



Bestimmen die künftige Marschrichtung der Eduard Hueck GmbH & Co. KG, Lüdenscheid (v. l.): Klaus Bischlipp, zuständiger Geschäftsführer für die Hueck alutec-Systeme, Rolf Semrau, als Geschäftsführer der Gesellschaft eingetragen und in dieser Funktion für die kaufmännische Leitung verantwortlich, sowie Rudolf Drach, verantwortlich für die Bereiche Betrieb, Industrieprofile, Personal und Qualitätsmanagement Bild: Hueck

Hueck

Neues Führungsteam stellt Weichen

Das neue gleichberechtigte Führungsteam der Eduard Hueck GmbH & Co. KG, Lüdenscheid, mit Klaus Bischlipp (56), Rudolf Drach (52) und Rolf Semrau (49) hat die künftige Marschrichtung des europaweit tätigen Aluminium-Systemhersteller vorgegeben. Nach Aussage von Rolf Semrau, kaufmännischer Leiter des Unternehmens, ist das wichtigste Ziel, das Unternehmen – trotz der stagnierenden beziehungsweise in gewissen Regionen sogar rückläufigen Wachstumsraten in der Bauindustrie – in eine gesicherte und ausbaufähige Zukunft zu führen. Semrau nennt als Maßnahmen die Umstrukturierung der Vertriebsorganisation, eine angepaßte Umsatz- und Absatzpolitik sowie die erheblichen Investitionen, die das Unternehmen bereits getätigt hat, beziehungsweise noch realisieren will. Das 25-Millionen-Mark-Investitionspaket umfaßt im

einzelnen die 11,2 Mio. DM teure Strangpresse von 50/55 Mega-Newton (5000/5500 t) Preßkraft. Für weitere vier Mio. DM werden als Ersatzinvestition sogenannte Warmauslagerungsöfen installiert. Sie bieten im Gegensatz zu bisherigen Lösungen die Möglichkeit zum automatisierten Materialfluß und helfen, die immer teurer werdende Energie einzusparen. Ähnliche Rationalisierungseffekte bieten die bereits in Betrieb genommene Durchlaufhomogenisierung in der Gießerei (7,4 Mio. DM) und der neue Bolzenanwärmofen (2,5 Mio. DM). Der für den Bereich Systeme verantwortliche Geschäftsführer, Klaus Bischlipp, erklärte im Hinblick auf die Marktperspektiven für die Hueck alutec-Systemprofile: „Unser Arbeitsplatz ist Europa. Der Schwerpunkt unserer Aktivitäten liegt jedoch zur Zeit allerdings eindeutig beim deut-

schen Markt.“ Ob darüber hinaus Kundenbeziehungen im Mittleren Osten und zu Ländern Asiens sich als dauerhafte Verbindungen erweisen, hänge nicht zuletzt von der politischen Entwicklung und der Entwicklung der Währungsparitäten ab.

Weru

Geschäftsabschluß unter Vorjahresniveau

Die Weru AG rechnet für das Jahr 2000 entgegen der Prognose zum Halbjahr mit einem Ergebnis unter Vorjahresniveau (14,8 Mio. DM, bereinigt um Sondereinflüsse). Der Vorstand erwartet ein solides Ergebnis und führt den Rückgang auf die schwierige Marktsituation zurück, die zu einem erhöhten Margendruck geführt habe. Im Oktober 2000 wurden die offiziellen Marktprognosen um 10,7 Prozent (entspricht 2,3 Mio. Fenstereinheiten) im Vergleich zum Vorjahr nach unten korrigiert. Zudem sind gestiegene Materialkosten sowie Restrukturierungskosten zur Kapazitätsanpassung für das reduzierte Ergebnis verantwortlich. Beim Umsatz wird die Weru AG aufgrund substantieller Marktanteilsgewinne den Umsatz des Vorjahres von rund 354 Mio. DM übertreffen. Das Unternehmen mit Stammsitz in Rudersberg und Werken in Helisbronn und Triptis sieht sich angesichts der Marktentwicklung gezwungen, in Jahr 2001 knapp 70 Arbeitsplätze abzubauen. Weru beschäftigt insgesamt etwa 1470 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Vorstandsvorsitzender Walter Had verspricht, den Arbeitsplatzabbau „sensibel und sozialverträglich“ umzusetzen.

Gleichzeitig einigte sich die Weru GmbH in Triptis mit der IG Metall in Jena auf einen Tarifabschluß, der vorsieht, die Wochenarbeitszeit schrittweise mit flexibler Ausgestaltung auf 38 Stunden anzugleichen. Voraussichtlich ab 2001 nimmt die Weru GmbH zudem die Ausbildung von Kunststoffverfahrenstechnikern in Triptis auf.

