

Bundesweite Kampagne

„Energiesparen mit Glas“

Am 21. März wurde in Frankfurt die Initiative „Energiesparen mit Glas“ vorgestellt. Zum Auftakt ihres bundesweiten Aktionsprogramms wiesen die Verantwortlichen darauf hin, daß etwa 80 Prozent aller Fenster zu viel Heizenergie verlore. Mit modernisierten Fenstern lasse sich der Energieverbrauch auch bei Altbauten stark senken. Darüber hinaus förderte der Staat in den nächsten fünf Jahren verbrauchssenkende Investitionen.

Die Initiative „Energiesparen mit Glas“ möchte besonders Handwerksbetrieben dabei helfen, mit diesen Argumenten Marktchancen wahrzunehmen und das Neugeschäft anzukurbeln. Ein einfach durchführbarer Glastausch, neues Wärmedämmglas gegen veraltetes Isolierglas, kann dabei erheblich den Energieverbrauch senken und die Umwelt entlasten. „Wir unterstützen das Handwerk mit Informationsmaterial, um diese Botschaft auf breiter Ebene an die Endverbraucher heranzutragen. So kann der Handwerker gezielt seinen Kunden die Möglichkeiten der Verbrauchssenkung und die mögliche Kostenersparnis vor Augen führen“, erläuterte dazu Rainer Walk, der Koordinator der Initiative.

Die Kampagne wird vom Bundesverband Flachglas (BF), der Bundesinnungsverband des Glaserhandwerks (BIV) und dem Verband der Fenster- und Fassadenhersteller (VFF) getragen, unterstützt von der Arbeitsgemeinschaft Glas im Bau (AGiB).



Der Koffer zur „Kampagne Energiesparen mit Glas“ ist bei den Informationsveranstaltungen erhältlich. Er enthält u. a. Anzeigenvorlagen, Musterbriefe und Vergleichsrechnungen für Handwerksbetriebe

Das Bauteil Fenster spielt dabei eine entscheidende Rolle, da alte Verglasungen hohe Energieverluste verursachen. Daneben verbessern neue Scheiben und Fenster auch den Schallschutz, die Sicherheit und das Wohnklima. „Alle Gläser, die vor 1980 zum Einsatz kamen und rund 90 Prozent der Verglasungen aus der Zeit vor 1994 entsprechen nicht den heutigen Standards.“ Das verdeutlichte Thomas Dreisbusch vom BF.

„Bei der Rahmenentwicklung hat ein vergleichbarer Prozeß stattgefunden“, ergänzte ihn Karl Heinz Herbert aus dem Vorstand des VFF. „Für die Qualitätssicherheit beim Einbau der Fenster, auch aus energetischer Sicht, stehen hier Betriebe mit dem RAL-Gütezeichen ‚Montage‘ zur Verfügung“, so Herbert. Diese Handwerksbetriebe gewährleisten, daß die neuen Fenster dicht im Bauwerk verankert seien.

Der Bundesinnungsmeister des BIV, Martin Nagel, begrüßte die Initiative als wichtigen Schritt zur Unterstützung der Glaser. „Das Glaserhandwerk ist die

Schnittstelle zwischen Hersteller und Endverbraucher. Wer als Hausbesitzer Kosten für Energie sparen und zudem noch auf staatliche Fördergelder setzen kann, ist schnell zu Investitionen bereit“, erläuterte Nagel die Chancen für das Handwerk.

Für April sind bundesweit fünf Roadshows geplant, um die Initiative bei den Handwerkern bekannt zu machen. Flankiert wird die Maßnahme mit einer Anzeigenkampagne in Tageszeitungen und Baupublikumszeitschriften.

Die fünf Veranstaltungen finden in folgenden Städten statt:

- 23. 4. Hagen, Stadthalle
- 24. 4. Bremen, Stadthalle
- 25. 4. Potsdam, Seminaris
- 26. 4. Ingolstadt, Kurfürstl. Reitschule
- 27. 4. Pforzheim, Stadthalle

Informationen unter:
info@ergiesparen-mit-glas.de
www.ergiesparen-mit-glas.de



Lenhardt Maschinenbau

Vom Ein-Mann-Betrieb zur Weltfirma

Am 1. April 2001 feierte Lenhardt, namhafter Hersteller von Maschinen und Anlagen zur rationellen Fertigung hochwertiger Isolierglasprodukte, im süddeutschen Neuhausen-Hamberg sein 35jähriges Firmenjubiläum.

