

### Elero GmbH

#### **Achter Firmensitz im Ausland**

Das Wachstum im Bau-sektor Polens veranlaßte den Hersteller elektrischer Antriebe und Steuerungen für Rolläden, Sonnenschutzanlagen und Tore, die Elero GmbH aus Beuren, zur Gründung eines neuen Firmensitzes in Krakau. Insbesondere Rolladen- und Torantriebe bilden das Hauptabsatzpotential im polnischen Markt, gefolgt von Markisenantrieben und intelligenten Steuerungen. Elero will mit diesem Schritt die Kundenbindung nachhaltig stärken und Lieferzeiten optimieren. Bereits im nächsten Jahr wird Elero auf einer polnischen Messe vertreten sein. „Dieser Schritt ermöglicht nicht nur den engeren und persönlichen Kontakt zum Kunden, wir werden künftig durch die räumliche Nähe auch unsere Lieferzeiten entscheidend verkürzen können“, sagt Pawel Mierzwa, Niederlassungsleiter in Krakau. Der 32jährige branchenerfahrene Mann führt die Geschäfte des Auslandssitzes in enger Zusammenarbeit mit dem deutschen Stammsitz.

### Weru

#### **Unternehmen will Position ausbauen**

In einem schwachen Marktumfeld mit hohem Preisdruck erzielte die Weru AG im ersten Halbjahr einen Konzernumsatz von 153,2 Mio. DM (2000: 169,0 Mio. DM). Trotz des Umsatzrückgangs von 9,3 % behauptete sich das Unternehmen deutlich gegen den Abwärtstrend der Branche (Fenster- und Fassadenhersteller:

– 23,8 %) und gegen die Abnahme der Baugenehmigungen im Wohnungsbau (– 19,3 %).

Die Resonanz des Marktes, auf das im Juli eingeführte Fünfkammer-Fenster-system „Palazzo“ ist sehr positiv. Deshalb werden weitere Innovationen bei Kunststoffhaustüren und ein Fenster im Baukastensystem folgen. Mit der verbesserten Version der Auftragsabwicklungs-Software „WPS on Top“ hat Weru ein zukunftsorientiertes, internetbasiertes E-Commerce-System an der Hand, das seinen Fachbetrieben einen ständigen Überblick über den aktuellen Auftragsstatus erlaubt. In diesem Zusammenhang ist ebenfalls ein Tracking-and-Tracing-System geplant, mit dem der Bauherr den Fortschritt seines Auftrages im Internet verfolgen kann.

Auf dieser soliden Grundlage will Weru im zweiten Halbjahr 2001 weitere Marktanteile hinzugewinnen und die Position als einer der führenden Hersteller von Fenstern und Türen ausbauen.

### Schüller

#### **10 Jahre jung**

Einen Grund zum Feiern hatte die Schüller Qualitätsglas GmbH im Spätsommer. Zum 10jährigen Firmenjubiläum waren Kunden, Partner, Freunde und Kollegen von Semco zum Gratulieren gekommen.

Die Schüller Qualitätsglas GmbH, Burg Stargard, ist eine von 22 Niederlassungen der Semco Glaskooperation. Sie erzielte im Jahr 2000 mit 70 Mitarbeitern einen Umsatz in Höhe von 16,3 Mio. Mark und fertigte dabei über 182 000 Isolierglaseinheiten. Im Jahr 1993

wurde eine 2. Linie aufgebaut, um in drei Schichten 1200–1400 Isolierglaseinheiten pro Tag zu fertigen. In den Jahren 1992–1996 wurde die Niederlassung im Produktionsbereich aufgrund der positiven Entwicklung mehrfach erweitert. Insgesamt werden von Burg Stargard aus 330 Kunden betreut. Das Absatzgebiet erstreckt sich auf die gesamte Bundesrepublik, wobei schwerpunktmäßig der Großraum Berlin beliefert wird.