Mit Wirkung zum 1. Februar 2001 hat die Weru AG ihren Vorstand erweitert. Der Aufsichtsrat hat Wolfgang Zühlke, 45, als neues Vorstandsmitglied für den Bereich Technik bestellt. Walter Had, bisheriger Sprecher des Vorstands der Weru AG, ist ab sofort Vorsitzender des Vorstands. Der neue Vorstand der Weru AG setzt sich demnach wie folgt zusammen: Walter Had, Vorsitzender, Thomas Becker, Finanzen, und Wolfgang Zühlke, Technik.

Glas-Division/Chemetall

Klaus Henrich übergibt an Gerrit Fülling

Zum Jahreswechsel hat Gerrit Fülling (42) die Führung der Glas-Division der Chemetall-Gruppe übernommen. Er ist der Nachfolger von Klaus Henrich (64), der nach 41jähriger Zugehörigkeit zur Chemetall, davon über 35 Jahre im Glasgeschäft, in den Ruhestand tritt.

Bereits Mitte der sechziger Jahre war Henrich davon überzeugt, daß der Markt für Isolierglas und entsprechende Dichtungsmassen großes Wachstumspotential aufwies. Nach zähen Anfängen brachte die Energiekrise Anfang der 70er Jahre den



Der neue und der alte Leiter der Chemetall Glas-Division: Klaus Henrich übergibt Gerrit Fülling die Führung

Durchbruch für das Produkt Isolierglas. Unter Henrichs Führung gelang es der Glas-Division der Chemetall, ihr Geschäft mit Isolierglasdichtungsmassen, Gießharzen und Spezialchemikalien für die Glaserzeugung und -veredelung zur globalen Aktivität auszuweiten und zum drittgrößten Standbein des Frankfurter Chemieunternehmens machen. Sein Nachfolger Gerrit Fülling ist kein Neuling im Glasgeschäft. Seit 1989 bei Chemetall, zuletzt sechs Jahre als Geschäftsführer der japanischen Tochtergesellschaft, hat er daran mitgewirkt, Chemetall in Asien zum Marktführer bei Isolierglasdichtungsmassen und anderen Kernprodukten des Unternehmens zu machen. Fülling übernimmt die Führung der Glas-Division der Chemetall in einer schwierigen Phase. Bekanntheitsmaßmaßen leidet die Branche unter der schlechten Baukonjunktur in Deutschland, Rohstoffverteuerung und anhaltendem Preisdruck auf der Abnehmerseite. Chemetall als Marktführer will diese Schwierigkeiten durch stärkere Internationalisierung sowie fortgesetzte Produktoptimierungen, weiter

verbesserte Qualität und eine Serie von Innovationen überwinden. Eine strategische Aufgabe werde es sein, das Bewußtsein aller Marktteilnehmer für Produktqualität und Service wieder zu schärfen. Dazu gehöre auch, zu akzeptieren, daß die zunehmende Komplexität moderner Verglasungssysteme qualifizierte Beratungsleistungen erforderten. Fülling: „Der Trend geht zu immer höherwertigen Funktionsglasprodukten. Wenn wir, d. h. alle Marktteilnehmer unserer Verantwortung gegenüber den Verbrauchern gerecht werden wollen, müssen wir davon wegkommen, ausschließlich über Preise zu reden. Wir müssen Bauherren dazu bewegen, über Verglasung genauso nachzudenken wie über das richtige Parkett und wir müssen den Kundennutzen in den Vordergrund stellen.“

mit Personalförderung sowie auch einem unterstützenden Dienstleistungsangebot.

Atle schließt weitere Übernahmen nicht aus. „Wir haben uns zum Ziel gesetzt, in wenigen Jahren an die Börse zu gehen.“

Ernst van Hek, Geschäftsführer der HEK International Group B. V., und Krister Kempainen, Geschäftsführer der Alimak AB, werden in den Vorstand des neuen Management Teams berufen. Beide Unternehmen behalten ihre bestehende Struktur und werden auch in Zukunft ihre jeweiligen Produkte und technischen Unterstützungsdienste durch die bewährten Vertriebs- und Mietnetze auf den Markt bringen.

