



In den nächsten fünf Jahren wird in rund 370 000 mittelständischen Familienbetrieben ein Nachfolger gesucht. Ein Drittel – so die Erfahrungen – überlebt den Wechsel in die zweite Generation nicht, ein weiteres Drittel bleibt beim Wechsel in die dritte Generation auf der Strecke. Die Gründe: Häufig mangelt es aber an einer frühzeitigen Absprache und an der konsequenten Vorbereitung seitens der Altinhaber

Winkhaus

Kötter neuer Vertriebsleiter

Matthias Kötter (36) hat bei Winkhaus Technik in Telgte die Vertriebsleitung für Deutschland und die Schweiz übernommen. Zu



Neuer Vertriebsleiter bei Winkhaus: Matthias Kötter

seinen wichtigsten Aufgaben zählt er den Aufbau der Winkhaus-Position als Innovationsführer der Branche, die Straffung und Fokussierung der Vertriebswege sowie die Intensivierung

der Einbindung der Fensterhersteller in die Produktabwicklung.

BV Glas

Deutschland stellt Präsidenten der europäischen Glasindustrie

Norbert Ullmann, Inhaber der Firma Ullmann Glas, Osterhofen/Bayern, übernimmt zwei weitere Jahre die Präsidentschaft des Dachverbandes der europäischen Glasindustrie CPIV – Comité Permanent des Industries du Verre Européens. Der Beschluß wurde auf der turnusmäßigen Generalversammlung des Verbandes am 30. Mai gefaßt, in dem die Vereinigungen der europäischen Hersteller von Behälterglas, Flachglas, Kristall- und Wirtschaftsglas, Spezialglas sowie Textilglasfasern organisiert sind. Der Spitzenverband reprä-

sentiert mehr als 1000 Betriebe mit rund 210 000 Beschäftigten im Europäischen Wirtschaftsraum, die mit einem Anteil am Weltmarkt in Höhe von 30 % rund 30 Mrd. Euro erwirtschaften.

Ullmann ist Vorstandsmitglied und Schatzmeister des deutschen Bundesverbandes der Glasindustrie und Mineralfaserindustrie e. V., Düsseldorf.

Bundesverband Flachglas

Führungswechsel im Vorstand

Nach sieben Jahren im Vorstand des Bundesverbandes Flachglas e. V. (BF), vier davon als 1. Vorsitzender, ist Carl Pinnekamp von seinem Amt zurückgetreten. Neuer Vorsitzender ist Thomas Dreibusch (40), bisher Vorstandsmitglied und Sprecher des Juniorenkreises.

Bei der Wahl eines neuen Gesamtvorstandes erhielten Axel Schmid, Karlsruhe, Thomas Dreibusch, Aschaffenburg, und Jürgen Halbmeyer, Nördlingen, die einstimmige Zustimmung der Mitglieder.

Den Dank an Carl Pinnekamp auszusprechen, übernahm sein Nachfolger im Amt, Thomas Dreibusch:

„Daß der BF nach turbulenten Jahren heute gestärkt dasteht, ist in erster Linie dem letztjährigen Vorstand und hier vor allem, Herrn Pinnekamp, zu verdanken. Sie haben es verstanden, in schwierigen Zeiten den Verband in ruhiges Fahrwasser und auf geraden Kurs zu bringen.“ Heute sei der BF mehr denn je zum Sprachrohr der Branche geworden – sowohl gegenüber dem DIBt als auch gegenüber dem Bundesministerium für Verkehr-, Bau- und Wohnungswesen.

Seine zukünftigen Aufgaben wird der neue Vorstand mit einer neuen Aufgabenverteilung angehen. Axel Schmid übernimmt schwerpunktmäßig den kaufmännischen Part, Jürgen Halbmeyer, der den BF zusammen mit BF-Geschäftsführer Graap in einer Reihe von Normenausschüssen vertritt den technischen. Thomas Dreibusch vertritt als Vorsitzender die Verbandsposition nach außen. „Warme Kante“, „CE-Zeichen und nationale Anwendungsregeln“, „Verglasungsrichtlinien“, „Energieeinsparverordnung EnEV“ und „Betriebswirtschaftliche Situation“ lauten die Stichworte für die Arbeit, die auf den neuen Vorstand zukommt.