Die Förderung des Wachstums nimmt bei der Semco Gruppe und deren Niederlassungen einen ganz besonderen Stellenwert ein. So werden zur Zeit 19 Auszubildende in Burg Stargard ausgebildet.

Seit Mai 1991 ist Liane Dietrich als Leiterin für die Niederlassung verantwortlich. Für sie ist es wichtig, Qualitätsprodukte zu liefern, und ein hohes Maß an Service zu bieten. „Wenn wir von Service reden, meinen wir nicht nur die Glaslieferung, sondern die komplette Betreuung von der Beratung bis zur Montage“, betont Niederlassungsleiterin Liane Dietrich.

### Isolar

#### **Internetauftritt überarbeitet**

www.isolar.de – das ist die Adresse von der Isolar im Internet. Gestaltet und betreut wird diese Webseite seit vier Jahren von der Isolar-Glas-Beratung GmbH, dem zentralen Unternehmen der Isolar-Gruppe für Dienstleistungen und Beratung rund um den Werkstoff Glas. Eine stark steigende Zahl an Zugriffen auf die Webseite des Unternehmens belegt die zunehmende Bedeutung der Internet-Präsenz als Informationsquelle und Marketinginstrument.

Ab sofort findet man unter www.isolar.de den neuen Internet-Auftritt der Isolar-Gruppe. Alle Inhalte wurden komplett überarbeitet, ergänzt und neu gestaltet, um einen umfassenden Überblick über Isolar zu gewährleisten. Glasprodukte und Funktionsweisen werden kurz und prägnant vorgestellt, technische Werte sind übersichtlich in Tabellen zusammengestellt.



Die Niederlassungsleiterin Liane Dietrich wird von den geschäftsführenden Gesellschaftern Hermann Schüller (links) und Rolf Sawatzki flankiert

Die Glas-Beratung von Isolar versteht sich als Ansprechpartner und Bindeglied für die gesamte Gruppe und dient als Zugang zu allen Isolar-Betrieben im In- und Ausland. Abgerundet wird das Angebot durch aktuelle Kundeninformationen, die Kundenschrift Klartext und technische Regelwerke, die aus dem Internet heruntergeladen werden können.

#### Tamglass

##### *Neue Öfen für Pilkington*

Für Produktionsstätten in Großbritannien und Australien hat Pilkington bei dem in Tampere/Finnland ansässigen Ofenhersteller Tamglass drei Härteöfen erworben. Mit den Öfen sollen moderne Glasprodukte für die Bauindustrie hergestellt werden. Dies schließt Low-E-beschichtete Produkte für die zunehmenden energieeffizienten Baustoffe ein. Die Öfen der neuesten Generation sind mit der fortschrittlichsten Härtetechnik der skandinavischen Ofenbauer ausgestattet und erlauben nicht nur die Herstellung einer großen Spanne von Produkten, sondern auch eine erhöhte Arbeitsgeschwindigkeit.

#### Syglas + Warema

##### *Kooperation vereinbart*

Das große Wachstumspotential der Beschattung und Lichtlenkung im Isolierglas sowie das Bekenntnis zu „Qualität Made in Germany“ führte Warema und Syglas

zusammen. Ab Anfang September werden die Syglas-Systeme bei Warema, nach den strengen Syglas-Qualitätsnormen gefertigt. Warema zählt zu den größten und erfolgreichsten Herstellern für Sonnenschutzanlagen Europas (2100 Mitarbeiter mit über 420 Mio. DM Umsatz). Diese Produktionspartnerschaft soll allen Kunden ein Höchstmaß an qualitativ hochwertigen und extrem sicheren Systemen garantieren. Die beiden Unternehmen sehen nach eigenen Angaben den positiven Marktprognosen gelassen entgegen, die eine jährliche Verdoppelung der Beschattungs- und Lichtlenk-Systeme im Isolierglas voraussagen.

