

Illbruck

**Musterbestellung
via Internet**

Für die Mustermontage oder das Gespräch mit dem Planer und Bauherren benötigt man häufig Mustermaterial – diese kleinen Mengen sind aber nur schwer zu beziehen. Mit dem Internetshop für Mustermaterial bietet Illbruck Abdichtungssysteme, Leverkusen, dem Handel, Verarbeiter und auch dem Architekten einen neuen Service: Musterbestellung via Internet. Auf diesem Wege können ab sofort schnell und unkompliziert Kleinmengen geordert werden. Vorkomprimierte Fugendichtbänder – zum Beispiel „Illmod 600“ – und eine Auswahl aus der Produktpalette der Butylbänder und Folien kann der Internetbesucher in seinen virtuellen Warenkorb legen und direkt bei Illbruck bestellen.

Wird nach einer bestimmten Problemlösung gesucht, stehen die Internet-Hotline und der Illbruck Anwendungstechniker zusammen mit dem Handelspartner mit technischer Beratung zur Verfügung. Bietet das Muster die Lösung für den konkreten Anwendungsfall, ist der Illbruck Handelspartner der kompetente Ansprechpartner für die gesamte Abwicklung von der Bestellung bis zur Auslieferung.

**Illbruck Bau-Technik GmbH
u. Co. KG**
51381 Leverkusen
Tel.: (0 21 71) 39 15 07
bau-abdichtung@illbruck.de
www.illbruck-abdichtungssysteme.de

Climalit-Partner

Jahrestagung 2001

Wertung des Vergangenen, Analyse der Gegenwart und Perspektiven für eine nicht



Tagungsteilnehmer auf den Spuren Gaudis

Bild: Climalit

ganz einfache Zukunft, unter diesem Motto kann die Jahrestagung der Climalit-Partner-Gruppe im Jahr 2001 gesehen werden.

Trotz der schwierigen Situation auf dem deutschen Baumarkt war – bei reger Teilnahme – durchaus verhaltene Zuversicht spürbar. Horst Biermann, Leiter Vertrieb der Saint-Gobain Glass Deutschland GmbH, begrüßte die Partner und vermittelte in der Folge einige Fakten aus dem spanischen Glasmarkt sowie den Aktivitäten der dortigen Climalit-Partner. Dr. Franz J. King, Geschäftsführer der SGGD, hingegen analysierte den deutschen Markt, die Aussichten des Glases in naher Zukunft sowie Ansätze zu einer noch effizienteren Zusammenarbeit.

Weitere Zukunftsthemen wie die Energiesparverordnung, vorgestellt und verdeutlicht von Hans-Dieter Hegner, Bauoberrat BM-VBW, sowie die durch Peter Moeller, Marketingleiter SGGD, in diesem Zusammenhang präsentierten Wam-edge-Lösungen mit „SGG Swisspacer“ boten einen interessanten und anspruchsvollen Rahmen. Mit dem Bericht des Arbeitskrei-

ses, präsentiert von Evamaria Nickel, der CP-Betreuerin innerhalb der SGGD, wurde der Arbeitskreis entlastet und dessen Mitglieder erneut bestätigt.

Der Dank an den Arbeitskreis und dessen vertrauensvolle, effiziente Arbeit mündete in der Vorstellung der laufenden Aktivitäten sowie einer Vorschau auf das Künftige. Derzeit im Mittelpunkt steht das Thema „Der dritte Markt“, wo die Climalit-Partner gemeinsam mit ihren Kunden das große Umglasungspotential im Altbaubestand in Angriff nehmen.

Messe Mailand

**Vitrum weiter
auf Erfolgskurs**

Mit einem neuen Rekordergebnis rechnen die Initiatoren der Vitrum 2001. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt sind bereits über 25 000 m² Netto-Ausstellungsfläche gebucht (1999: ca. 22 000 m²) Zwar liegt die Zahl der gemeldeten Aussteller noch unter der von 1999, dennoch geht die Messe Mailand davon aus, daß auch hier eine neue Bestmarke erzielt wird. Ihren vorläufigen Höhepunkt hat die Vitrum 1999 mit 385 Ausstellern erreicht. Für die

GIMAV, dem Verband der italienischen Glasma-schinen-industrie, sind die seit rund zwei Jahrzehnten stetig steigenden Zahlen der Vitrum eine Bestätigung der bedeutende Rolle, die die italienische Glasma-schinen- und Zubehörindustrie weltweit einnimmt. 70 bis 90 Prozent des Umsatzes werden im Ausland erwirtschaftet. In diesem Zusammenhang kommt der Vitrum als internationale Kontakt- und Informationsbörse eine besondere Bedeutung zu. Traditionell stellen die Hersteller aus Deutschland das größte Messekontingent. Ein Novum: Auf einem 800 m² großen Gemeinschaftsstand unter der Federführung des VDMA feiern verschiedene Anbieter ihre Vitrum-Premiere.

