. Geplant sind zudem souveräne Auftritte bei Seminaren, Veranstaltungen und Messen sowie bei Architekten, öffentlichen und institutionellen Bauherren. Auch regelmäßige Produktmeldungen, Objektreportagen und kritische Fachaufsätze sollen dazu beitragen, daß der Förderkreis sein Ziel erreicht und alle Marktpartner des Fensterbaus einen möglichst hohen Nutzen im neuen Segment Holz-Alu-Fenster ziehen.

*IfG GmbH Bielefeld*

*Auf eigenen Wegen*

Um zukünftig noch flexibler und kundenorientierter in den angestammten Marktsegmenten erfolgreich zu sein, hat das Ingenieurbüro für Glastechnik (IFG) im Oktober 1999 alle Gesellschaftsanteile von der Firma Grenzbach Maschinenbau GmbH, Asbach-Bäumenheim/Hamlar, zurückerworben. Somit führt Ing. Robert Deichsel künftig die IfG GmbH als alleiniger Gesellschafter.

Als anerkannter Technologie-Spezialist wird das Unternehmen seine Aktivitäten

im Bereich der Glasoberflächenbehandlung und -veredelung intensivieren. Zusätzlich wird der Bereich der Transport- und Handhabungstechnik wieder verstärkt bearbeitet. In diesem Gebiet war das Ingenieurbüro Deichsel bereits vor Gründung der IfG GmbH erfolgreich.

Das ingenieurtechnische Leistungsprofil der IfG GmbH umfasst nun insgesamt folgende Schwerpunkte.

- Handhabungshilfen und Transportanlagen aller Art
  - Vollautomatische Stapel- und Transporteinrichtungen
  - Spezielle, grubenlose Glas-Trommelwender
  - Transport- und Handhabungstechnik für den Autoglasbereich
  - Präzisions-Düsenpuderauftragssysteme für Float- und Autoglas
  - Patronenfilter-Abluftreinigungen
  - Anlagen zur Hydrophobisierung von Bauglas und Autoglas
  - Lack-Auftragssysteme für Flachglas
  - Düsenauftragssysteme für das Anti-weathering/Anti-staining von Floatglas
  - Hochleistungs-UV-Trockner zum Einsatz hinter Siebdrucklinien
  - Pressen in Sonderbauform zur Herstellung von Photovoltaik-Modulen
  - Anlagen zur Applikation von Splitterschutzfolien auf Spiegel
  - Regenerative Abluftreinigungsanlagen für Spiegelbeleganlagen
- 1998 erzielte das IfG gute Ergebnisse sowohl hinsichtlich des Auftragseinganges wie auch in der Bilanz. Gleiches wird für 1999 erwartet.

*Gealan*

*Produktionsstandort Tanna wird ausgebaut*

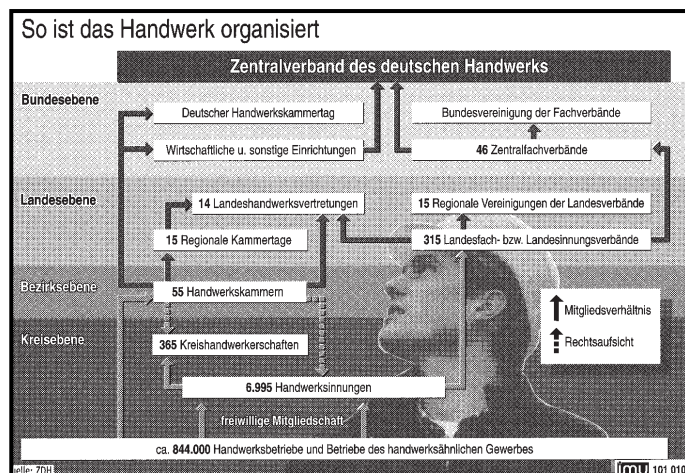
Im thüringischen Tanna entsteht ab März ein neues Logistikzentrum des oberfränkischen Profileherstellers Gealan. Im Jahre 2001 wird das Werk Tanna dann unter Einbeziehung des bestehenden Lagers über insgesamt 25 000 Quadratmeter Lagerkapazität verfügen. Damit reagiert das Unternehmen auf die gestiegene Nachfrage nach seinen Kunststoff-Fensterprofilen.

Gealan schafft mit dem Bau des neuen, über 20 000 Quadratmeter großen Logistikzentrums optimale Voraussetzungen dafür, seine farbigen Profile sowie seine Holzdekorprofile mit und ohne werkseitig eingezogener Dichtung ohne Lieferverzug bereitzustellen. Auch der Kundenservice soll ausgeweitet werden. So ist geplant, daß die Kunden in Zukunft bei Gealan per Internet Bestellungen aufgeben können. Per „E-Commerce“ kann dann der Fensterverarbeiter beispielsweise Lagerbestände einzelner

Systeme einsehen und abrufen. Damit wird die eigene Bedarfs- und Kapazitätsplanung des Kunden erheblich vereinfacht.

