

VFF

Merkblatt zu U-Werten

Der Wärmeschutz durch Fenster, Türen und Fassaden wird künftig in europäischen U-Werten angegeben, welche die bisherigen k-Werte ersetzen. Dabei ist vor allem zu beachten, daß die U-Werte nach anderen Verfahren ermittelt werden als die bisherigen k-Werte: Die Bestimmung der U-Werte führt in der Regel zu anderen, zumeist höheren Werten. Die Veränderungen in Zuordnung und Berechnung erläutert das neue Merkblatt „Die richtigen U-Werte von Fenstern, Türen und Fassaden“ vom Verband der Fenster- und Fassadenhersteller e. V. (VFF).

U-Werte sind nicht identisch mit den k-Werten. Diese Feststellung ist der Ausgangspunkt des Merkblattes. Sprachlich wird aus k_V (=Verglasung), k_R (=Rahmen) und dem zusammenfassenden k_F (=Fenster) nun in europäischem Englisch U_g (=glazing), U_f (=frame) sowie U_w (=window). Doch sachlich sind erstens die Bestimmungsverfahren der einzelnen Faktoren verändert. Und zweitens fließt in die Gesamtberechnung des Fensters U_w nun auch noch ein neuer Wert ein, der längenbezogene Wert ψ (Psi). Mit ψ wird der Wärmedurchgangswert im Übergangsbereich von Glas und Rahmen bezeichnet. Wie diese neuen Werte ermittelt oder gemessen werden, erläutert das Merkblatt ausführlich. Dabei wird auf die Faktoren Glas, Rahmen und Randverbund einzeln und umfassend eingegangen.

Weiterhin stellt das Merkblatt die Ermittlung der neuen U-Werte für Türen (U_D) und Fassaden (U_{cw}) dar; dabei steht D für english door und cw für curtain walling. Ergänzt wer-

den die Darstellungen des Merkblattes durch eine nützliche Tabelle zum Verhältnis der Einzelwerte von Verglasung (U_g) und Rahmen (U_f), bezogen auf den U-Wert des Gesamtfensters (U_w).

In der Zusammenfassung des Merkblattes heißt es dann schließlich über Fenster aus hochwertigem Rahmen und modernen Wärmedämmgläsern, daß sie mit einem U_w -Wert von etwa 1,6 bis 1,8 „im Hinblick auf die Wärmedämmung und den Materialeinsatz weltweit die bestmögliche Kombination“ darstellen.

Solange noch nicht alle auf dem Markt erhältlichen Profilsysteme und Verglasungen nach den neuen U-Werten eingestuft worden sind, gilt eine Übergangsregelung mit vereinfachten Umrechnungsformeln von k nach U. „Mit unserem Merkblatt wollen wir dazu beitragen, daß der Wechsel zu den mit der Energieeinsparverordnung eingeführten neuen europäischen U-Werten sich möglichst schnell und korrekt vollzieht“, erklärte Dipl.-Ing. Frank Koos vom Verband der Fenster- und Fassadenhersteller. Fensterbauer, Planer und Bauherren müssen nun rasch umlernen, um Mißverständnisse und Fehlinformationen zu vermeiden.“

Das Merkblatt mit der Bezeichnung ES.01: 2002-01 löst das Merkblatt ES.01: 1998-11 ab. Mit einem Umfang von 16 Seiten ist es zum Preis von zwei Euro beim Verband erhältlich und kann über den Online-Shop unter www.window.de bezogen werden. Verbandsmitglieder erhalten ein Exemplar des Merkblattes kostenlos. Weitere Informationen:

Verband der Fenster und Fassadenhersteller e. V.
Bockenheimer Anlage 13
60322 Frankfurt/Main
Tel. (0 69) 9 55 05 40
Fax (0 69) 95 50 54 11
vff@window.de

Hanic

Kooperation mit Thermoseal

Nach den Aussagen von Vertriebsleiter Horst Mertes sehen sowohl die Hanic GmbH als auch die Thermoseal Gruppe erhebliche Vorteile in dieser globalen Allianz. „Die in Birmingham ansässige Firmengruppe verfügt über ein sehr eng gestricktes und ausgefeiltes Vertriebsnetz und wird die Marktpräsenz für Hanic-Produkte in Großbritannien und Irland weiter erheblich verstärken können. Thermoseal ist der richtige Partner, um dann jedes Marktsegment der britischen Glasindustrie erfolgreich anzugehen“, so Mertes. „Zusätzlich zu der Niederlassung in Großbritannien, die derzeit in der Endplanungsphase steht, ist diese Kooperation eine wichtige Ergänzung für das geplante Wachstum.“



