

### Optiwin-Gruppe

#### *Vorreiter für Passivhauselemente*

Mit dem Zusammenschluß von führenden österreichischen, Schweizer und deutschen Firmen zur Optiwin-Gruppe ist mit etwa 400 Mitarbeitern derzeit die größte Firmenkooperation für passivhaustaugliche Außenelemente entstanden. Die neue Firmengruppe besteht aus den österreichischen Fensterbauern Freisinger und Lederbauer, den Schweizer Firmen 1aHunkeler AG und Lehmann Arnegg AG sowie dem deutschen Hersteller Volmer. Die Optiwin-Gruppe tätigt einen Jahresumsatz von 35 Mio. Euro, davon 3 Mio. Euro mit den neuen Produkten.

Die erweiterte Produktpalette der neuen Firmenkooperation besteht aus passivhaustauglichen Holzfenstern, Holz-Aluminium-Fenstern, Haustüren, Holzfassaden bzw. Pfosten-Riegel-Konstruktionen in Holz. Eine neue Pfosten-Riegelkonstruktion in Aluminium wird derzeit in enger Zusammenarbeit mit dem Entwicklungsbüro IZF entwickelt.

Die Optiwin-Gruppe verfolgt eine materialökologische Produktphilosophie. Neben der Spezialisierung auf passivhaustaugliche Außenelemente kümmert sich die Optiwin-Gruppe verstärkt auch um die Segmente 3-Liter-Haus und Niedrigenergiehaus mit dem Ziel, sich als innovativer ökologisch bewußter Vorreiter in Sachen Passivhauselemente und Niedrigenergiehaus zu profilieren.

Der erste gemeinsame Firmenauftritt erfolgt anlässlich der Passivhaustagung in Basel vom 25.–26. 1. 2002.

Mit der erfolgreich abgeschlossenen Eignungsprüfung für das Fenstersystem Drei3Holz und Ökoplus durch das ift Rosenheim kann die neue Firmengruppe einen ersten gemeinsamen Erfolg verzeichnen.

Derzeit werden bevorzugt die Märkte Österreich und Schweiz sowie Süd- und Mitteldeutschland betreut. Durch weitere Kooperationen mit interessierten Firmen, die mit ihrer Firmen- und Produktphilosophie in das Gesamtkonzept der Optiwin-Gruppe passen, ist eine Marktausdehnung in Richtung Norditalien sowie auf die gesamte Bundesrepublik Deutschland geplant.

### Salamander

#### *Brüggmann Fenster-Systeme übernommen*

Die Salamander Industrie-Produkte GmbH (SIP), Türkheim, hat mit Wirkung zum 1. Januar 2002 im Wege eines Asset-Deals die Aktivitäten der Brüggmann Fenster-Systeme GmbH, Papenburg, einschließlich deren Beteiligungen an Brüggmann Polska und der ttp GmbH in Papenburg übernommen. Die SIP stärkt damit ihre Marktposition im Bereich Fensterprofile. Im Geschäftsjahr 2001 erzielt SIP mit diesem Produktbereich einen Umsatz von über 61,3 Mio. Euro, während Brüggmann mit 330 Mitarbeitern über 56,2 Mio. Euro erreicht. Die Genehmigung durch das Kartellamt wurde beantragt.

Brüggmann ist bei Fensterprofilen eine Marke mit hohem Bekanntheitsgrad und seit über 40 Jahren am Markt präsent. Das Unternehmen rundet das bisherige Profilsortiment von SIP qualitativ und quantitativ ab. Unter dem Dach der Salamander Industrie-Produkte GmbH werden im

Rahmen einer Zwei-Marken-Strategie die Profilerien Salamander und Brüggmann ihre eigenständige Positionierung behalten. Gleichzeitig bleibt der Standort Papenburg erhalten.

Mit dem Erwerb erreicht SIP eine Position unter den führenden System-Anbietern Europas. Im Inlandmarkt und in den Fokusböden des Exports ergänzen sich beide Aktivitäten, weil die Produktvielfalt erheblich erweitert wird.