Triumvirat für die neue Jahrtausendwende: (v.l.n.r.) Jürgen Halbmeyer, Thomas Dreibusch, Axel Schmid
Bild: HS/BF

Climalit-PartnerJahrestagung 2000

Die diesjährige Climalit-Partner-Jahrestagung Anfang Mai hatte ein beherrschendes Thema: Im Mittelpunkt des Treffens, das als reine Arbeitstagung konzipiert war, stand die gegenwärtige Floatglasknappheit, die dadurch bedingten Preissteigerungen durch die Industrie sowie deren Aus-

wirkungen auf den Isolierglasmarkt – nämlich die Weitergabe dieser Preissteigerungen an die Isolierglaskunden. In diesem Sinne nahm die Analyse der aktuellen Marktsituation und die Diskussion der erforderlichen Maßnahmen einen Großteil des ersten Veranstaltungstages ein. Der Geschäftsführer von Vegla Vereinigte Glaswerke GmbH, Dr. Franz J. King, schilderte die Ursachen der Knappheit von Basisglas, ging detailliert auf den augenblicklichen Stand der Dinge ein und gab einen Ausblick in die nahe Zukunft: Als Folge des Abbaus von Überkapazitäten seitens der Industrie werde auch der Mittelstand entsprechend reagieren, um die nach wie vor bestehenden Überkapazitäten in der Isolierglasproduktion zu reduzieren und so auf Dauer mit realistischen Preisen am Markt operieren zu können. Zudem warnte King vor der Annahme, daß die seit November 1999 verzeichneten Preiserhöhungen nur kurzfristiger Natur seien.



Die Climalit-Partner bei der Besichtigung des Glaskontors Bamberg
Bild: Vegla

wirkungen auf den Isolierglasmarkt – nämlich die Weitergabe dieser Preissteigerungen an die Isolierglaskunden. In diesem Sinne nahm die Analyse der aktuellen Marktsituation und die Diskussion der erforderlichen Maßnahmen einen Großteil des ersten Veranstaltungstages ein. Der Geschäftsführer von Vegla Vereinigte Glaswerke GmbH, Dr. Franz J. King, schilderte die Ursachen der Knappheit von Basisglas, ging detailliert auf den augenblicklichen Stand der Dinge ein und gab einen Ausblick in die nahe Zukunft: Als Folge des Abbaus von Überkapazitäten

Vielmehr ist seiner Meinung nach mit einem weiteren Anstieg des Preisniveaus bis mindestens ins Jahr 2002 zu rechnen. Der zur Zeit an Deutschlands Baustellen bestehende Bedarf an Floatglas von ca. 570 000 t werde aufgrund erhöhter Bautätigkeit im Schnitt pro Jahr um 2 bis 3 % steigen, so daß von einer Entspannung der Situation vorläufig keine Rede sein könne. Im Anschluß an die darauf folgende Diskussion sprach Jochen Grönegras, Betreuer und Vegla-Koordinator der Climalit-Partner Gruppe, zu den Teilnehmern. Er bedankte sich im Namen aller beim CP-Arbeitskreis für die hervorragende Arbeit und stellte die Ergebnisse der letzten Treffen vor, die bei den Zuhörern offenbar auf

große Zustimmung stießen: Denn der Arbeitskreis wurde in der bisherigen Besetzung bestätigt. Eine willkommene Abwechslung war die Besichtigung des Glaskontor Bamberg. Vor einigen Jahren wurde unter Beteiligung der Vegla ein neues Logistikzentrum auf einer Gesamtfläche von 50 000 m² errichtet. Es beliefert heute die Region nicht nur mit Glas, sondern auch mit Holz für Innen- und Außenanwendungen.