Mark Hickox, Vertriebschef Thermoseal Gruppe, und Horst Mertes, Vertriebs- und Exportleiter der Hanic GmbH

Als schnellstwachsender Zulieferer für die Glasindustrie wird Thermoseal durch die Allianz mit Hanic in einen neuen weiteren Industriezweig vordringen, in

dem ihre Produkte um die Software-Produkte von Hanic ergänzt werden.

Bis jetzt vertreibt die erfolgreiche Gruppe Maschinen, Profile und Verbrauchsmaterial an Isolierverglasungsproduzenten. „Wir sind nun in der Lage, das Angebot um die vielleicht zukunftsorientierteste Software auf dem Markt zu ergänzen“, so Mark Hickox, Verkaufsleiter der Gruppe. „Unser landesweiter Vertrieb wird jeden Tag mit produktionsorientierten Problemen oder EDV bezogenen Fragen konfrontiert – jetzt, mit der langjährigen Erfahrung von Hanic, können wir schnelle, flexible und professionelle Lösungen bieten.“

Meisterteam

Neuer Vertriebsleiter

Unmittelbar mit Beginn des neuen Jahres hat Thomas Schley die Tätigkeit als Vertriebsleiter im Meisterteam aufgenommen. Thomas Schley war in den zurückliegenden Jahren als Verkaufsleiter für ein Markenartikelunternehmen und ein Handelsunternehmen in nationaler Verantwortung tätig. Durch Ausübung dieser Positionen hat er sich umfangreiche Kenntnisse im Vertrieb und Marketing angeeignet. Im Meisterteam wird er für die Vertriebsorganisation und für die Erarbeitung und Umsetzung von Marketing- und Vertriebsstrategien verantwortlich sein.

Anzeige

Solarlux

Schulungsmodule

Erfolg am Markt hängt nicht zuletzt von der kontinuierlichen Motivation und Information der Partner ab. Für die Solarlux Aluminium Systeme GmbH in Bissendorf ist seit langem ein umfassendes Schulungs- und Trainingsangebot für Händler und Verarbeiter von Falt-elementen, Balkonverglasungen und Wintergärten fester Bestandteil eines ausführlichen, partnerschaftlich ausgerichteten Service-Konzeptes.

Nach Aussagen von Schulungsleiter Dirk Leding geht es in den ein- bis zweitägigen Trainings nicht nur um reine Produktschulungen, sondern vielmehr auch um konkrete Marketing- und Entscheidungshilfen für die Solarlux-Kunden. Das Seminarprogramm, das in Modulen aufgebaut ist, richtet sich sowohl an die Inhaber der verarbeitenden Handwerksfirmen bzw. Bauelemente-Händler als auch an deren Mitarbeiter.

„Wir vermitteln unter anderem Verkaufshilfen aus der Branche für die Branche. Dabei geben wir nicht nur unser technisches Wissen weiter, sondern auch praktische Tips etwa zur Ansprache der für unsere Produkte wichtigen Zielgruppen Architekten und Planer, Wohnungsbaugesellschaften, Geschäftsinhaber oder Hausbesitzer. Bei den Schulungen nutzen wir die Ressourcen unseres Hauses einschließlich aller technischen und visuellen Anschauungsmöglichkeiten unserer über 2000 Quadratmeter großen Wintergarten- und Faltelementausstellung. Davon profitieren unsere Verarbeiter und Händler ebenso wie ihre

SGG

Symposium zur EnEV wird fortgesetzt

150 Teilnehmer besuchten auf der Deubau, das Saint-Gobain Symposium zur EnEV. Hauptreferent Prof. Dr.-Ing. Gerd Hauser informierte über die EnEV und stellte klar heraus, daß die Einhaltung der neuen Verordnung zu einer enormen Kostenreduzierung führen kann. Dabei wurden geeignete Software-Programme zur Erleichterung der energetischen Planung von Gebäuden, zur Optimierung von Wärmebrücken und zur Bewertung von komplexen Feuchteproblemen vorgestellt. Fachleute von Saint-Gobain ergänzten den Vortrag und erläuterten die Möglichkeiten energiesparend zu planen. Im Anschluß stand das Expertenteam den Teilnehmern für offene Fragen zur Verfügung. Aufgrund der großen Resonanz soll die Veranstaltung auch in Stuttgart (Liederhalle, 11. 4. 02) und in Berlin (Logenhaus, 23. 4. 02) stattfinden. Informationen unter: kommunikation@saint-gobain.de oder per Fax: (02 41) 5 16 24 44.