Die Geschäftsführung der Salamander Industrie-Produkte GmbH erwartet, daß sich das Unternehmen durch die Übernahme weiter gegen den Markttrend im Inland sehr positiv entwickeln wird.

#### Reynolds Bausystem

##### *Fusion mit Alcoa*

Insidern ist es schon länger bekannt: der Name Reynolds Bausysteme gehört der Vergangenheit an. In Zukunft wird an gleicher Stelle unter dem Dach von Alcoa Architectural Systems die bewährte Mannschaft, nunmehr mit der starken Mutter im Rücken, ihren Systempartnern zur Verfügung stehen. Interessant wird die neue Ausrichtung des Unternehmens sein: Allein die Tatsache, daß Alcoa der größte Aluminiumproduzent der Welt ist, soll für einen frischen Motivationsschub sorgen, wovon vor allem die Systempartner profitieren sollen. Neben dem „Profil-Tagesgeschäft“, in dem die Einführung zweier neuen Serien kurz bevor steht, werden sie zukünftig konkrete Unterstützung in der immer schwieriger werdenden Marktbearbeitung erhalten. Der Name Alcoa Architectural Systems signalisiert bereits etwas über die kommende Marketingausrichtung

#### Meisterteam

##### *Elektronischer Katalogabruf*

Auch Handwerksbetriebe können in Zukunft von der elektronischen Beschaffung profitieren. Das Meisterteam hat als führende Handwerker-Gruppe mit dem Beratungsunternehmen Vehmeier.com und dem Technologiepartner Onventis eine entsprechende Lösung für seine Mitglieder entwickelt.

Das auch als Einkaufsgemeinschaft agierende Meisterteam handelt dafür Rahmenverträge beim Großhandel und Industrie aus und läßt die einzelnen Betriebe aus den so erstellten elektronischen Katalogen direkt bestellen.

Meisterteam hat sich seit der Gründung 1984 zu einer starken Verbundgruppe von heute bundesweit knapp 800 Handwerksbetrieben entwickelt. Geschäftsführer Herbert Folkerts sieht in der elektronischen Beschaffung den ersten Schritt, das Leistungsprogramm der Meisterteam-Zentrale auszubauen, um neue Mitglieder über alle Ausbau-Gewerke hinweg zu gewinnen.

Damit wird auch die eigentliche Aufgabe der Verbundgruppe, die Handwerksbetriebe in einer

tung hin zu den Architekten. Ihre Bedürfnisse sollen zukünftig noch stärker in die Entwicklung neuer Serien mit einbezogen werden.



Gemeinschaft zu stärken und so wettbewerbsfähiger zu machen, erfüllt. Dabei wird Meisterteam vom Beratungsunternehmen Vehmeier.com betreut, das sich auf Verbundorganisationen und neue Technologien spezialisiert hat.

Der Einsatz der Einkaufslösung von Onventis bei der Verbundgruppe paßt genau ins Konzept. Meisterteam wird über die Onventis-Lösung Kataloge von Vertragslieferanten bereitstellen. Den verschiedenen Unternehmen wird Zugriff auf diese Kataloge erteilt, in denen die ausgehandelten Konditionen, Preise und Artikel gespeichert sind. Entsprechend autorisierte Betriebe können ihren Bedarf daraufhin online direkt beim Großhändler oder beim Hersteller bestellen. Die Automatisierung dieser Abläufe bringt eine erhebliche Senkung der Prozeßkosten mit sich.

Vehmeier.com begleitet den Einführungsprozeß durch ein zugeschnittenes Beschaffungsmarketing und Katalogmanagement. Das Beratungsunternehmen kann auf eine langjährige Erfahrung im Kooperationsumfeld zurückblicken und konnte in diesem Bereich bereits schon einige Projekte erfolgreich verwirklichen.