Kunststoffprofile

Aluplast übernimmt Osmo Pane

Die Aluplast GmbH aus Karlsruhe hat zum 2. 1. 2001 das Geschäftsfeld Osmo Pane Kunststoffprofile des Münsteraner Industrieunternehmens Ostermann & Scheiwe GmbH & Co. KG übernommen. Osmo Pane Kunststoffprofile ist ein Teilbereich mit der Kernkompetenz in der Holzbe- und -verarbeitung. Mit über 950 Mitarbeitern im In- und Ausland werden rund 300 Mio. DM erzielt. Die Neuerung fügt sich mit ihrer Kunden- und Produktstruktur in die Firma Aluplast GmbH ein. Unter der neuen Unternehmenszugehörigkeit soll die Eigenständigkeit des Kunststoffwerkes in Münster erhalten bleiben. Die im Markt befindlichen Produkte sollen, im Sinne einer Zwei-Marken-Strategie, fortgeführt und ausgebaut werden. Osmo wird sich auf die

VFF

1. Deutscher Marketing-Preis 2001

Die Prof. Erich Seifert-Stiftung schreibt den 1. Deutschen Marketing-Preis für Unternehmen aus der Fenster- und Fassadenbaubranche aus. Für innovative Marketing-Ideen erhält der 1. Preisträger im Produktbereich Fenster ein Paket von Marketing-Maßnahmen im Wert von rund 25 000 DM.

Untersuchungen ergaben, daß Bauherren und Modernisierer bei ihren Kaufentscheidungen andere Renovierungsprodukte dem Fenster vorziehen. Für solche Produkte sind sie bereit, teilweise hohe Preise zu zahlen. Vielen Kunden ist demnach die Bedeutung und der Wert moderner Fenster und Fassaden als Bestandteil in einem Gebäude nicht klar.

Mit dem Preis sollen deshalb kreative Konzepte gefördert werden, die Fenster als qualitativ hochwertige Produkte bei Endkunden und Architekten bekannt machen. Gefragt sind neue Produktideen, Messeauftritte, Werbung, Broschüren, Pressearbeit oder

neue Serviceideen bei der gütegesicherten Montage. Die eingereichten Ideen und Konzepte sollen in der Praxis erprobt sein oder gerade erprobt werden. Es kann sich um Kundenbindungsmaßnahmen, Markenentwicklungen und Markenaufbau, Präsentationsformen oder besondere Vertriebs- und Verkaufsformen handeln. Bewerben können sich alle Hersteller von Fenstern und Fassaden aus den Werkstoffen Holz, Holz-Aluminium, Aluminium und Kunststoff. Auf dem Jahreskongreß des Verbandes der Fenster- und Fassadenhersteller vom 3. bis 5. Mai 2001 in Leipzig soll der Preis medienwirksam verliehen werden. Einsendeschluß für pffiffige Ideen und Konzepte ist der 28. Februar 2001. Bewerbung und Information: Prof. Erich Seifert-Stiftung, „Deutscher Marketing-Preis“, Bockenheimer Anlage 13 60322 Frankfurt/M. Tel. (0 69) 9 55 05 40 vff@window.de

Kerngeschäftsbereiche der Holzbearbeitung sowie der Oberflächenveredelung konzentrieren. Das Unternehmen erzielte zuletzt mit 107 Mitarbeitern rund 36 Millionen DM Umsatz. Beide Firmen setzen damit konsequent ihre seit Jahren betriebene erfolgreiche Firmenpolitik fort.

Karlsruhe

Sachverständigen-Forum 2001

Vom 8. bis 10. März 2001 ist das Karlsruher Sachverständigen-Forum (KSF), das in der Akademie für Glas-, Fenster- und Fassadentechnik Karlsruhe stattfindet, wieder Treffpunkt der öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen des Glaserhandwerks und anderer Handwerke, die sich mit den Bauprodukten Glas und Fenster befassen. Auf dem Programm stehen:

- Einführung in den Aufbau und die Gestaltung von Gutachten für angehende und neu bestellte Sachverständige;
- Neues aus Gesetzen, Verordnungen, Normen, Technischen Regeln und Richtlinien (Fertigstellungsbescheinigung nach § 641 a BGB, Energie-sparverordnung, Europäische Produktnorm für Fenster und Türen, Absturzsichernde Verglasungen);
- Glasspezifische und bauphysikalische Fragen sowie Hilfsmittel für die Sachverständigentätigkeit (Schäden an Gießharzscheiben, Neue Entwicklungen bei Schall- und Wärmeschutzgläsern, Systematik von Glasbrüchen, Typenstatik für die Glasdickenbestimmung, Thermographische Aufnahmen von Gebäuden, Blower Door Verfahren zur Überprüfung der Gebäudedichtheit);
- Aus der Praxis – für die Praxis (Vorstellung und Diskussion interessanter Schadensfälle);
- KSF-Kolloquium mit Prof. Dipl.-Ing. Josef Schmid, Rosenheim;
- Besuch der Print-Media-Academy der Heidelberger Druckmaschinen AG mit anschließendem Besuch einer badischen Braugaststätte in Alt-Heidelberg.

Anmeldung: LIV des Glaserhandwerks, Fachverband Fensterbau Baden-Württemberg
Otto-Wels-Str. 11
76189 Karlsruhe
Tel. (07 21) 9 86 57 41