Mitarbeiter“, erklärte Dirk Leding und ergänzte: „Neben zahlreichen Referenten aus dem eigenen Haus setzen wir – gerade wenn es um Themen wie Verkaufsförderung, Marketing oder Kundenansprache geht – zusätzlich externe Fachdozenten ein, die sich in der Praxis bewährt haben.“

Über 600 Partner besuchten in 2001 die einzelnen Veranstaltungen des Solarlux-Schulungsprogramms und erhielten ein Teilnahme-Zertifikat. Wegen der starken Nachfrage wurde das Angebot für das laufende Jahr sowohl quantitativ als auch inhaltlich ausgeweitet. Der Vorteil ist, daß die Angebote modular aufeinander aufbauen und sich inhaltlich und thematisch ergänzen. „Viele unserer Kunden und ihre Mitarbeiter sehen wir innerhalb eines Jahres mehrmals. Sie stellen sich aus den Unterrichtsmodulen ihr eigenes individuelles Programm zusammen und nutzten diese Trainingstage zu einer systematischen berufsbegleitenden Weiterbildung“, so der Bissendorfer Schulungsleiter.

Schulungsschwerpunkte sind jeweils im Frühjahr und Herbst. Im Internet unter www.solarlux.de informiert das Unternehmen über weitere Einzelheiten und die Konditionen. Unter der Rufnummer (0 54 02) 40 01 02 kann bei Frau Sandra Gußmann auch der aktuelle Prospekt zu allen Trainings und Schulungen kostenlos angefordert werden.

ift

Chancen in Mitteleuropa nutzen

Der Austausch zwischen West und Ost nimmt stetig zu und wird mit der EU-Osterweiterung noch weiter steigen. Deutsche Produktqualität hat bei Verbrauchern aus Mitteleuropa ein sehr positives Image, so daß sich in Zukunft sicher erfolgsversprechende Perspektiven eröffnen. Um diese Entwicklung zu fördern, veranstalten am 21. 3. 02 die Nürnbergmesse und das ift Rosenheim die Tagung

„Mittelosteuropa im Dialog“, die am Rande der Fensterbau/Frontale stattfindet.

Angesprochen sind Firmen aus Westeuropa und den Staaten Mittelosteuropas, die Interesse an Kooperationen, Joint-ventures oder anderen Aktivitäten haben und deren Marktchancen erkennen und nutzen wollen. Hochkarätige Referenten aus dem Bundesministerium für Verkehr-, Bau- und Wohnungswesen, dem Bundesministerium der Finanzen sowie dem ift Rosenheim informieren über gesetzliche Rahmenbedingungen, Fördermöglichkeiten und Normen. Fenster-, Fassaden- und Türenhersteller, Architekten, Bauträger, Ingenieure, Sachverständige, Bau-, Baustoff- und Glasindustrie, die Interesse an Kooperationen und Aktivitäten mit Staaten Mittelosteuropas haben, sollen dabei angesprochen werden.

Bundesinitiative „jetzt“

EnEV schreibt Nachrüstpflichten im Altbau vor

Bei Altbauten stehen Fenster, Fassade, Heizung und Dach auf dem Prüfstand. Für Neubauten gilt der Niedrigenergiehaus-Standard: Seitdem die EnEV 2002 in Kraft getreten ist, gelten verschärfte Grenzwerte für den Energieverbrauch von Gebäuden. „Jetzt müssen viele Eigentümer von Altbauten ihre alten Heizanlagen erneuern und den Wärmedämmstandard erhöhen“, sagt Günther Volz, Vorstandsvorsitzender der Bundesinitiative Zukunftsorientierte Gebäudemodernisierung „jetzt!“. Die EnEV setzt hierfür Fristen, je nach Alter oder Zustand bestimmter Technik oder Gebäudeteile laufen diese zwischen 2005 und 2008 aus.