#### Dieter-Jürgen Künkler

##### *Sechzigster Geburtstag*

Anfang September vollendete Dieter-Jürgen Künkler, Obermeister der Glaserinnung Bielefeld, sein 60. Lebensjahr. In Würzburg geboren und aufgewachsen, begann er 1958 dort auch seine kaufmännische Lehre in einer Glasgroßhandlung. Danach war er bei verschiedenen Glasgroßhändlern beschäftigt und kam 1969 nach Leopoldshöhe, wo er sich 1974 mit der Gründung eines Glaserfachbetriebes selbständig machte. 1976 trat er der Glaserinnung Bielefeld bei und war von 1984 bis Ende 1993 ihr Lehrlingswart. Seit 1994 ist Künkler Obermeister der Glaserinnung Bielefeld. Darüber hinaus engagiert er sich als Mitglied im Vor-



*Dieter-Jürgen Künkler, Obermeister der Glaserinnung Bielefeld, feierte seinen 60. Geburtstag*

stand des Glaserinnungsverbandes NRW in Rheinbach. Der stellvertretende Landesinnungsmeister und Delegierte des Bundesinnungsverband ist ferner Vorsitzender des Gesellenprüfungsausschusses und Meisterbeisitzer im Meisterprüfungsausschuß Glaser der Handwerkskammer Köln.

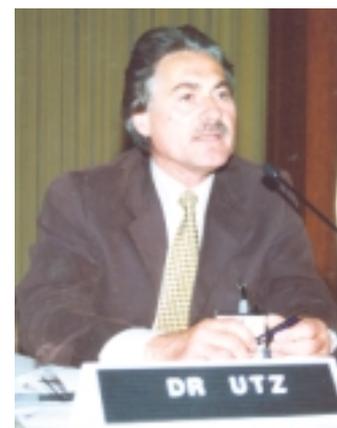
#### IV Klebstoffe

##### *Negative Preisentwicklung*

Nach einem sehr schwachen Inlandsgeschäft im Jahr 2000 sehen die deutschen Hersteller von Bauklebstoffen auch zur Jahresmitte 2001 keine Wende zum Besseren. Das Exportgeschäft dagegen wird überwiegend positiv beurteilt. Diese Bilanz zogen die Mitglieder des Arbeitskreises Bauklebstoffe im Industrieverband Klebstoffe e. V. (IV Klebstoffe) auf ihrer Tagung in Königswinter bei Bonn.

„Die Absatzmengen von Bauklebstoffen im Inland haben im Geschäftsjahr 2000 gegenüber dem Vorjahr noch einmal abgenommen. Ausgenommen davon waren einzig die ‚EC 1‘-lizenzierten Dispersionsprodukte, deren Absatzmenge um 5 % wuchs. Zudem war die Absatzmenge bei den lösemittelhaltigen Klebstoffen um rund 3 % rückläufig“, berichtete Dr. H. Werner Utz, Vorsitzender des Arbeitskreises Bauklebstoffe.

Was das aktuelle Branchenklima betrifft, so bewerten die im IV Klebstoffe organisierten Hersteller die Marktlage insgesamt, das Wettbewerbsverhalten und die Preisentwicklung überwiegend negativ. Immerhin beurteilt die Mehrheit der Produzenten die eigene Geschäftslage als noch befriedigend. Vor allem die Unternehmen mit gestiegenen Auslandsaufträgen verzeichneten ein leichtes Umsatzwachstum. Die Exportlage für das Jahr 2001 wird überwiegend optimistisch gesehen.