InternetInformationsbörse über Holz-Alu-Fenster

Eine Interessengemeinschaft von Fensterherstellern hat ein neues Internetportal eröffnet, das Bauherren, Bauplaner und Architekten über Holz-Aluminium-Fenster informiert:

<http://www.holzalu-fenster.de>. Die kostenlose Informationsbörse im Internet stellt aktuelle Produkte und Trends vor und beschreibt gestalterische und technische Möglichkeiten. Der Vergleich der Konstruktionsarten gewährleistet darüber hinaus die technische und preisliche Transparenz. Außerdem werden wichtige Ausschreibungskriterien beschrieben. Anhand von Anwendungsbeispielen und Konstruktionsbeschreibungen werden spezifische Merkmale von Fenstern und Fassaden aus Holz-Aluminium erläutert. So zeichnen sich Fenster und Fassaden aus Holz und Aluminium durch erstklassige bauphysikalische Eigenschaften aus. Das Aluminiumprofil auf der Außenseite bietet einen dauerhaften Schutz vor Witterungsein-

flüssen. Auf der Innenseite sorgt das Holz für eine behagliche Atmosphäre und übernimmt Funktionen der Wärmedämmung. Holz-Aluminium-Fenster sind pflegeleicht, weil aufwendige Wiederholungsanstriche entfallen.

Eine Interessengemeinschaft von rund 40 bundesweit führenden Holz-Aluminium-Fensterherstellern und sechs Systemherstellern, die der Fachgruppe Holz-Aluminium-Fenster im Verband der Fenster- und Fassadenhersteller e. V. angehören, hat die Internetseiten entwickelt. Über eine E-Mail-Adresse können Bauherren, Bauplaner und Architekten den Herstellern auch direkt Fragen stellen. Ergänzt wird das Informationsangebot durch eine Reihe von Verweisen (Links) auf weitere branchenspezifische Internetseiten und Adreßverzeichnisse der Hersteller.

i.f.t. RosenheimBesuch aus China

Anfang Mai besuchten mehrere Repräsentanten chinesischer forstwirtschaftlicher und holzverarbeitender Unternehmen das i.f.t. Rosenheim. Ziel eines gemeinsamen privatwirtschaftlichen Projekts ist es, in Nordchina eine Produktion für Nadelholzfenster aufzubauen. Hierbei sollen auch deutsche Anlagentechnik und Zulieferteile zum Einsatz kommen. Die Projektteilnehmer besuchten hierzu mehrere Türen- und Fensterfertigungsbetriebe in Deutschland.

Bei den Experten des i.f.t. informierten sie sich über den Stand und die Entwicklung der deutschen Holzfensterkonstruktionen sowie über die Möglichkeiten, die sehr unterschiedlichen und zum Teil extremen klimatischen Bedingungen vor Ort

zu berücksichtigen. Während in Peking gemäßigte Bedingungen vorherrschen, ist in den nordchinesischen Provinzen mit winterlichen Durchschnittstemperaturen von unter $-20\text{ }^{\circ}\text{C}$ zu rechnen.

Das i.f.t. steht den Beteiligten mit seinen Dienstleistungen und seiner Kompetenz bei der Entwicklung einer geeigneten Konstruktion zur Verfügung.

Vegla

Erfolgreich im Bauglaskes- geschäft 1999

In einem hart umkämpften Markt konnte der Aachener Flachglasproduzent Vegla Vereinigte Glaswerke GmbH, Tochtergesellschaft der französischen Compagnie de Saint-Gobain, nach eigenen Angaben auch im Geschäftsjahr 1999 seine führende Position auf dem deutschen Bauglasmarkt behaupten. Das vor drei Jahren aufgelegte Intensivprogramm zu internen Kosteneinsparungen und Produktivitätssteigerungen trug 1999 die ersten Früchte und damit zur Verbesserung des



Die Vegla rechnet im laufenden Jahr mit einer deutlichen Belebung des Geschäftes, beschreibt Geschäftsführer Dr. Franz J. King die Erwartungen des Unternehmens

Bild: Vegla



Seit 50 Jahren ist Anton Kerber in der Firma Glas Dersch, Garmisch-Partenkirchen, im Bereich Glasbau und in der Rahmenwerkstatt tätig. Dieses besondere und seltene Jubiläum feierte Kerber, hier im Bild mit Karl Dersch jun. (links) und Karl Dersch sen. (rechts), mit großer Freude. Er erhielt die Ehrenurkunde der Handwerkskammer München und Oberbayern Bild: Glas Dersch

operativen Ergebnisses von 11,0 Mio. Euro (1998) auf 23,6 Mio. Euro bei.