Schon zu Anfangszeiten des Unternehmens galt der Firmengründer und Geschäftsführer Karl Lenhardt als Pionier für viele wegweisende Entwicklungen. Mit einem Team hochqualifizierter Ingenieure und Techniker wurde eine breite, modulare Produktpalette entwickelt, beginnend vom einfachen Handhabungsgerät bis hin zu modernsten Hochleistungsanlagen zur Isolierglas-Produktion. Lenhardt gilt weltweit in der einschlägigen Branche als Marktführer, hervorgerufen durch seine innovativen, technischen Lösungen für High-Tech-Produktionsanlagen. Die Qualität und die Leistung der Marke Lenhardt genießen Anerkennung bei vielen zufriedenen Kunden rund um den Globus. Besonders mit der Entwicklung und Markteinführung von TPS hat das Unternehmen seinen guten Ruf weiter gefestigt. Damit konnte nicht nur die Isolierglasfertigung selbst erheblich automatisiert werden, auch die Eigenschaften des TPS-Produkts wurden deutlich verbessert. Es bietet dem Hersteller interessante, vielseitige Fertigungsvorteile und dem Endkunden ein High-Tech-Qualitätsprodukt, das bei Komfort, Energieeinsparung und Umweltschutz keine Wünsche offen läßt. Kürzlich wurde auch die erste TPS-Linie nach Rußland geliefert. Es ist die weltweit 22. Anlage und die erste in Rußland.



Karl Lenhardt (rechts) mit einigen seiner langjährigen, treuen Mitarbeiter aus den Anfangszeiten des Unternehmens
Bild: Lenhardt

Seit 1990 gehört Lenhardt zur Bystronic-Gruppe, CH-Bützberg. Gemeinsam werden rationelle, schlüsselfertige Komplettlösungen für die Flachglasindustrie entwickelt und angeboten.

Heute sind bei Lenhardt 290 qualifizierte Fachkräfte beschäftigt. Mit Stolz verweist Karl Lenhardt auf die 10- bis 35jährige Betriebszugehörigkeit von über 150 Beschäftigten. Der Exportanteil ist steigend und betrug im Jahr 2000 nahezu 80 %. Mit der Erweiterung der Produktionsfläche am Standort Neuhausen-Hamberg im letzten Jahr um ca. 8000 m² auf nunmehr ca. 20 000 m² hatte das Unternehmen rechtzeitig die notwendigen Vorkehrungen für seine künftigen Expansionspläne geschaffen.

Fachtagung

Im Dialog pro Qualität

Erfolgsorientierte Fensterbau-Fachbetriebe sollten im Schulterschluss mit Fachhandel und Industrie auf höchste Qualitätsstandards setzen. Und sie sollten dabei einen offenen Dialog mit ihren Partnern führen.

Nach dieser Devise lud das Handelshaus Busch + Co., Petersaurach, gemeinsam mit dem Farbenhersteller Sigma Coatings eine große Gruppe von Fensterbauern, Schreibern und Lackierern aus Franken und Thüringen zu einer Fachtagung ein. Im Mittelpunkt standen die Oberflächenbeschichtung und Baurechtsfragen. Den technischen Part des Treffens im oberfränkischen Fensterbach moderierte Manfred Lünsmann, Technischer Leiter Handel des Farbenherstellers. Dabei