Das rund 100 000 Quadratmeter große Grundstück in Tanna ist bisher nur zu einem Sechstel für Produktion und Lager genutzt. Mit dem Bau des neuen Logistikzentrums werden im ersten Bauabschnitt zunächst zirka 15 000 Quadratmeter, in einem zweiten Schritt weitere 5000 Quadratmeter Fläche realisiert. Vorgesehen sind Büroräume, Verlade- und Entladebereiche für Lkw sowie ein Zentrallager. Über 3500 unterschiedliche Fensterprofile und 1500 Zubehörteile können dann vorgehalten werden. Darüber hinaus sind bereits in der ersten Ausbaustufe Stellmöglichkeiten für fast 7000 Artikelcontainer vorgesehen, im zweiten Schritt für weitere 2000 Container.

Gealan wird das sogenannte „atmende Mehrschicht-Modell“ einführen. Es berücksichtigt den Umstand, daß im Winter und nachts weniger Lagerbewegungen stattfinden als im Sommer und



Das Handwerk ist eine der tragenden Säulen der deutschen Wirtschaft. In den rund 850 000 Betrieben sind sechs Millionen Menschen beschäftigt und damit über 16 Prozent aller Erwerbstätigen. Die Vielfalt der Gewerbebezüge spiegelt sich in der Organisationsstruktur, an deren Basis 7000 Innungen stehen und deren Spitze vom Zentralverband des deutschen Handwerks (ZDH) gebildet wird.

Bild: Imu

tagsüber. Um die hundertprozentige Liefersicherheit zu gewährleisten, werden die Kapazitäten in den deutschen Extrusionswerken der Gealan-Gruppe um 25 Prozent erhöht. So wird in Tanna eine eigens entwickelte Hochleistungsextrusionsanlage installiert. Zusätzlich baut Gealan die Kapazitäten der Betriebstechnik in erheblichem Umfang aus: Wasseraufbereitung und Kälteanlagen werden komplett erneuert, die Silokapazität für die Rohstoffversorgung in Tanna erhöht.

Entgegen dem allgemeinen Branchentrend wies das mittelständische Unternehmen in den letzten Jahren erhebliche Zuwachsraten auf. Für das kommende Jahr rechnet Gealan mit zweistelligem Absatz- und Umsatzwachstum.

### Recycling

#### *P.D.R. richtet Callcenter ein*

Vor kurzem hat die PU-Dosen-Recycling GmbH + Co. Betriebs-KG (P.D.R.) aus Thurnau, Nordbayern, ihren Rücknahmeservice für Aerosoldosen durch ein neues Angebot ergänzt, um die Entsorgung für die Handwerker noch einfacher zu machen.

In rund 15 000 Telefongesprächen im Monat informieren speziell geschulte Mitarbeiter eines eigens eingerichteten Callcenters über das Rücknahmesystem der P.D.R. Sie rufen Handwerker aus den PU-Schaum verbrauchenden Gewerken, aber auch Baumärkte an, und stellen das neue Serviceangebot der P.D.R. vor.

Jetzt können PU-Schaum-Verwender über das Callcenter Abholtermine in einem festen Rhythmus vereinbaren. Regelmäßig fahren dann Logistikpartner oder

brauchten PU-Schaum-Dosen auf den Hof, damit der P.D.R.-Dienstleister sie aufladen kann. Auf diese Weise funktioniert die Entsorgungslogistik für gebrauchte

PU-Schaum-Dosen so einfach wie die wöchentliche Müllabfuhr. Und das ohne zusätzliche Kosten.

Wer will, kann natürlich auch weiterhin seine Abholaufträge

über die gebührenfreie Telefonnummer (08 00) 7 83 67 36 oder per Fax unter (08 00) 7 83 67 37 an die P.D.R. weitergeben. Auf der Fensterbau in Halle 5, Stand 311 kann man sich über den verbesserten Service informieren.

Auch wir sind auf der „Fensterbau/Frontale 2000“. Die

# GLASWELT

finden Sie in Halle 2, Stand 502.

Fahrer der P.D.R. auf ihren Ringtouren die Betriebe an. Ein Anruf bei der P.D.R. ist nicht mehr notwendig und der Handwerker schickt auch keinen Abholauftrag mehr per Fax. In von ihm festgelegten Zeitabständen stellt er einfach seine ge-