*Dr. Werner Utz, Vorsitzender des Arbeitskreises Bauklebstoffe*

## VBH

### *Blick nach vorne gerichtet*

In den für VBH wichtigen Märkten hat sich die gesamtwirtschaftliche Lage stabilisiert und zeigt erste Tendenzen zur Trendwende. Der Fenster- und Türenmarkt im Inland steht jedoch unter deutlicher Anspannung und leidet unter hohen Überkapazitäten. Wie bereits vor kurzem mitgeteilt, hat dies Auswirkungen auf den Geschäftserfolg. Der Konzernumsatz liegt mit 562 Mio. DM um 5,3 % über dem Vergleichswert des ersten Halbjahres 2000. Durch die Erweiterung des Konsolidierungskreises um die CDA-Gruppe sowie um Tochtergesellschaften in Osteuropa erhöhte sich der Umsatz um 28 Mio. Mark. Aufgrund der anhaltend schwierigen Marktlage in Deutschland fiel das Ergebnis vor Steuern (EBT) im Konzern auf - 30,2 Mio. DM, nach 11,5 Mio. DM im Vorjahr. VBH hat vor diesem Hintergrund ein umfassendes Maßnahmenprogramm eingeleitet.

Die Umsatzrückgänge betragen in Deutschland 5,8 % oder 18 Mio. DM. Die Exporte stiegen um 4,8 Mio. DM und dämpften damit den rückläufigen Inlandsmarkt. Der VBH-Konzern befindet sich aufgrund der Entwicklungen im Inland in einer schwierigen Phase, die bereits im letzten Jahr ihren Ursprung hatte. Zur Zeit läuft ein umfangreiches Programm, mit dessen Hilfe VBH dem Rückgang im Ergebnis wirksam begegnet. Die ausländischen Gesellschaften entwickeln sich im Rahmen der Planung weiterhin positiv.

Der Vorstand geht davon aus, daß zum Jahresende, kein positives Ergebnis erreicht wird. Allerdings rechnet VBH mit positiven Effekten aus den eingeleiteten Maßnahmen bereits für die zweite Hälfte von 2001.

## ift

### *Neuer U-Wert-Prüfstand*

Die zukünftig im Rahmen des CE-Zeichens geforderten Nachweise der wärmetechnischen Kenngrößen von Bauteilen und Bauelementen können jetzt mit dem neuen U-Wert-Prüfstand des ift Rosenheim erbracht werden. Neue europäische Normen erfordern auch im Bereich des Wärmeschutznachweises veränderte Meßmethoden und Auswerteverfahren. Mit dem am ift entwickelten U-Wert-Prüfstand können die komplexen Kalibrier- und Meßverfahren, die die zukünftigen Normen (DIN EN ISO 12 567-1, pr EN 12 412-2 und pr EN 12 412-4) verlangen, durchgeführt werden. Der neue Prüfstand ermöglicht eine komfortable Messung der wärmetechnischen Kenngrößen, z. B. des Wärmedurchgangskoeffizienten. Das ift bietet mit diesem U-Wert-Prüfstand der Branche die Möglichkeit, die Nachweise der wärmetechnischen Kenngrößen von Fenstern, Türen, Rahmen- und Fassadenprofilen, großen Verglasungen, Paneelen, Rolladenkästen und anderen Bauteilen der Gebäudehülle im Rahmen des CE-Zeichens erbringen zu können. Ebenso kann der Prüfstand für Entwicklungsprüfungen und im Rahmen von Forschungsvorhaben eingesetzt werden.

### Glass South America Exhibition

#### Neuer Termin

Die südamerikanische Glasmesse findet nicht wie ursprünglich geplant im November dieses Jahres, sondern erst 2002 statt. Die Messe ist eine der größten Veranstaltungen für Glas, Fenster und Beschläge in Lateinamerika. Im Transamerica Expo Center in São Paulo werden sich vom 16.–18. Mai 2002 internationale Aussteller treffen, um die neuesten Branchenerzeugnisse einem amerikanischen und internationalen Publikum vorzustellen. Daneben wird ein umfangreiches Veranstaltungsprogramm die Messe begleiten. Bei der letzten Glass South America Exhibition waren über 11 000 Fachbesucher anwesend.

