

*Albat + Wirsam präsentierte sich bei den GPD:*

# Forum für Global Players

*Am Rande der Glass Processing Days (GPD) sprach GLASWELT-Redakteur Matthias Rehberger mit Dr. Klaus Mühlhans, Mitglied der Geschäftsführung des Software-Entwicklers Albat + Wirsam, Linden. Als eingeladener Sprecher hatte Dr. Mühlhans über Software-Technologie im Bauglasbereich referiert und einen Überblick zum gegenwärtigen Stand der Technik und zukünftige Trends gegeben. Zudem war das Software-Haus mit einem eigenen Stand auf den GPD vertreten.*



*Bild: Rehberger*

GLASWELT: Herr Mühlhans, Ihr Software-Haus ist nicht zum ersten Mal in Tampere vertreten. Was für Vorteile bringt das für Sie?

Dr. Klaus Mühlhans: Die GPD sind für uns eine wertvolle Informations- und Kontaktbörse. Wir können uns über die neuesten Trends austauschen und Probleme mit Fachkollegen diskutieren – das Motto „Sharing Information“ halten wir für richtig. Außerdem treffen wir hier unsere Partner sowie potentielle Kunden mit denen wir uns ausführlich unterhalten können.

GLASWELT: Ähnlich wie auf einer Messe?

Dr. Klaus Mühlhans: Ähnlich ja, aber auf einem höheren Niveau, da nur Fachpublikum anwesend ist. Hier treffen wir auf Entscheidungsträger und Fachspezialisten, die Kontakte sind sehr direkt. Gespräche können so in geschäftlichen und technischen Fragen sehr konkret geführt werden. Außerdem nutzen wir die Möglichkeit Arbeitstreffen vor Ort zu vereinbaren, aus denen sich häufig Folgekontakte ergeben. Die Rahmenbedingungen sind dafür optimal ausgelegt, mein Lob an die Veranstalter der GPD, alles ist exzellent organisiert.

GLASWELT: Was halten Sie von der Zusammensetzung des Kongreß-Programms?

Dr. Klaus Mühlhans: Für mich ist das Programm gut gegliedert, trotz des enormen Angebots ist es nicht zu umfangreich. Wir erhalten Einblick, was weltweit in der Branche vor sich geht. Allerdings gehen dabei manche Vorträge zu sehr in die Tiefe, sind zu wissenschaftlich – ein echtes Expertentreffen.

GLASWELT: Wollen Sie bei den nächsten GPD im Jahr 2003 wieder mit einem eigenen Stand hierherkommen.

Dr. Klaus Mühlhans: Auf alle Fälle. Albat + Wirsam und die Glass Processing Days passen gut zusammen. Uns steht zwar nicht soviel Platz zur Verfügung wie auf einer Messe, aber das brauchen wir auch nicht. Wir können unsere Produkte adäquat vorstellen und deren Arbeitsweisen demonstrieren.

Als internationaler Markt-Player ist es wichtig, daß wir uns hier, auf einer professionellen Plattform, als Spezialisten präsentieren können. Außerdem sehen wir außerhalb von Deutschland sehr große Potentiale und treffen auf den GPD-Ansprechpartner aus aller Welt.

GLASWELT: Und wie schätzen Sie die Situation auf dem Deutschen Glas-Markt ein?

Dr. Klaus Mühlhans: Im Gegensatz zu weltweit zunehmenden Bautrends, sind in Deutschland die Baugenehmigungen rückläufig. Das schlägt sich natürlich auch im Markt nieder, die Bedingungen werden dadurch nicht einfacher. Allerdings halte ich die Initiativen von

Unternehmen und Verbänden wie etwa „Energiesparen mit Glas“ für sehr positiv. Es tut sich etwas im High-Tech-Bereich.

GLASWELT: Was für eine Rolle spielt Ihr Unternehmen dabei?

Dr. Klaus Mühlhans: Wir haben gerade ein neues System des Datentransfers entwickelt, das es Kunden ermöglicht, ihre Aufträge und Anforderungen via Internet an Händler zu senden, unabhängig von der jeweiligen Betriebssoftware oder den verwendeten EDV-Systemen.

GLASWELT: Das war doch auch Ihr Thema als Referent. Können Sie das etwas detaillierter erklären?

Dr. Klaus Mühlhans: Im Prinzip geht es darum, daß alle in der Fenstersoftware erstellten Glasbestellungen über das Internet an die Glashändler gesendet werden und bei diesen direkt eingelastet und weiterbearbeitet werden können. Dabei ist das System, das wir EDI-Server nennen, weitgehend unabhängig von dem Fensterbauprogramm, d. h. mehrere Kunden mit verschiedener Software können an eine Schnittstelle angebunden werden. Dadurch wird die Übertragung von digitalen Glasbestellungen für einen breiten Kundenkreis interessant, denn jetzt rentiert es sich auch, Fensterbauer mit mittlerem Abnahmenvolumen anzubinden. Dies war ja früher eher den Großen vorbehalten.

GLASWELT: Worin sehen Sie die Vorteile für die Fensterbau-Unternehmen?

Dr. Klaus Mühlhans: E-Commerce heißt für uns, daß beide Seiten profitieren. Deshalb haben wir unseren EDI-Server so entwickelt, daß auch bei den Fensterherstellern Kosten eingespart werden, z. B. durch Minimierung der Rückfragen bezüglich Sprossen oder Einbauposition von Ornamentglas, weniger aufwandsintensive Fehllieferungen und Mißverständnisse. So werden auch bei den Fensterproduzenten nachhaltig die Kosten gesenkt.

GLASWELT: Herr Dr. Mühlhans vielen Dank für das Gespräch. □