Spätestens beim Verkauf einer Immobilie muß das Althaus weitere EnEV-Standards erfüllen.

„Energetische Gebäudemodernisierung schont Umwelt und Geldbeutel“, betont Volz. Wer mehr erfahren möchte, kann sich bei Architekten, speziell geschulten Energieberatern oder Bauhandwerkern individuell beraten lassen.

Anzeige

Becker

Erfolgreiche Roadshow

Großen Zuspruch erhielt das Becker-Team in Österreich auf seiner kürzlich beendeten Roadshow durch vier Städte der Alpenrepublik. Auf den halbtägigen Veranstaltungen konnten sich Interessierte aus der Rolladen- und Sonnenschutzbranche über das Produktprogramm der Becker-Antriebe GmbH informieren. Mit praktischen Vorführungen – vom einfachen Einbau bis zur komfortablen Bedienung – wurden die Produkte präsentiert. Im Bereich Rolladen standen elektronische Antriebe mit integriertem Funk im Mittelpunkt. Beim Sonnenschutz wurden besonders die „SF-Antriebe“, Rohrmotoren mit integriertem Funkempfänger, sowie der „Sonnen-/Wind-Automat WindControl“ präsentiert. Aber auch die modular aufgebaute Garagentorsteuer-

ung „BECK-O-Tronic 4“ stieß auf reges Interesse.

„Wieder einmal hat sich gezeigt, wie richtig wir damit liegen, einen möglichst intensiven Austausch mit unseren Kunden zu suchen“, kommentierte Wolfgang Schweighofer, Vertriebsleiter von Becker Österreich, die Roadshow. „Gerade bei den praktischen Vorführungen wurde klar, wie groß das Interesse unserer Kunden an Schulungen ist.“

BÜFA Glas

Marktposition gestärkt

Anfang des Jahres hat das Oldenburger Glasfachzentrum BÜFA-Glas die Firma Traucoglas, Wiesmoor, sowie den Spezialglasherstellers Gravatherm, Grabstede/Bockhorn, übernommen. Damit hat das Oldenburger Unternehmen seine Marktposition in Nordwestdeutschland gestärkt. Hans Wilfried Neessen, der bisherige Geschäftsführer von Traucoglas, steht jetzt der vergrößerten BÜFA-Glas vor. Die Betriebsstätten in Wiesmoor, Oldenburg und Grabstede sollen in der bisherigen Form bestehen bleiben. Die insgesamt rund 100 Arbeitsplätze sind nach Angabe des Unternehmens durch die Übernahme nicht gefährdet, da die Firmenleitung durch das Zusammengehen die Position des Unternehmens in dem hart umkämpften Isolierglasmarkt gefestigt sieht. Durch die unterschiedlichen Produktionsschwerpunkte der drei Firmen sollen Synergien genutzt werden. „Wir wollen zukünftig Problemlöser mit glastechnischen Ideen sein und unsere Kunden neben dem standardisierten High-Tech-Isolierglas intelligente und innovative Glasprodukte

5th Glass South America

Größte Glas- und Fenstermesse in Lateinamerika

Die 5th Glass South America findet vom 16. 5.–18. 5. 02 im Transamerica Expo Center in Sao Paulo, Brasilien, statt.

Die Messe ist der größte Handelsplatz für die Glas-, Fenster- und Werkzeugindustrie in Latin America. Die letzte Glass South America im Jahr 2000 zog über 150 Aussteller und 11 000 Besucher an. Weitere Auskünfte unter: Dominic Bentham, CMP Information Ltd Tel. (4 42 07) 8 61 61 27 dbentham@cmpinformation.com

anbieten“, formuliert Hans Wilfried Neessen die Neuausrichtung.

Für den Gesellschafter Trauco, Großefehn, bedeutet die Überführung der Isolierglasproduktion in das Unternehmen BÜFA-Glas den Ausstieg aus dem Glasgeschäft, bei gleichzeitiger Sicherung des Produktionsstandortes Wiesmoor und seiner Arbeitsplätze.

Der Spezialanbieter von gebogenem Isolierglas und fotorealistisch bedruckten Spezialgläsern Gravatherm will mit der Einbindung in die BÜFA-Gruppe eine höhere Vertriebsstärke realisieren.