Für die diesjährige Veranstaltung sieht sich die Mailänder Messe besonders gut gerüstet. Die Hallen am Portello, nunmehr in allen ihren Funktionen und unter allen Aspekten erprobt und bewährt, zeigen sich geeignet, eine so große Messe mit hoher Ausstellerzahl und großen Maschinen und Anlagen zu beherbergen. Neben der gesamten Fläche im Erdgeschoß der Hallen 14/1, 15/1, 16/1 wird den Ausstellern ebenfalls Halle 16/11 zur Verfügung stehen, die mit einer Nutzfläche von mehr als 5000 m² alle neuen Ausstellen zufrieden stellen kann. Die Entscheidung, die Messe durch die Benutzung des ersten Stocks auszudehnen, wurde getroffen, um die Kompaktheit der Vitrum zu erhalten. Auch die neue Ausstellungsfläche ist trotz ihrer Lage im ersten Stock über die großzügigen Rampen der Hallen am Portello für Fahrzeuge und Hebe-maschinen zum Ent- und Aufladen der Ausstellungsgüter zugänglich.

HT Troplast AG

Organisatorische Umgestaltung

Im Zuge einer organisatorischen Umgestaltung haben zum 17. Mai der Geschäftsbereichsleiter Profile, Dr. Ekkehard Liefke, und der Vertriebsleiter Profile, Fritz Weber, in gegenseitigem Einvernehmen mit dem Unternehmen die HT Troplast AG (HT), Troisdorf, verlassen.

In Personalunion übernahm Dr. Thomas Büttner (45), HT-Vorstandsmitglied seit 1. Januar 2001, die Geschäftsbereichsleitung Profile der HT mit den Marken Trocal, KBE und Knipping. Die Position der Vertriebsleitung Deutschland und des Sprechers der Vertriebsleitung Trocal-Profil über-nimmt zukünftig Jan-Gerd Vos, bisher Gebietsverkaufs-leiter Nord-Deutschland. Neue Vertriebsleiterin im Innendienst bei Trocal wird Sabine Bitzer. Für die Vertriebsleitung Export ist zukünftig Tobias Klinkhammer verantwortlich.

Neben Dr. Büttner bilden nach wie vor die bekannten Mitglieder Engelbert Bley-mehl und Waldemar Klein die neue Geschäftsbereichs-leitung Profile der HT.

Interpane

Absatz- und Umsatzsteigerung

Der anhaltend schlechten Baukonjunktur zum Trotz verzeichnete die Interpane Glas Industrie AG, Lauenförde/Weserbergland, im Geschäftsjahr 2000 erneut Absatz-, Umsatz- und Er-tragszuwächse. Die Absatz- und Produktionsmenge an veredeltem Glas stieg auf insgesamt 12,86 Mio. m² (Vorjahr: 11,49 Mio. m²).

Analog wuchs der unkon-solidierte Umsatz in den Produktionsgesellschaften auf 366,3 Mio. DM (Vorjahr: 284,0 Mio. DM). Der Kon-zernjahresüberschuß des Vorjahres von 10,5 Mio. DM wurde mit 15,2 Mio. DM im Jahr 2000 deutlich über-troffen. Die aktuellen Ge-schäftsdaten für 2000 gab das Unternehmen im Rah-men einer Pressekonferenz in Hannover bekannt. Die Baukonjunktur gibt mit einem Einbruch von 2,5 Prozent weiter großen An-laß zur Sorge. Noch deutli-cher war der Nachfrage-Rückgang im Fenstermarkt: zehn Prozent. Alle wirt-schaftlichen Anzeichen lassen für das Jahr 2001 keine Umkehr erwarten.