### Lignum Technologie AG

#### Zweistellige Umsatzsteigerung

Die Lignum Technologie AG hat sich in einem schwierigen Marktumfeld gut behauptet und Umsatz und Ertrag auch im ersten Halbjahr 2001 gesteigert. So legte der Umsatz des Herstellers von Maschinen und Anlagen für die holzbearbeitende Industrie um 12 % auf 720,4 Mio. DM zu (2000, 640,6 Mio. DM). Bei steigender Tendenz beläuft sich der Auslandsanteil jetzt auf über 70 %. Trotz des sich verschärfenden Wettbewerbsumfeldes konnte der Global Player sein Ergebnis aufgrund von realisierten Synergieeffekten aus der Fusion der Unternehmensgruppen Homag und IMA verbessern. Nach wie vor positiv entwickeln sich die wichtigen ausländischen Stammmärkte Italien, Frankreich und Skandinavien sowie der Absatz in den GUS-



*Das Glas-Center von Eckelt, das der Wiener Börse gegenüber liegt, dient dem Unternehmen nicht nur zur Produktpräsentation und Kundenberatung. Es bietet auch den idealen Rahmen, um die Ergebnisse aus der Zusammenarbeit mit zeitgenössischen Künstlern zu präsentieren. Das Ziel dieses Eckelt-Konzepts ist die Demonstration der Vielseitigkeit von Glas. Durch die Einbindung namhafter Künstler wird dem Besucher vor Augen geführt, wie flexibel das Material in seinen Gestaltungsmöglichkeiten ist. Hier sehen wir einen Glastisch, der aus der Zusammenarbeit mit den Künstlern Peter Kogler und Tanja Rainer entstanden ist*

Staaten. Insbesondere im Inland und in den USA bekam Lignum hingegen die derzeitige Konjunkturschwäche zu spüren. Die beiden großen produzierenden Unternehmensgruppen Homag und IMA konnten innerhalb des Konzerns nochmals deutlich zulegen. Dabei steigerte die Homag-Gruppe ihre Umsätze um 13 % und die IMA-Gruppe um über 6 %. Die auf Consulting und Software spezialisierte Schuler Business Solutions konnte durch die erstmalige Einbeziehung der Schuler Hi-Cad Systems einen Umsatzzuwachs von rund 44 % auf 26,3 Mio. DM ausweisen.

#### Helmut Hinüber

#### Verdienter Ruhestand

Dr.-Ing. Helmut Hinüber (64), zuständig für das Fachgebiet Oberflächentechnik und Korrosion im GDA Gesamtverband der Aluminiumin-

dustrie e. V., trat am 30. September 2001 in den Ruhestand. Seit 1979 war er für die Aluminium-Zentrale und den GDA tätig. Schwerpunkte seiner Tätigkeit waren die umfassende Beratung und Information zu Oberflächentechnik, Korrosion und Korrosionsschutz, Werkstoffeigenschaften und Anwendung von Aluminium. Daneben standen zahlreiche



*Helmut Hinüber geht in den Ruhestand*

Weiterbildungsseminare zur Oberflächentechnik unter seiner fachlichen Leitung. Besonders geschätzt war seine kompetente Mitarbeit in nationalen und internationalen Gremien. Auch als Fachautor tat Helmut Hinüber sich hervor und veröffentlichte zahlreiche Fachbeiträge.

Nach dem Studium der Metallhüttenkunde in Aachen, promovierte er 1967 und arbeitete danach im Bereich Primäraluminiumherzeugung der Alusuisse. In seinen 22 Jahren Tätigkeit für Aluminium-Zentrale und GDA war er mit seiner klaren und fachlich überzeugenden Art stets ein anerkannter und geschätzter Gesprächspartner, der konstruktiv und ideenreich mit den Unternehmen und Kunden der Branche zusammenarbeitete. Sein wichtigstes Anliegen war die firmenneutrale, kompetente Beratung. Hohe Flexibilität und praktisches Einfühlungsvermögen prägten seine Arbeit, seine schriftlichen Stellungnahmen und Expertisen hatten einen hohen Stellenwert. Sein Nachfolger wird Dipl.-Ing. Werner Mader (43).