Anzeige

Glaser-Hotline

Rufnummer für Glasnotfälle

In Norddeutschland wird seit einem halben Jahr ein Pilotprojekt für einen „Glaser-Notruf“ getestet, der seit Jahresbeginn bereits bundesweiten Charakter annimmt.

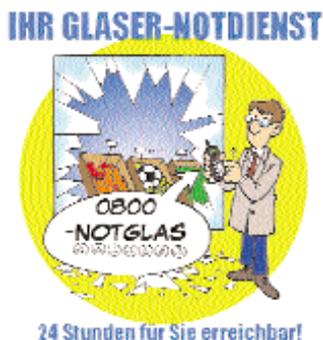
Glaser in Hamburg und weiten Teilen Schleswig-Holsteins sind jetzt rund um die Uhr unter einer sogenannten Vanity-Rufnummer erreichbar. Dabei orientiert sich der Kunde beim Anruf mit einem Tastentelefon nicht an den Ziffern, sondern an den aufgedruckten Buchstaben. Die für die Glaserkunden kostenlose Nummer „0800 Notglas“ ist demnach identisch mit der Nummer (08 00) 6 68 45 27. Die aus den USA stammende Idee geht davon aus, daß sich der Anrufer, besonders im Notfall, Namen besser als Zahlen merken kann.

Gegenwärtig sind acht schleswig-holsteinische und eine Hamburger Glaserei an diesem Pilotprojekt beteiligt. Für 2002 strebt der Anbieter des Glaser-Notrufs, die Flensburg Firma AlphaCall, die bundesweite Nutzung dieses Services an. Obwohl alle angeschlossenen Betriebe unter derselben Nummer erreichbar sind, klingelt immer nur beim nächstliegenden Glaser das Telefon, so daß Überschneidungen ausgeschlossen und klare Zuständigkeiten gegeben sind. Das bedeutet, daß jeder Glaser, der sich an dem Notruf beteiligt, ein genau abgestecktes Gebiet mit einem Durchmesser von etwa dreißig Kilometern übernimmt. Seit Beginn 2002 ist Schleswig-Holstein nahezu flächendeckend mit der Notrufnummer versorgt. Nur noch wenige Glasereien haben dort die Möglichkeit, freie Gebiete zu übernehmen.

Wichtigste Voraussetzung: Die Betriebe müssen bereit sein, einen 24-Stundenservice zu garantieren. Doch genau damit scheinen viele Betriebe Probleme zu haben, wie Landesinnungsmeister Manfred Kroll feststellt. Der große Run auf die noch freien Gebiete sei bisher ausgeblieben. Dabei habe sich die Nummer für ihn bereits ausgezahlt, da er nicht nur kurzfristige Aufträge, sondern auch neue Kunden gewonnen habe.

AlphaCall verlangt für seinen Service eine einmalige Bereitstellungsgebühr von 300 Euro. Hinzu kommen monatliche Kosten von 100 Euro. Für die Anrufe zahlt der Glaser 10 Cent (Festnetz) oder 60 Cent (Mobilfunknetz) pro Minute. Den Lesern der GLASWELT bietet AlphaCall bis Ende des 2. Quartals einen Abschlag von 100 Euro auf die Bereitstellungsgebühr an. Wer sich schnell zur Teilnahme entscheidet erhält außerdem Sonderkonditionen bei den monatlichen Kosten.

Die AlphaCall GmbH (www.alphacall.de) ist für Interessenten unter der Rufnummer 08 00 AlphaCall (Buchstabenwahl) oder (08 00) 2 57 42 22 55 zu erreichen.



Schlotterer-rollcom.de

Mit Rückenwind ins neue Geschäftsjahr

Der Rolladensystemhersteller Schlotterer rollcom.de konnte das Jahr 2001 mit einem Umsatzplus im fast zweistelligen Bereich abschließen und sieht den kommenden 12 Monaten strategisch gestärkt entgegen. Mit einem erfolgreichen Geschäftsjahr 2001 im Rücken strebt der Bodelshausener Hersteller auch für das Jahr 2002 einen weiteren Zuwachs an. Die Umsatzsteige-

pe rundet die in Rossau, Sachsen, ansässige Unternehmenstochter Schlotterer GmbH rollcom.de ab, die ihren Umsatz in den neuen Bundesländern im deutlich zweistelligen Bereich kräftig steigern konnte. Schlotterer beliefert Rolladen- und Fensterbauer sowie den qualifizierten Fachhandel mit fertig konfektionierten Systemen und kann als einer der wenigen Hersteller neben einer eignen Entwicklungsabteilung auch auf eine eigene Proflextrusion zurückgreifen.