Zwar geht das Unterneh-men zum 30. Juni 2001 von einem Absatzzuwachs von 3,5 Prozent und einem Umsatzanstieg von zehn Prozent aus, die ungünsti-gen Rahmenbedingungen wirkten sich jedoch auch auf Interpane negativ aus.

Remmers

Fensterbeschichtung gemäß DIN EN 927

Objektive Kriterien für die Qualitäts-Beurteilung einer Oberflächenbeschichtung waren in der Vergangenheit schwer festzulegen. Die neue DIN EN 927 schließt jetzt diese Lücke. Die hier in dieser Norm festgelegten Prüfkriterien gelten als die härtesten Anforderungen in bezug auf Witterungsbe-ständigkeit und Schutzwir-kung gegenüber der Was-seraufnahme, die an eine Beschichtung für maßhaltige Holzbauteile gestellt werden.

Die Remmers Bauchemie Löningen ließ jetzt verschie-dene ihrer Beschichtungs-systeme beim Fraunhofer Wilhelm-Klauditz-Institut gemäß der DIN EN 927 prü-

fen. Das Ergebnis bestätigte den Systemen eine gute Schutzwirkung und die sichere Einhaltung der ge-forderten Grenzwerte. Mit der DIN EN 927 bietet sich den Verarbeitern von Be-schichtungsstoffen für Holz-fenster und -türen ein über-prüfbares Kriterium, das die Qualität des Endprodukts Fenster bzw. Tür erhöht und dem Verarbeiter mehr Sicherheit gibt.

In Zusammenarbeit mit namhaften Fensterherstel-tern erarbeitete die Remmers Bauchemie Richtlinien, die Kunden eine 10-Jahres-Ga-rantie gewähren kann. Die Garantievorgaben beziehen sich sowohl auf die Be-schichtung als auch auf die betrieblichen Bedingungen „vor Ort“. Über die Einhal-tung dieser Vorgaben und damit die Gewährung der Garantie wacht das Institut für Lack und Farbe (ILF) in Magdeburg. Das ILF kon-trolliert die Verarbeitung im Fensterwerk bei den Firmen ohne vorherige Anmeldung. Darüber hinaus wird sechs Monate nach Einbau die Beschichtung nochmals überprüft. Diese Kontrolle gibt nicht nur dem Be-schichtungshersteller eine Sicherheit, auch der Fen-sterhersteller erreicht eine qualitätsoptimierte Produk-tion und kann so seinen Kunden hochwertige, lang-lebige und wartungsarme Bauteile liefern.



Die DIN EN 927-2 dient der objektiven Beurteilung von Oberflächenbeschichtungen

Polysulfid-AusstiegPreiskalkulation wird zu Makulatur

Die Entscheidung des US-Chemieunternehmens Rohm & Haas, kurzfristig aus dem Polysulfid-Geschäft auszuweichen, wird nach Ansicht der Chemetall GmbH, Frankfurt, weltweit erhebliche Auswirkungen auf den Markt für Isolierglasdichtstoffe haben. Mitte Dezember werden die Amerikaner aus wirtschaftlichen Gründen sowohl die Produktion von flüssigen Polysulfidpolymeren als auch ihre Fertigung von Polysulfid-dichtstoffen einstellen.

Chemetall rechnet mit erheblichen Auswirkungen auf alle Segmente dieses Marktes. Mit dem Rückzug von Rohm & Haas (R&H) müßten kurzfristig rund 30 Prozent der Weltproduktion von Polymeren für Isolierglasdichtstoffe ersetzt werden. Dies werde auf dem Dichtstoffmarkt zu einer Verknappung führen.

Für Chemetall selbst sei die Rohstoffversorgung und damit die Belieferung der Kunden mit den bewährten „Naftotherm M82“-Dichtstoffen auf Polysulfidbasis, allerdings bei zunächst reduziertem Umfang, gesichert.

Aufgrund ihrer Handhabungseigenschaften sieht

Chemetall die Polysulfid-dichtstoffe nach wie vor als ideal für die Isolierglasbranche an und steht auch in Zukunft ohne Einschränkungen zu diesen Produkten. Der Anteil von Polysulfid am Weltmarkt werde allerdings sinken.

Diese Situation biete andererseits die Chance für die Einführung völlig neuer Systeme. Als serviceorientierter Marktführer will Chemetall auch in Zukunft Kunden mit Dichtstoffen versorgen, man bemühe sich kurzfristig um Alternativen, an denen schon länger gearbeitet werde, heißt es in einer Erklärung.