### Interpane Belgern

#### Zehn erfolgreiche Jahre

Zehn Jahre erfolgreiche Unternehmensgeschichte konnte Interpane am 17. September 2001 im Werk in Liebersee/Belgern feiern. Aus diesem Anlaß öffnete der Betrieb die Tore für alle Nachbarn, Lieferanten und Kunden. Zum Jubiläum sprach der sächsische Wirtschaftsminister Kajo Schommer. Er hatte bereits bei der Gründung 1991 den Startschuß für das Unternehmen gegeben. Interessierten wur-

de ein Blick hinter die Kulis- sen moderner Glasvered- lungstechnik geboten. Die Interpane Gruppe gründete das Werk in Belgern kurz nach der Wiedervereinigung als erste Produktionsstätte in den neuen Bundeslän- dern. Die modernen Anla- gen zur Isolierglasfertigung und für den vollautomati- schen Zuschnitt erforderten Investitionen in Höhe von mehr als 10 Mio. DM. In- zwischen produzieren hier über sechzig Mitarbeiter jährlich rund 240 000 m<sup>2</sup> Isolierglas im Zweischicht- betrieb.

Hergestellt wird in Bel- gern die gesamte Palette moderner Funktionsgläser für den Neubau- und Reno- vierungsbedarf, z. B. das Warmglas „Iplus“. Das Werk verfügt über eine eigene Anlage zur Herstellung von Gießharzelementen für die Produktion hochdämmender Schallschutzgläser. Daneben expandiert Interpane am Standort Belgern in das Marktsegment der bearbeite- ten Gläser für den Innen- ausbau. Damit folgt das Un- ternehmen dem Trend zu individuellem Design, auch für den Bereich von Bauele- menten. Durch ein moder- nes CNC-Bearbeitungszen- trum werden individuell ge- staltete Rillenschliffe auf die Gläser aufgebracht, die dann Verwendung im In- nenbereich finden.

#### Glas Trösch

#### **Schwabenglas-Gruppe übernommen**

Der Wandel in der Glas- branche und die erforderli- chen strukturellen Verände- rungen machen auch vor traditionsreichen schwäbi- schen Unternehmen nicht halt: Die Gesellschafter der Schwabenglas-Gruppe haben mit Wirkung zum

1. Oktober 2001 ihre Gesell- schaftsanteile an die Glas Trösch Holding AG in der Schweiz verkauft.

Die Schwabenglas-Gruppe ist seit fast 80 Jahren im süddeutschen Raum vertre- ten und zeichnet sich durch eine hohe regionale Präsenz mit eigenen Produktions- und Vertriebsaktivitäten an sechs Standorten mit zu- sammen über 600 Mitarbei- tern in Baden-Württemberg und Bayern aus. Seit 1998 gehört auch das Glaszen- trum München der Gruppe an.

Die Glas Trösch-Gruppe gehört mit ihren 2100 Mit- arbeitsern zu den führenden Unternehmen der europäi- schen Glasindustrie. Mit der Übernahme von Schwa- benglas baut Trösch die Marktstellung in Deutsch- land weiter aus. Für beide Unternehmen bietet die neue Situation große Chan- cen. Insbesondere durch den weiteren Ausbau der Bera- tungskompetenz und des Serviceangebotes sollen Kunden spürbare Vorteile erfahren. Die Schweizer Un- ternehmensgruppe unter- stützt die eingeschlagene strategische Ausrichtung der Schwabenglas, die auch in Zukunft unter diesem Na- men am Markt auftreten wird.

Die Geschäftsführer der Schwabenglas, Gerhard Ru- de und Bernhard Feldmann, werden durch einen neu ge- bildeten Beirat, dem neben Erich H. Trösch als Vorsit- zenden und dem Gruppen- mitglied und langjährigem Verantwortlichen für Deutschland, Armin Streit, auch der bisherige Hauptge- sellschafter der Schwa- benglas-Gruppe, Karl-Heinz Haisermann, angehören wird.