#### Consafis-Gruppe

##### *Herbstversammlung 2001*

Im Mittelpunkt der diesjährigen Consafis-Herbstversammlung standen die bevorstehende neue Energieeinsparverordnung und ihre Auswirkungen im Hinblick auf rechtliche Konsequenzen und Produkthaftung sowie das zum 1. 1. 2002 in Kraft getretene Schuldrechtsreformgesetz.

Nach der Begrüßung durch Dr. Beyer folgte ein kurzer Bericht der Geschäftsführung zur Marktsituation sowie Erläuterungen zu den Aktivitäten der Consafis WEE. Ein besonderer Dank galt Waldemar Dörr, der seit dem 1. 9. 2001 bei Consafis WEE als Leiter der technischen Beratungsstelle verantwortlich zeichnet. Dörr, bisher viele Jahre lang im Hause Glasconzelmann in Balingen tätig, ist somit zuständig für alle technischen Fragen und Belange in der Consafis-Gruppe. Weiterhin ist er in verschiedenen externen technischen Ausschüssen tätig, u. a. im Güteausschuß der Gütegemeinschaft Mehrscheiben-Isolierglas.

Die Consafis-Gruppe stellt sich somit den immer komplexeren Aufgaben in der Technik.

Als Referenten zu den Themen EnEV und Schuldrechtsreform konnte die Gruppe u. a. Eberhard Achenbach gewinnen. In seinem interessanten und äußerst informativen Vortrag gelang es ihm, den Gesellschaftern die Zusammenhänge der neuen Energieeinsparverordnung sowie das Schuldrechtsreformgesetz anschaulich zu vermitteln.

Außerdem wurde das Thema „Sondergläser“, speziell Sonnenschutzgläser, eingehend behandelt.

Hier konnte man sich am Beispiel der Produktpalette der Firma Glaverbel umfassend über das gesamte Spektrum informieren.

Anhand einer mobilen Demonstrationsfassade wurden die Beschichtungen und deren unterschiedliche Einbaumöglichkeiten im Zusammenspiel mit entsprechenden Brüstungsgläsern dargestellt und untereinander verglichen.



Präsentationsmobil der Firma Glaverbel

Bild: Consafis

Zum Abschluß der Herbsttagung betonte die Geschäftsführung noch einmal, daß die Consafis-Gruppe in der Zukunft noch intensiver und ausführlicher miteinander reden und enger zusammenarbeiten werde, als dies bisher der Fall war. Die

vielfältigen Aufgaben, die in der Vergangenheit gelöst wurden, sollten auch Ansporn sein, mit neuer Energie die anstehenden Aufgaben zu meistern und den künftigen Anforderungen gerecht zu werden.

#### Passivhaus Berlin 2002

##### **Tagung für energieeffizientes Bauen**

Das ICC und die Messe Berlin werden vom 17.-19. 1. 2002 erstmals Veranstaltungsort der „Passivhaus Berlin 2002 – Tagung und Ausstellung für energieeffizientes Bauen“ sein.

Die Tagung und die begleitende Ausstellung präsentieren neueste Erkenntnisse und Produkte zu den Themen energieeffizientes Bauen und Sanieren sowie zur Passivhaus-Technologie.

Die Tagung findet am 18. Januar von 9.00 bis 16.30 Uhr innerhalb der „Renexpo Germany 2002“ auf der Grünen Woche im Berliner Messezentrum unter dem Funkturm statt. Angesprochen sind Architekten, Bauingenieure, Handwerker, Wohnbau-

gesellschaften, Kommunalpolitiker und Bauherren.

Als inhaltlicher Schwerpunkt steht die EnEV, die am 1. Februar 2002 in Kraft treten soll auf dem Programm, die nach Expertenmeinung einen enormen Schub für das energieeffiziente Bauen auslösen wird.