beleuchtete er eine breite Palette von Themen: spezifische Eigenschaften der gängigsten Holzarten und ihre Eignung für Fertigung und Beschichtung; verfahrenstechnische Aspekte der Holzbeschichtung im Betrieb; Leistungsspektren und -grenzen von Beschichtungssystemen; klassische Planungs- und Montagefehler; Entwicklungen im Bereich der Normung; die Vorzüge von Renovierungsanstrichen im System; die Pflegeverantwortung des Fensternutzers. Stets galt es, gemeinsam mit den Fachbetrieben mehr Potentiale zu erschließen. Auf große Resonanz stieß der Vortrag von Rechtsanwalt Andreas Hanfland, Lennestadt. Der ausgewiesene Spezialist für Rechtsfragen rund ums Handwerk erläuterte die Wesenszüge des Bau- und Vertragsrecht mit dem Schwerpunkt VOB. Zentralen Stellenwert räumte der Experte dem Thema Bedenken- und Hinweispflichten nach VOB, Teil B, ein. Hierzu gab es reichlich praktische Tips, wie sich vorausschauend handelnde Fachbetriebe sicher im Markt bewegen können.



Auf Einladung des Handelshauses Busch + Co., und Sigma Coatings trafen sich die Bauprofis im oberfränkischen Fensterbach
Bild: JPR/Sigma Coatings

Fachverband Transparente Wärmedämmung e. V.

Neue Fördermöglichkeit

Mit dem neuen CO₂-Gebäudesanierungsprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft kann der Einsatz von TWD gefördert werden. Dies gilt für private Bauherren innerhalb eines Gesamtsanierungskonzepts.

Der Fachverband Transparente Wärmedämmung begrüßt die erstmalige Förderung mit TWD durch die Bundesregierung. Im Maßnahmenpaket 4 des Sanierungsprogramms ist der Einsatz der Transparenten Wärmedämmung explizit ermöglicht worden. Der Nachweis der Wirksamkeit der Gesamtsanierung erfolgt über die Berechnung der eingesparten CO₂-Emissionen durch einen Bauvorlageberechtigten oder zugelassenen Energieberater. Die Verbesserung des wärmeschutztechnischen Gebäudebestandes ist das Ziel der Förderung. Die Nutzung der Sonnenenergie über Fenster und Transparente Wärmedämmung erhöhen so den Gebäudewert und tragen zur langfristigen Erhaltung der Substanz bei.

Erbslöh

Neue Tochtergesellschaft

Anfang des Jahres hat die Erbslöh Aktiengesellschaft ihre Kompetenzen in der Gründung einer neuen Tochtergesellschaft gebündelt. Die neue Erbslöh Aluminium GmbH befaßt sich mit der Entwicklung, dem Vertrieb und der Produktion von Strangpreßprofilen aus Aluminium für Industrieanwendungen. Dies beinhaltet Halbzeuge für die Automobilzulieferer, dekora-

tive Profile für Innenaussstattung und Elektrotechnik, Profile zur Herstellung von Wärmetauschern sowie geprägte Dessinbleche. Mit der Geschäftsführung der Erbslöh Aluminium GmbH sind Frank Busenbecker (Vertrieb und Logistik) und Norbert Sucke (Produktion, Produkt-Engineering, Verwaltung) beauftragt. Die 100 %ige Tochtergesellschaft der Erbslöh AG beschäftigt etwa 280 Mitarbeiter und hat für das Geschäftsjahr 2001 einen Umsatz in Höhe von 160 Mio. DM geplant.

Weinig

Weichen für die Zukunft gestellt

Die Weinig-Gruppe konnte ihre Angebotspalette durch den Erwerb des Freiburger Unternehmens Interholz Raimann erweitern. Der neuerworbene Spezialist für innovative Maschinen und Anlagen zum Auftrennen und Zuschneiden von Massivholz ergänzt die Aktivitäten der Weinig-Gruppe.

Interholz Raimann erzielte mit 100 Mitarbeitern im abgelaufenen Jahr ein Geschäftsvolumen von über 30 Mio. DM. Die neue Tochtergesellschaft wird ihre Geschäfte von ihrem bisherigen Standort aus weiter selbstständig führen. Veränderungen gab es auch im Vertrieb von Weinig, dort hat Achim Häffner die Leitung für die Bereiche Deutschland und Österreich übernommen. Der 39jährige Betriebswirt besitzt langjährige Erfahrung im Vertrieb und war bis vor kurzem für ein amerikanisches Maschinenbauunternehmen als Verkaufsleiter für Europa tätig. Er tritt die Nachfolge von Jörg Unger an, der in die Geschäftsführung einer Weinig-Tochter berufen wurde.



