

*Von der Stärke der Gruppe profitieren*

# Sanco-Hauptversammlung 2000

Die diesjährige Hauptversammlung der Firmengruppe wurde Anfang Juni nach Bonn einberufen. Ausrichtendes Unternehmen war diesmal die Firma Thermopor aus Merzenich, die auch für das gelungene Rahmenprogramm sorgte. Traditionsgemäß fand die Hauptversammlung am Himmelfahrtstag statt

Veranstaltungsort war das Maritim Hotel im ehemaligen Bonner Regierungsviertel. Bei schönstem Früh Sommerwetter kamen die rund 90 Teilnehmer aus allen SANCO-Ländern Europas. Diese „europäische Gemeinschaft“ hat ja immerhin Lizenznehmer in Belgien, Dänemark, Deutschland, Italien und den Niederlanden. Der Lizenzgeber Glas Trösch aus Bützberg/Schweiz war vertreten durch Erich Trösch.

Auftakt war eine Sitzung des Sanco-Beirates. In diesem Gremium werden produkttechnische, baurechtliche und Marketing-Maßnahmen besprochen und in der anschließenden Hauptversammlung zur Beschlußfassung vorgebracht. Die Leitung der Beiratssitzung und der Hauptversammlung lag in den Händen von Jürgen Halbmeyer von der Sanco-Beratungszentrale. Die Hauptversammlung klang offiziell aus mit der Übersicht der laufenden Werbemaßnahmen des Jahres 2000. Halbmeyer dankte den Teilnehmern für den Besuch und die konstruktive Mitarbeit und lud sie für den nächsten Tag zu einer Firmenbesichtigung bei dem Unternehmen Thermopor ein.

Bei der Betriebsbesichtigung in Merzenich stellte sich ein modernes Isolierglas-Unternehmen vor. Der eben abgeschlossene Umbau im Bereich der Endverbraucher-Präsentation beweist viel Geschmack und Feingefühl für die Bedürfnisse des Bauherren. In der Praxis heißt das, Beratung und Servi-



Ein Blick in die Runde der Hauptversammlung. Im Maritim Hotel in Bonn trafen sich die Mitglieder aus Belgien, Dänemark, Deutschland, Italien und den Niederlanden

ce bekommen einen immer größeren Stellenwert im Umgang mit den Kunden. Die Besichtigung des Unternehmens konnte alle Teilnehmer von der Leistungsstärke des Sanco-Mitgliedes Thermopor überzeugen. Erwähnenswert ist auch die sympathische Gestaltung des Rahmenprogrammes durch Frau Iris Porschen, den Geschäftsführer Helmut Porschen und seinem Team.

### Neue Impulse

Sichtbar verstärkt hat sich seit der letzten Hauptversammlung im Jahre 1999 auch der Außenauftritt der Gruppe. So blickt man jetzt auf ein Jahr Erfahrung mit der eigenen Homepage im Internet zurück. Laufende Aktualisierungen machen dieses Medium zu einem lebendigen Instrument in der Kundeninformation. Unter der Domain „www.sanco.de“ oder „www.isolierglas.de“ finden alle Interessenten erste Informationen über Produkte, Referenzobjekte und Mitgliedsunternehmen. Viele Unternehmen haben zwischenzeitlich eigene Internet Auftritte und sind per Link mit der Sanco-Homepage verbunden. Das Softwarehaus Albat und Wirsam hat rechtzeitig zur Fensterbau 2000 das Sanco-Glasbuch in die eigene Homepage gestellt.

Erfolgreiche Kommunikation betrieb man auch auf der Messe Fensterbau 2000 in Nürnberg. Unter dem Titel „Treffpunkt SANCO 2000“ war der

Messestand ein großer Magnet für Kunden, Architekten, Institutsmitarbeiter und Studenten aus verwandten Fachrichtungen. Die große Zahl der Beratungsgespräche hat die Verantwortlichen bestärkt, hiermit den richtigen Schritt in die Öffentlichkeit gemacht zu haben.

### Gut gerüstet

Natürlich setzt man vor allem auf Kompetenzgewinn durch Innovation. Hierzu zählt als sichtbares Ergebnis die stetige Erweiterung der Produktpalette im Isolierglasbereich. Aber auch in ergänzenden Arbeitsfeldern werden Produktpflege und Sortimentserweiterung betrieben.

Zukünftige verschärfte Bau- und Energiesparvorschriften lassen den Randverbund des Isolierglases ins Blickfeld geraten. Die Lösung dafür ist ein mit einer englischen Namensgebung versehenes Produkt „ACS“ (Anti Condensation System) beinhaltet Produkte, die die Wärmedämmung im Randbereich des Fensters optimieren und damit zur geringeren Kondensatbildung beitragen soll. Der Einsatz kann in Holz-, Metall- oder Kunststofffenstern erfolgen.

Unter dem Begriff „Isolieren und Gestalten mit Glas“ wird eine umfangreiche Palette von Multifunktionsgläsern vermarktet. Damit erwei-

sen sich die Mitglieder als Full-Service-Partner für Planer, Verarbeiter und Bauherren.

Die Beschattung im Isolierglas hat in den letzten Jahren eine immer größere Bedeutung erfahren. Daher wird nun unter dem Namen „ScreenLine“ ein modernes, pflegeleichtes System zur Verfügung gestellt, das es dem Anwender erlaubt, sich im Einklang mit Licht und Natur zu befinden. Das „ScreenLine“-Programm wird im laufenden Jahr 2000 um einige Ergänzungen und Verbesserungen bereichert, die weiteren Bedienungskomfort zulassen.

Stark nachgefragt wird auch Glas für effektvolles Design, und zwar sowohl im Innenbereich, als auch bei Außenanwendungen. Unter dem Begriff „Sanco

natürlich auch „Sanco Print“-Siebdruckgläser viele Anwendungen für innen und außen.

Zum umfangreichen Produktsystem gehört auch die eindeutige Qualitätsaussage. Alle Produkte werden ohne wenn und aber unter der Berücksichtigung der nationalen und internationalen Bauvorschriften (Bauregelleiste, Ü-Zeichen) hergestellt.

#### *Professionalität als Garant für eine erfolgreiche Zukunft*

Beratung, Produktqualität, Service – das sind die Bausteine für eine erfolgreiche Markenpolitik. Die Hauptversammlung hat gezeigt, daß sich die Unternehmen diesen Grundsätzen verschrieben haben. Die Gruppe ist so stark, wie die Summe



*Die Teilnehmer der Hauptversammlung bei der Thermopor-Werksbesichtigung in Merzenich  
Bilder: Sanco*

Art“ werden individuell gestaltete Gläser zusammengefaßt. VSG-Scheiben werden durch die Einlage von Metallen, Stoffen oder „gecrashtem“ (gesprungenem) ESG zu attraktiven Unikaten. Gießharzgläser werden in einer großen Farbvielfalt hergestellt. Kunst- oder Bleiverglasungen im Isolierglasverbund erlauben klassisches oder modernes Architekturdesign. In diesem Umfeld bieten

der einzelnen Unternehmen. Viele Stärken werden gebündelt, Erfahrungen ausgetauscht, neue Wege werden gefunden. Im Zusammenspiel mit dem Lizenzgeber ergeben sich daraus Vorteile für die Kunden. Die Sanco-Unternehmen wollen auch in Zukunft auf diese Strategie setzen. □