Die Umsatzerlöse der Vegla GmbH stiegen gegenüber dem Vorjahr um 4,8 % auf 249,0 Mio. Euro (1998: 237,7 Mio. Euro). Das Ergebnis vor Ertragssteuern lag bei 26,2 Mio. Euro (1998: 17,4 Mio. Euro).

Der konsolidierte Basisumsatz des industriellen Basisglaskesgeschäftes (d. h. Vegla GmbH + Flachglas Torgau GmbH) erhöhte sich insgesamt auf 271,7 Mio. Euro (Vorjahr 265,1 Mio. Euro). Das operative Ergebnis stieg auf 40,8 Mio. Euro (Vorjahr 20,1 Mio. Euro), wobei ein höherer periodenfremder Ertrag zur Ergebnisverbesserung beitrug.

Der konsolidierte Gruppenumsatz, der neben den industriellen Aktivitäten auch den Bereich Transformation und Handel von Bauglas umfaßt, erhöhte sich leicht von 550 Mio. Euro (1998) auf 553 Mio. Euro.

ZWH

Online Aus- und Weiterbildung

Computerunterstützte Lernmethoden zur Wissensvermittlung werden sich in Deutschland langfristig ähnlich explosiv entwickeln wie in den USA. Die Handwerkskammern als größter Weiterbildungsanbieter in Deutschland machen in Sachen Telelearning für den Mittelstand mobil. Daß mit Telelearning jedem Lernenden die gleichen Möglichkeiten geboten werden, ist nur einer von vielen Vorteilen. Lernende können Ort, Zeit, Tempo und Inhalte des Lernens selbst bestimmen. Aktuelle und modulare Lerneinheiten erlauben die just-in-time-Qualifizierung am einzelnen Arbeitsplatz. Zudem ist eine hohe Wirtschaftlichkeit gewährleistet, da eine große Anzahl von Lernenden erreichbar ist. Das virtuelle Trainings-Center auf der Basis der Lernplattform „DistanceLearningSystem“ sorgt dafür, daß die Lernenden an aktives und interaktives Lernen herangeführt werden. Alle Kursteilnehmer können per Mausclick unterschiedliche

Räume mit verschiedenen Einrichtungsgegenständen und jeweils eigenen Funktionen besuchen. Von dem Lernstudio aus werden die jeweiligen Lerninhalte durch einen Klick auf den Bildschirm gestartet und bearbeitet. In der Bibliothek können die Kursteilnehmer in Hilfsmitteln nachschlagen, Links abrufen oder Offline-Medien wie beispielsweise gedruckte Seminarunterlagen bestellen. Der Konferenzraum dient als Kommunikationszentrum. Auf der Videowand können die Teilnehmer sehen, wer zur Zeit mit ihnen Online ist.

Per Audio- oder Videokonferenz können die Teilnehmer mit ihrem Tele-Coach kommunizieren. Die Kommunikation mit dem Tele-Coach und den anderen Teilnehmern ist ein wichtiger Bestandteil des Telelearnings. Synchroner Austausch kann nach Absprache in Telekonferenzen sowie in Chats erfolgen. Asynchrone Kommunikation erfolgt zeitversetzt über E-Mail, News und Foren. In diesem Jahr werden folgende Lehrgangsangebote ins Netz gestellt:

EDV

- ECDL – European Computer Driving Licence
- (Europäischer) Internetpaß
- E-Commerce
- Lotus Notes 5.0 Grundlagen

Fremdsprachen

- Englisch für Fortgeschrittene
 - Wirtschafts-Englisch „down to business“
 - Spanisch für Anfänger
- FBV – Förderung der beruflichen Weiterbildung für die Arbeitsverwaltung**
- „Fit for Job“ – Kaufmännische Kompetenz für Berufsrückkehrerinnen

- „Fit for office-management“ inkl. ECDL
 - **Meistervorbereitung**
 - Mathematik
 - Meistervorbereitung Teil III und IV
 - Meistervorbereitung Elektrotechnikmeister
 - **Betriebswirt des Handwerks**
- Informationen im Internet unter: <http://www.zwh.de>

Umfirmierung

Primus Software AG

Der Hersteller der erfolgreichen Handwerkerlösungen Roland Piske Software GmbH, Dreieich, wurde in diesen Tagen zur Primus Software AG. Das Unternehmen wurde vor 10 Jahren gegründet. Mit mehr als 17 000 Installationen im



Roland Piske Bild: Primus

Handwerk sieht sich die Primus Software AG als einer der marktführenden Anbieter von Branchensoftware für das Baunebengewerbe.