Weinig-Gruppe: Achim Häffner, (rechts im Bild) übernimmt die Vertriebsleitung für Deutschland und Österreich von Jörg Unger (links)

Bild: Weinig

Das abgelaufene Jahr ist für die Weinig-Gruppe überaus positiv verlaufen: nach vorläufigen Zahlen stieg der Auftragseingang um 25 % auf knapp 700 Mio. DM, der Umsatz erhöhte sich um 12 % auf erstmals über 600 Mio. DM.

Tamglass

Starker Zuwachs

Im vergangenen Jahr konnte der finnische Ofenhersteller Tamglass ein Rekordhoch verbuchen. Die hohe Nachfrage an Maschinen und Herstellungslinien für Sicherheitsglas brachte dem Unternehmen einen Zuwachs in allen Sparten. Die Nettoverkäufe stiegen um 23,4 % auf 93,5 Mio. Euro (1999: 75,7 Mio.). Die höchste Nachfrage war in Europa, Nordamerika, im Mittleren Osten und in Fernost zu verzeichnen.

Die Aufträge beliefen sich am Ende des fiskalischen Jahres auf 64 Mio. Euro (1999: 34,5 Mio.). In diesem Jahr ist bereits eine Zunahme des Auftragsvolumens zu verzeichnen, das sich Ende Januar auf 67 Mio. Euro belief.

„Wir erwarten auch in diesem Jahr ein anhaltendes Wachstum aufgrund der vielen eingegangenen Bestellungen und der noch laufenden Verhandlungen“, erklärt dazu Pentti Salin, der Vizepräsident im Bereich Verkauf. Der Grund für den weltweit wachsenden Bedarf an Sicherheitsglas liegt laut Tamglass in der gestiegenen Nachfrage im Bauwesen und in den neuen Sicherheitsbestimmungen für Glas.

Im letzten Jahr konnte die Tamglass-Gruppe fast 100 Sicherheitsglas-Linien ausliefern. Nach eigenen Angaben festigte das Unternehmen seine Marktführerschaft für Flachglas-Temperlinien bei Normal- und Jumbogrößen sowie für beschichtetes Glas. Mit den Maschinenauslieferungen stieg auch die Nachfrage an After-Sale-Services. Die Aufträge in den Bereichen Maschinenüberholung, Wartungsverträge und Anbauteile (Maschinenerweiterungen) haben ebenfalls zugenommen.

Das Unternehmen besitzt in Europa, Amerika und Asien 14 Niederlassungen für Produktion und After-Sale Dienste. Die Tamglass-Gruppe gehört zur Kyro Cooperation.

Glaskontor Gießen

Übernahme durch Semco

Mit Wirkung zum 1. März ist die Unternehmensgruppe Glaskontor mit ihrer Zentrale in Gießen und den drei Niederlassungen in Fulda, Hanau und Bad Camberg mit ihrem gesamten operativen Geschäft an die Semco Glaskooperation GmbH in Vechta verkauft worden. Ausgenommen hiervon sind die Beteiligungen Leipzig, Erfurt und Kassel. Die Glaskontor-Gruppe produziert Architekturglas für die Fassade und den Innenausbau und beschäftigt zur Zeit über 200 Mitarbeiter. Der rasante Strukturwandel in der Glasbranche und die immer anspruchsvollere Glasanwendung führten zu dem Bestreben der Geschäftsleitung, sich der Semco-Glasgruppe anzuschließen. Semco-Glas, mit mittlerweile 22 Betrieben im Inland und 2 Auslandsgesell-



Die Geschäftspartner nach den erfolgreichen Verhandlungen

schaften, gehört zu den größten und leistungsfähigsten Unternehmen seiner Art in Deutschland. Für das laufende Jahr plant die Semco-Geschäftsleitung einen Gruppenumsatz in Höhe von 300 Mio. DM und beschäftigt 1075 Mit-

arbeiter. Die Glaskontor-Gruppe kann auf die verschiedensten in Deutschland bestehenden Semco-Produktionsbetriebe zurückgreifen. Im Gegenzug bieten die Vertriebsstrukturen der Glaskontor-Gruppe die Möglichkeit einer noch tieferen Marktdurchdringung. Die Integration der Glaskontor-Gruppe in die Semco bedeutet für die Kunden eine Bereicherung, da nun alle glastechnischen Anwendungen bei gleicher Qualität aus einer Gruppe angeboten werden. Damit verbessern sich die Absatzchancen der weiterverarbeitenden Fenster-, Fassadenhersteller und Innenausbauer.