In jedem Fall werden nach Einschätzung des Frankfurter Herstellers die Dichtstoffpreise aufgrund der bisher durchgesetzten massiven Preiserhöhungen der Polymerhersteller auf breiter Front sehr stark anziehen und alle bisherigen Preiskalkulationen zu Makulatur machen. Chemetall sieht sich gezwungen, den Kostendruck sofort in vollem Umfang weiterzugeben. „Wir erwarten, daß sich die europäischen Marktverhältnisse zumindest teilweise den amerikanischen angleichen werden“, kommentiert Gerrit Fülling, Leiter der Glas Division der Chemetall.

Flachglas MarkenkreisLizenzwechsel vollzogen

Ihrem Ziel, gemeinsam zu einem der führenden Anbieter für veredeltes Bauglas am deutschen Markt zu werden, sind die Partnerunternehmen des Flachglas Markenkreises einen großen Schritt näher gekommen.

Kürzlich wurde der Übertragung der Lizenzen von Pilkington auf die Markenkreis GmbH zugestimmt – der Wechsel wurde am 1. Juli 2001 wirksam.

Thomas Stukenkemper, Geschäftsführer der Flachglas, stellte dazu die Neustrukturierung und konzeptionelle Ausrichtung der Gruppe vor. Chancen sieht er angesichts schrumpfender Märkte, Überkapazitäten

und austauschbarer Produkte in einer erweiterten Markenstrategie. Die lizenzierten Marken-Isoliergläser für den Bausektor werden daher mit umfassenden, zielgruppenspezifischen Serviceleistungen unterstützt. Dies betrifft alle maßgeblichen Anwendungen: den transparenten Sonnen- und Wärmeschutz, den Schallschutz sowie unterschiedlichste Sicherheitsanwendungen mit Glas. Im Hintergrund stützt den Markenkreis das entwicklungs- und anwendungstechnische Innovationspotential von Pilkington Deutschland.

Im Mai fand die Wahl eines fünfköpfigen Beirats statt, der verantwortlich für die Unternehmenspolitik, und die Mittelverwendung der Flachglas Markenkreis



Die Markenkreis-Partner mit ihrem neuen Beirat Bild: Flachglas

GmbH zeichnet. Die Mitglieder aus dem Kreis der Lizenznehmer: Hans Meiler (Glas Schöninger), Helmut Böttcher (Glaszentrum Rhein-Main) und Helmut Ströhle (Glaszentrum Berlin-Dresden). Komplettiert wird das Gremium seitens der Gesellschafter durch Frank Paßmann (Pilkington Deutschland AG) und Holger Rexhausen (Flachglas Wernberg GmbH).

Ende Juni konstituierte sich der Beirat des Flachglas Markenkreises im Rahmen einer ersten Sitzung.

Fenster-Holding

Unternehmenserweiterung

Die in Frankfurt/Main ansässige Fenster-Holding GmbH, Mehrheitsaktionärin der Weru AG, hat ihr Portfolio in Richtung Holz-Segment erweitert und die Heinrich Stock + Sohn Fensterbau GmbH (Wartenberg/Angersbach) erworben. Das Unternehmen firmiert künftig als Deutsche Fenster Stock GmbH. Ziel der Akquisition ist die regionale und nationale Ausweitung sowie die produkttechnische Fortentwicklung des Gesamtangebotes der Fenster Holding GmbH. Über die Firma Stock ergeben sich u. a. im Vertrieb zusätzliche Perspektiven in Richtung Einzelhandel (Baumarkt), Fertighausbranche und Denkmalschutz. Im letztgenannten Bereich besitzt die Firma Stock mit ihrer jahrzehntelangen Erfahrung überregionale Bedeutung. Besonders in den neuen Bundesländern hat sich der Betrieb durch seinen hohen handwerklichen Qualitätsanspruch einen Namen im Renovierungs- und Modernisierungsbereich gemacht. Das Familienunternehmen wurde 1903 gegründet, beschäftigt

derzeit rund 120 Mitarbeiter und ist spezialisiert auf die Produktion von Fenstern, Haustüren und Wintergärten aus Holz.