Die neue Spezialmesse „Renexpo Germany 2002“, mit dem Ausstellungsschwerpunkt „Passivhaus“ zeigt vom 17.-19. 1. 2002 die gesamte Bandbreite der erneuerbaren Energien, der dezentralen Energieversorgung und energieeffizienten Bauens auf. Weitere Informationen unter:

Erneuerbare Energien Kommunikations- und Informationsservice GmbH  
72762 Reutlingen  
Tel. (0 71 21) 3 01 60  
redaktion@energie-server.de  
www.passivhaus-berlin.com

#### Kneer-Südfenster

##### **Vertrieb der Ibscher Fenster GmbH übernommen**

Angesichts der schwierigen Situation der Fensterbranche haben die Gesellschafter und die Geschäftsführung der Ibscher Fenster GmbH, München, das Unternehmen zum Jahresende 2001 stillgelegt. Dabei wurde eine ordnungsgemäße Betriebsstilllegung durchgeführt, die die sozialen Ansprüche der Belegschaft erfüllte.

Im Interesse der Fachhandelskunden hat Geschäftsführer Erwin Ibscher senior mit der Kneer-Südfenster-Gruppe mit Wirkung zum 1. 12. 2001 die Übernahme des Ibscher-Fachhandelsvertriebs vereinbart. Nach zahlreichen Kontakten mit namhaften Herstellern entschied sich Ibscher für die Kooperation mit Kneer-Südfenster aus der Überlegung heraus, daß die Kneer-Südfenster-Gruppe mit ihrem breiten Sortiment und einem entsprechenden Preis-Leistungs-Verhältnis den Ansprüchen der Ibscher-Kunden am besten gerecht würde. Prokurist Karl Ibscher, der bei der Ibscher Fenster GmbH für den Fachhandelsvertrieb verantwortlich zeichnete, will sich insbesondere in der Übergangsphase im Interesse der Kunden mit-engagieren, um die gewohnte Service-Qualität zu gewährleisten.

#### Saint-Gobain

##### **Internetpräsenz mit internationalem Format**

Zwei Jahre nach der Lancierung des ersten Internetauftritts von Saint-Gobain bietet der Relaunch der Site eine erweiterte Vielfalt. Egal, ob Informationen zu den Produkten oder zum

Unternehmen selbst gesucht werden – unter der Adresse [www.saint-gobain-glass.com](http://www.saint-gobain-glass.com) sind ab sofort professionelle Nachrichten zu den Produkten zu finden sowie deren vielfältigen Einsatzmöglichkeiten. Außerdem informiert die Site über den umfassenden Service der Saint-Gobain Glass-Gruppe.

Das visuelle Highlight ist ein „Virtueller Ausstellungsraum“. Hierbei kann der Besucher durch ein Einfamilienhaus oder ein Hotel spazieren und bekommt auf anschauliche Art und Weise das Produktsortiment am Beispiel der Fassade oder Innenausstattung präsentiert.

Im Bereich „Wir über uns“ ist es möglich Einblicke und Informationen über die Hintergründe und die Aktivitäten von Saint-Gobain Glass in Deutschland zu bekommen.

Auf der neuen Homepage wird das Unternehmen in seiner internationalen Präsenz und der nationalen Struktur dargestellt, und erlaubt erstmals eine Entdeckungsreise zu den Unternehmen des Konzerns.

Der Bereich Produkte und Herstellungsbedingungen soll für die Nutzer der Site zum unentbehrlichen Helfer bei der täglichen Arbeit werden. Die Inhalte des Mementos und des Produktkataloges wurden übersichtlich aufgearbeitet und sollen die neuesten Produktinformationen bieten. Diese sind über eine Suchmaschine einfach und schnell zugänglich. Zusätzlich kann sich der Besucher über technische Normen, Reglementierungen sowie die neusten Verordnungen rund ums Glas und dessen Anwendungen informieren.

### Interpane

#### **Zweites Werk öko-zertifiziert**

Das Interpane Werk in Plattling erhielt jetzt als weiterer Standort der Interpane Gruppe das Zertifikat „EG-Öko-Audit“. Das Zertifikat bescheinigt dem Unternehmen ein funktionierendes Umweltmanagement. Damit betreibt Interpane Plattling den betrieblichen Umweltschutz über die gesetzlichen Anforderungen hinaus.