Sorpetaler

Kundenzentrum eröffnet

Der sauerländische Fensterbauer Sorpetaler eröffnete vor kurzem sein neues Kunden- und Kommunikationszentrum. Hier sind neben der Ausstellung von Fenster- und Türprodukten auch die Verwaltungs- und die Entwicklungsabteilung sowie ein Mitarbeiterforum untergebracht. Der Erweiterungsbau war notwendig geworden, um mehr Platz für die Verwaltungstätigkeiten zu schaffen.

Die Einweihung des neuen Firmengebäudes wurde mit der Verleihung des RAL-Zertifikats Montage durch die Gütegemeinschaft Holzfenster abgerundet.

Solar-Boom:

5000 Arbeitsplätze möglich

Nach Schätzungen der Unternehmensvereinigung Solarwirtschaft wurden im Jahr 2000 etwa 80 000 neue Solaranlagen in Deutschland installiert. Davon etwa 10 000 Photovoltaikanlagen zur Produktion von Solar-



Die vor kurzem fertiggestellte Galeria der Messe Essen wurde mit einem 2000 m² großen Solardach ausgestattet. Die Photovoltaikelemente von Flabeg Solar International, Köln, für die Dach- und Fassadenpaneele erzeugen nicht nur Energie (pro Jahr 150 000 kW/h), sondern dienen gleichzeitig auch der Verschattung

Bild: Flabeg

strom. Die Solarleistung hat sich durch die Neuinstallationen gegenüber dem Vorjahr verdreifacht. Im gleichen Zeitraum wurden etwa 70 000 neue Solarwärme-Anlagen mit insgesamt 600 000 m² Kollektorfläche installiert (+ 30 %). Neue Förderinstrumente des Bundes haben diesen Boom ausgelöst. Das „Erneuerbare Energien Gesetz“ vom März 2000 regelt die Einspeisvergütung für Strom aus regenerativen Energiequellen. Für Photovoltaikanlagen gibt jetzt es eine Vergütung von 99 Pfennig für jede kW-Stunde, die ins Netz

eingespeist wird. Außerdem wird die Installation von Photovoltaikanlagen durch zinsgünstige Darlehen aus dem „100 000-Dächer-Solarstrom-Programm“ gefördert. Für Solarwärme-Anlagen zahlt der Bund Zuschüsse nach dem „Programm zur Förderung erneuerbarer Energien“. Für Flachkollektoranlagen wird ein Zuschuß von 250 DM pro m² Kollektorfläche gewährt.

Immer mehr Handwerksunternehmen – auch aus der Fensterbranche – erkennen die Chancen, die der boomende Solarmarkt für sie bietet. Im vergangenen Jahr wurden auf diesem

Markt etwa 1,5 Mrd. DM umgesetzt – ein Großteil durch das Handwerk. Mit diesem Betrag könnten über 5000 neue Stellen in Handwerksunternehmen finanziert werden. Um diesen Trend weiterhin zu fördern, hat der Westdeutsche Handwerkskammertag sich beim Bundeswirtschaftsminister für mehr Kontinuität bei der Förderung der Solarenergie stark gemacht.

Informationen unter:
Koordinierungsstelle
Energie des Westdeutschen
Handwerkskammertages,
Dr. Thomas Bernhard,
Telefon (02 11) 3 00 77 16

Westag & Getalit

Stabilität trotz schwieriger Marktlage

Der Umsatz der Westag & Getalit AG betrug trotz der geringeren Nachfrage im Wohnungsbau im letzten Jahr 364,7 Mio. DM, 2,4 Prozent weniger als 1999.