„Mit diesem Schritt stellen wir uns den Herausforderungen des Marktes in gestärkter Position“, kommentiert Werner Stock die neue Konstellation für sein Unternehmen. Er wird weiterhin als Geschäftsführer fungieren und die Bereiche Produktion und Technik verantworten. Für den kaufmännischen Bereich und den Vertrieb gelang mit Andreas Fleig die Verpflichtung eines erfahrenen Managers, der zuletzt beim Gipsplattenhersteller Rigips in verantwortlicher Position tätig war.

Velux

Neuaufgabe der Rückvergütungsaktion

Nach dem großen Erfolg im letzten Jahr startet Velux jetzt eine heue Rolladen-Verkaufsaktion und vergrößert damit die Chancen auf guten Absatz. Denn der Dachwohnfenster-Hersteller gewährt dem Endverbraucher beim Kauf von Velux Rolläden einen Rabatt von drei Prozent auf den laut Preiskatalog vom 1. Juni 2000 gültigen Brutto-Listenpreis. Im Zeitraum vom 1. Mai bis zum 30. September 2001 können so bis zu 50,- DM pro Rolladen erstattet werden.

Wie im letzten Jahr ist der Ablauf ganz einfach: Die Rückvergütung erfolgt direkt durch Velux an den Endverbraucher. Dieser muß lediglich die Rechnungskopie des Original Velux-Rolladens und einen Gutschein ein-senden, den er vom Handel oder vom Handwerker er-

hält. Innerhalb von zwei Wochen nach Einreichen des Gutscheins wird das Geld dem Käufer überwiesen. Zur Aktion stellt Velux Fachhändlern und Handwerkern kostenloses Werbematerial zur Verfügung: Tresenaufsteller mit Gutschein-Prospekten im Postkartenformat informieren übersichtlich und anschaulich über die Rolläden und die Einzelheiten der Rückvergütung.

Becker

Neue Tochtergesellschaft

Die Becker-Gruppe, mit Hauptsitz im hessischen Sinn, ist seit kurzem mit einer Tochtergesellschaft in Tschechien und der Slowakei vertreten. Die Tochter des Herstellers von Antrieben und Steuerungen für Rolläden, Sonnenschutz und Tore, die Becker Motory s. r. o. mit Sitz in Prag, hat im Früh-

Glasfachschole Hadamar

„Tag der offenen Tür“

Viele Besucher waren zum „Tag der offenen Tür“ in die Glasfachschole Hadamar geströmt, um dort einmal „live“ einen Einblick in die Ausbildungsaktivitäten der Schole zu bekommen. So konnten Interessierte hautnah in den Werkstätten miterleben, wie die angehenden Glasspezialisten von ihren Ausbildern auf die Abschlußprüfung vorbereitet werden. Einer der Höhepunkte des Tages war die Aufführung des Einakters „Noch nie hörte man solch schauriges Lachen“ von Kenneth Lillington, den die Thea-

ter-AG der Schole unter der Leitung von OStR Dr. Stefan Schöffl darbot. In der vollbesetzten Aula der Schole zeigten zehn junge Damen und Herren, daß ihre künstlerisch-gestalterischen Talente nicht nur im Be- und Verarbeiten von Glas liegen, sondern auch im Schauspielerischen. Direktor Hartmut Lieb, der Leiter der Glasfachschole, lobte den Einsatz aller Schülerinnen und Schüler, des Kollegiums und der Bediensteten der Schole. Aufgrund der enormen Resonanz soll ein weiterer „Tag der offenen Tür“ am 15. September von 10 bis 16 Uhr durchgeführt werden.



*Einer der Höhepunkte war die Aufführung der Theater AG
Bild: Glasfachschole Hadamar*

sommer ihren Betrieb aufgenommen. Das Unternehmen präsentierte sich zum erstmalig mit einem eigenen Stand auf der International Building Fair 2001 in Brunn, Slowakei.