Im November 2001 überreichte Jürgen Karl, IHK Niederbayern, den Geschäftsführern Günter Suckel-Bittnar und Armin Luczkowski sowie der Beauftragten für Qualitäts- und Umweltmanagement bei Interpane Plattling, Sabine Horn, das Öko-Audit-Zertifikat. „Wir haben mit dem Umweltschutz neben Arbeitssicherheit und Qualitätsmanagement bereits den dritten Baustein in unserem integrierten Managementsystem umgesetzt“, erklärte dazu Luczkowski.

Die Zertifizierung wurde im Standortregister der Industrie- und Handelskammer eingetragen und berechtigt zum Führen des Umweltmanagementzeichens. Das EU-einheitliche Symbol belegt das fortschrittliche Niveau des Unternehmens. Dazu gehört u. a., daß unabhängige Gutachter das Umweltmanagement regelmäßig überprüfen.

Für das integrierte Managementsystem wurde Interpane Plattling als eines der ersten Unternehmen der Glasbranche bereits vom ift Rosenheim zertifiziert. In Plattling werden Standard-, Wärme- und Sonnenschutz-Isoliergläser von rund 150 Mitarbeitern produziert.



*Sabine Horn und Günter Suckel-Bittnar von Interpane (links) sowie Anton Fink, stellvertretender Vorsitzender des Industrie- und Handelsgremiums Deggendorf und Jürgen Karl, stellvertretender Hauptgeschäftsführer IHK Niederbayern bei der Überreichung des Öko-Audit-Zertifikates*

### Batimat 2001

#### **Positive Bilanz**

Trotz der veränderten Weltwirtschaftslage nach dem 11. September, aufgrund der die internationalen Messen einen Teilnehmerrückgang um durchschnittlich 22 Prozent verzeichneten, betrug der Rückgang bei der Batimat nur neun Prozent im Vergleich zu 1999.

Insgesamt waren im November 456 820 Besucher nach Frankreich gekommen, um sich auf dem Messegelände Paris-Expo Porte de Versailles zu informieren.

Eine erste Analyse, die auch von den Ausstellern geteilt wurde, machte deutlich, daß ein hochkarätiges Publikum auf der Batimat anzutreffen war. Vor allem durch die zahlreich vorgestellten Innovationen konnte die Messe ihr Renommée als Schaufenster der internationalen Baubranche untermauern und somit die hochgesteckten Erwartungen der Fachwelt erfüllen. Die Batimat 2001 hat nichts von ihrem Ruf eingebüßt ein Welttreffpunkt der Baufachwelt zu sein. Hier von zeugen die 73 594 ausländischen Besucher (16,11 Prozent der Gesamtbesucherzahl).