Die Sparte Sperrholz/-Schalung erzielte einen Umsatz von 65,5 Mio. DM (- 7,3 Prozent), die Sparte Türen/Zargen 174,2 Mio. (- 2,2 Prozent) und die Sparte Lamine/Elemente 125,0 Mio. DM (behauptet). Im Bereich Lamine/Elemente konnten Marktanteile hinzugewonnen werden.

Die Ertragslage im vergangenen Jahr litt unter den erschwerten Rahmenbedingungen wie dem erhöhten Dollarkurs und der geringeren Nachfrage in einigen Sparten sowie unter Überkapazitäten bei den Zulieferern. Die erhöhten Kosten durch die steigenden Rohstoffpreise konnte das Unternehmen nur teilweise und mit zeitlicher Verzögerung weitergeben. Trotz des leichten Umsatzrückgangs entspricht die Höhe der Dividendenauszahlung der des Vorjahres.

Gretsch-Unitas

Firmengruppe erweitert

Zum Jahreswechsel hat Gretsch-Unitas die Ats Tür + Tor Service GmbH übernommen. Dieser Schritt schließt die Restrukturierung der beiden Firmen Ats und Tts ab. Die Eingliederung der beiden Unternehmen in die Gruppe ist für Gretsch-Unitas ein wichtiger strategischer Schritt, da sie das Sortiment und das Serviceangebot der Gruppe komplettieren. Ats erweitert

so sein Angebot um die Produkte aus dem GU- und BKS-Sortiment, die zum Bereich Gebäudemanagement zählen, wie z. B. Beschlag- und Sicherungssysteme. Durch den Zusammenschluß erbringt Tts jetzt auch Serviceleistungen für die GU- und BKS-Produkte. Außerdem konnte Gretsch-Unitas die Münsteraner MPT Portalsysteme GmbH übernehmen und so das Produktprogramm weiter ausbauen.

Zahlungsverzug

Statt schneller darf später bezahlt werden

Seit fast einem Jahr warten Gläubiger länger auf ihr Geld als vorher. Schuld daran ist das seit knapp einem Jahr geltende „Gesetz zur Beschleunigung fälliger Zahlungen“. Die Nebenwirkungen: Seither häufen sich die Rechtsstreitigkeiten zum Thema Zahlungsverzug, obwohl die Bundesjustizministerin die Entlastung der Gerichte auf ihre Fahnen geschrieben hat. Der Grund, so der Bonner Informationsdienst „Der Brief-Berater“: Der neu formulierte Paragraph 284 Abs. 3 des Bürgerlichen Gesetzbuchs (BGB) räumt Schuldner seit 1. Mai 2000 automatisch eine Zahlungsfrist von 30 Tagen ein. Bislang übliche Fälligkeiten von beispielsweise zehn oder 14 Tagen haben keine Gültigkeit mehr. Einziger Vorteil für den Gläubiger: Der Schuldner gerät 30 Tage nach Rechnungseingang automatisch ohne jegliche Mahnung in Verzug. Dabei handelt es sich nach mehrheitlicher Ansicht der juristischen Fachwelt um eine trügeri-

sche Sicherheit. Ohne große Mühe kann sich ein hartnäckig Zahlungsunwilliger das „gesetzliche Zahlungsziel“ von 30 Tagen selbst auf insgesamt 60 Tage verlängern. Er braucht nur zu behaupten, die Rechnung nicht erhalten zu haben.

Denn: Die 30-Tage-Frist gilt erst ab dem Zeitpunkt, ab dem der Gläubiger dem Schuldner den Empfang der Rechnung nachweisen kann. Noch teurer kommt es den Gläubiger, wenn er während dieser gesetzlichen Fristen einen Anwalt oder ein Gericht einschaltet. Dann gehen die entstehenden Kosten – im Gegensatz zu früher – allein auf seine Rechnung.

Als vorläufigen Ausweg aus dieser Gesetzesfalle raten Juristen: Zahlungsziele unter 30 Tage ausdrücklich in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) auszuweisen, da hierzu noch keine eindeutige Rechtsprechung vorliegt. Zwei weitere Möglichkeiten: Jeder Rechnung ein Bestätigungsformular beizufügen oder Rechnungen an kritische Kunden nur mehr per Einschreiben zu versenden.