Online-Infothek

Mahnun und Insolvenzen

Nichts ist ärgerlicher für eine Firma als für eine ordentlich erbrachte Leistung kein Geld zu bekommen. Die Forderungsausfälle der deutschen Unternehmen beziffern sich jedes Jahr auf Milliarden. Kompetente und praxisnahe Hilfestellung ist gefragt, wenn es z. B. darum geht, offene Rechnungen einzutreiben oder die Solvenz von Kunden zu prüfen. Diese Hilfe will jetzt das Mahnforum des Forums-Verlags leisten. Die Infothek im Internet hat sich das Ziel gesetzt, Ratgeber und Informationsbasis zugleich zu sein. Eine übersichtliche Gliederung und kurze Ladezeiten erlauben einen schnellen Zugriff auf das gewünschte Thema. Formulare und Muster schreiben zum Download unterstützen die tägliche Praxis. Erweitert wurden die Seiten um einen Expertenführer mit praktischer Suchfunktion, die es möglich macht, innerhalb von Sekunden den richtigen Ansprechpartner rund um die Themen Inkasso, Insolvenz und Zwangsvollstreckung zu finden. Die Seite wird von erfahrenen Rechtsexperten Autoren gepflegt und ist ständig auf dem neuesten Stand. Aktuell ist z. B. alles zum „Gesetz zur Beschleunigung fälliger Zahlungen“



500 gelbe „Marketing Koffer“ wechselten bei den Informationsveranstaltungen den Besitzer
Bild: Energiesparen mit Glas

zu erfahren. Ein Blick lohnt sich also in jedem Fall: www.mahnforum.de

Energiesparen mit Glas

Eindrucksvolle Kampagne

Etwa 1000 Handwerker kamen im Frühsommer zu den bundesweit fünf Informationsveranstaltungen der Initiative „Energiesparen mit Glas“. Den Glasverarbeitern wurden dort Informationen an die Hand gegeben, um Haus- und Wohnungsbesitzer für einen Glastausch zu begeistern. „Angesichts der schwachen Neubau-Konjunktur, der zukünftigen EnEV und der bestehenden Förderprogramme der KfW ist es jetzt wichtig, verstärkt auf den Modernisierungsmarkt zu setzen“, stellte Rainer Walk, Koordinator der Initiative, fest. Modernisieren werde staatlich gefördert und führe zu sinkenden Energiekosten.

Ein „Marketing-Koffer“ mit praktischen Verkaufshilfen wie Anzeigen- und Pressemeldungs-Vorlagen, Musterbriefen u. ä. stieß auf großes Interesse. „Rund 500 Koffer haben die Teilnehmer mitgenommen“, erklärte Walk. „Jetzt hoffen wir darauf, daß das Material im Markt ankommt.“

Interessierte können den Koffer jederzeit unter der telefonischen Hotline 0 18 05-28 90 00 nachbestellen.

Getragen wird die Initiative „Energiesparen mit Glas“ vom BF, dem BIV und dem VFF, unterstützt von der Arbeitsgemeinschaft Glas im Bau (AGiB) der Unternehmen Saint-Gobain, Pilkington und Interpane.

SGGD

Weiterhin führend

Das Jahr 2000 wurde von der allgemeinen Baukrise in Deutschland geprägt. Dennoch konnte die Saint-Gobain Glass Deutschland GmbH mit Sitz in Aachen nach eigenen Aussagen auch im vergangenen Jahr eine führende Position auf

dem deutschen Bauglasmarkt einnehmen. Preiserhöhungen, konsequente Kostenreduzierung und Produktivitätssteigerungen führten im Geschäftsjahr 2000 zu einer Verbesserung des operativen Ergebnisses auf 51 Mio. Euro. Die Erlöse steigerten sich auf 353,7 Mio. Euro. Das Ergebnis vor Ertragssteuern lag im Jahr 2000 bei 30,6 Mio. Euro und der an die Gesellschafter abzuführende Gewinn nach Steuern betrug im Jahr 2000 11 Mio. Euro. Aufgrund einer veränderten Struktur innerhalb der Saint-Gobain Glass Deutschland GmbH sind diese Zahlen nicht mit denen des Vorjahres vergleichbar. Vergleichbar sind die konsolidierten Zahlen aller industriellen Aktivitäten des Basisglasgeschäfts (Saint-Gobain Glass Deutschland GmbH, Flachglas Torgau GmbH, Verbundglas Torgau GmbH). Hier erhöhte sich der Umsatz auf insgesamt 359,6 Mio. Euro (330,5 Mio. Euro in 1999), was einem Anstieg um sieben Prozent entspricht. Das operative Ergebnis verbessert sich von 40,9 Mio. Euro im Jahr 1999 auf 55,7 Mio. Euro im Jahr 2000 (+ 36,2 Prozent).