### Schlotterer und SHG

#### **Enge Zusammenarbeit**

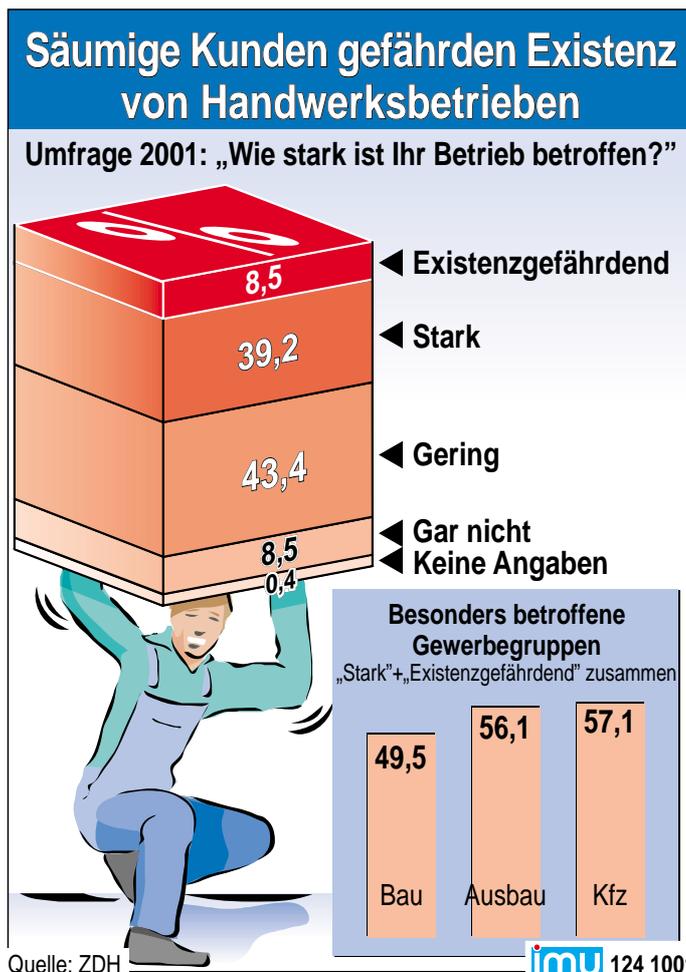
Die beiden Rolladenhersteller Schlotterer Rollcom.de GmbH & Co. KG und SHG Rolladen-Systeme GmbH werden künftig enger zusammenarbeiten. Die Kooperation soll sich von der Entwicklung bis hin zu Vertriebsaktivitäten erstrecken, um die wachstumsorientierten Ziele der beiden Unternehmen gemeinsam besser realisieren zu können. Nach einer „Probezeit“ von sechs Monaten haben die beiden Unternehmen ihre Marktaktivitäten enger aufeinander abgestimmt und sind ab Januar 2002 in enger Zusammenarbeit tätig. Ein entsprechender Kooperationsvertrag wurde von der Geschäftsleitung der beiden Unternehmen bereits im September 2001 unterzeichnet.

Mit der Kooperation entsteht nach Einschätzung von Schlotterer Rollcom Mehrheitsgesellschafter Werner Rempfer ein „virtuelles“ Unternehmen mit einer Reihe von Synergiepotentialen. „Schnell haben wir in unseren Gesprächen

die gegenseitige Offenheit und Beweglichkeit in denjenigen Themenbereichen festgestellt, die erfahrungsgemäß zu den kritischen Punkten einer Kooperation zählen“, faßt Werner Rempfer, die Verhandlungen zusammen. „Als vorteilhaft hat sich dabei erwiesen, daß beide Unternehmen auf kontinuierliche Zuwachszahlen in der Vergangenheit zurückblicken können und in punkto strategischer Zielsetzung eine nahezu identische Ausrichtung besitzen. SHG ist für uns der Ideal-Partner, der mit seinen Produkten unser Angebot sinnvoll erweitert und in Fragen

der Kundenorientierung die gleichen hohen Ansprüche stellt wie wir“, erläutert Rempfer die Gemeinsamkeiten. „Außerdem haben wir eine nahezu identische Zukunftsstrategie vor Augen.“

„Durch die Zusammenarbeit sind beide Unternehmen in der Lage, einen Teil der für den Erfolg notwendigen Planungsarbeiten und Operationen beim Partner quasi outzusourcen“, ergänzt dazu Stephan Thielmann, Geschäftsführer von SHG. „Dadurch entsteht eine Verdoppelung des Managementpowers im virtuellen Unternehmen.“



Das Gesetz zur Beschleunigung fälliger Zahlungen hat ein Jahr nach Inkrafttreten noch keine spürbare Verbesserung der Zahlungsmoral der Handwerkskunden bewirkt. Einer aktuellen Umfrage des Zentralverband des Deutschen Handwerks zufolge betrachtet sich fast die Hälfte aller Handwerker durch säumige Kunden in ihrer betrieblichen Existenz als „stark“ bzw. „existenzgefährdend“ bedroht. Daran konnten auch höhere Verzugszinsen nichts ändern.