Die Primus Software AG positioniert sich als Komplettlösungsanbieter im Handwerk und beschäftigt derzeit rund 70 Mitarbeiter. Die Geschäftsführung des Unternehmens besteht aus Roland Piske und Sven Piske, wobei Unternehmensgründer Roland Piske den Vorstandsvorsitz übernimmt. Neben „Primus“, den kaufmännischen Lösungen für

das Handwerk, hat der Software-Hersteller auch branchenspezifische CAD-Anwendungen, zum Beispiel für das Elektro- und Dachdeckerhandwerk, im Programm.

Primus-Lösungen finden sich in allen Gewerken des Baunebengewerbes. Auch an zahlreichen Ausbildungsstätten des Handwerks werden sie zur Ausbildung genutzt. In einigen Ausbildungseinrichtungen ist Primus sogar fester Bestandteil der Meisterprüfung. Als Ansprechpartner für Primus stehen flächendeckend sechs Niederlassungen und rund 300 Fachhandelspartner bereit.

VBH

Neue Organisationsstruktur

Um den Herausforderungen eines enger werdenden Marktes gerecht zu werden, wird VBH die einzelnen inländischen VBH-Gesellschaften zur VBH Deutschland verschmelzen.

Die Kommunikation zum Kunden wird in Zukunft von einem umfangreichen Katalogwesen getragen, wobei 97 % des Sortimentes in den 38 Lagerstandorten der VBH Deutschland lieferbar zu Verfügung steht. Damit können VBH-Kunden mit einer höchstens 48stündigen Lieferzeit für lagerhaltige Artikel rechnen. Eine besondere Bedeutung in der Kommunikation kommt dem Internet zu. Durch den VBH-Online Shop „VBH24“ können die VBH-Kunden 24 Stunden am Tag bestellen. Zudem können die Kunden Preisauskünfte und Daten über Verfügbarkeit und Lieferart einholen.

Für die Industrie-Partner ist eine deutschlandweite Marktdurchdringung durch die Neuorganisation garantiert. Innerhalb der VBH Deutschland entstehen zwei Geschäftsbereiche: FTB (Fenster-Tür-Beschlag) richtet sich an Holz- und Kunststofffenster produzierende Betriebe, Hersteller von Außentüren sowie Bauelementehändler und Montagebetriebe.

FTB wird an jedem VBH-Standort in Deutschland vertreten sein.

TMB (Tür-Möbel-Beschlag) konzentriert sich auf Schreiner, Innenausbauer und Möbeltischler, sowie den Bauelemente- und Baustoffhandel. TMB wird zunächst an zehn Standorten in Deutschland agieren.

TMB ist durch die Kooperation mit dem österreichischen Marktführer Schachermayer in der Lage, ein neues Komplettsortiment mit 15 000 Artikeln im Bereich Möbelbeschlag auf den Markt zu bringen, und dies mit einer 97%igen Lieferfähigkeit innerhalb von höchstens 48 Stunden.

BHE

Richtlinie für RWA-Anlagen erschienen

Die vom Bundesverband der Hersteller- und Errichterfirmen von Sicherheitssystemen e. V. (BHE) erarbeitete Richtlinie für Rauch- und Wärmeabzugsanlagen ist jetzt in seiner endgültigen Form erschienen. Ein erster Entwurf, der sogenannte Gelbdruckentwurf, wurde im April 1999 der Fachöffentlichkeit zur Diskussion gestellt. Die eingegangenen Kommentare wurden in einer Einspruchsberatung berücksichtigt.

Die Richtlinie kann beim BHE, Feldstr. 28 in 66904 Brücken, Tel. (0 63 86) 92 14-0 bezogen werden.