Haben auch für das Jahr 2002 wieder eine Umsatzsteigerung im Visier: Robert Stowasser und Werner Rempfer von Schlotterer-rollcom.de

ung des abgeschlossenen Geschäftsjahres entspricht in etwa der Wachstumsrate aus dem Vorjahr. Alle Rolladensysteme der rollcom Vorbau- und Aufbaurolläden trugen zum guten Ergebnis bei, wohingegen der Zubehörbereich der rückläufigen Gesamtsituation in der Baubranche Tribut zollen mußte. Das positive Gesamtergebnis der rollcom-Grup-

Window 2002

Türkische Glas- und Fenstermesse

In Istanbul findet vom 7. 3.-10. 3. 02 die Messe „Window 2002“ statt. Diese richtet sich an Glashersteller und -verarbeiter sowie Zulieferer und verwandte Branchen. Die Veranstaltung bei der mit ihren 94 nationalen und 115 aus-

Auch wir sind auf der „Fensterbau/Frontale 2002“. Die

GLASWELT

finden Sie in Halle 2, Stand 502.

Energiesparen mit Glas

Eigeninitiative zahlt sich aus

Mehr als 90 Prozent der Handwerker, die bei der Initiative „Energiesparen mit Glas“ mitmachen, kamen durch diese in Kontakt zu potentiellen Investoren. Das ist das Ergebnis einer Umfrage, die die Aktionszentrale durchführte. Vor allem die Handwerker, die auch eigene Marketingmaßnahmen ergreifen, erreichen zusätzliche Kunden. „Werden Sie selbst aktiv, nutzen Sie das vorbereitete Material dafür – das ist unsere Botschaft an das glasverarbeitende Handwerk“, kommentiert Rainer Walk, Koordinator der Initiative.

Modernisieren ist der Zukunftsmarkt für das glasverarbeitende Handwerk – das ist die Kernaussage von „Energiesparen mit Glas“. Knapp ein Jahr nach Start der Kampagne befragte die Aktionszentrale jetzt die Teilnehmer. Mehr als 90 Prozent erhielten bereits Kontakte zu Hausbesitzern, die sich für einen Glastausch interessieren. „Selbst wenn auf eine Anfrage noch kein konkreter Auftrag folgt, zeigt es doch, daß viele Immobilieneigentümer bereits für das Thema sensibilisiert sind. Die Chancen für einen späteren Auftrag erhöhen sich dadurch beträchtlich“, meint Rainer Walk, Koordinator der Initiative. Träger sind die wichtigsten Verbände der Glasbranche und die Arbeitsgemeinschaft Glas im Bau (AGiB), ein Zusammenschluß der Unternehmen Interpane, Pilkington und Saint-Gobain Glass.

Das zunehmende Interesse der Hausbesitzer am Thema Glastausch verdeutlicht auch die steigende Zahl der Anfragen von Endverbrauchern bei der Aktionszentrale „Energiesparen mit Glas“: Seit dem Frühjahr 2001 haben sich mehr als 10 000 Interessierte via Telefonhotline (0 18 05-28 90 00) oder Internet (www.energiesparen-mit-glas.de) über einen Glastausch informiert.

Angeregt durch „Energiesparen mit Glas“ betreiben viele Glasermeister selbst aktives Marketing – sie verteilen zum Beispiel Prospekte oder werben mit Anzeigen. Vor allem diese Handwerker verzeichnen ein Plus an Aufträgen. Wer als Hausbesitzer Heizkosten sparen, den Wohnkomfort verbessern und zudem auf staatliche Fördergelder setzen kann, ist schneller zu Investitionen bereit.



umgesetzt. Statt wie bisher sechs Monate gesetzlicher Gewährleistung, hat der Endverbraucher eine gesetzliche Frist für Sachmangelhaftung von zwei Jahren ab Übergabe der Ware durch den Verkäufer. Den Herstellern räumt der Gesetzgeber bei der Sachmangelhaftung gegenüber dem gewerblichen Endanwender (Handwerker, Selbständiger, Industrie) jedoch ein Schlupfloch ein: Per Allgemeiner Geschäftsbedingung kann die Sachmangelhaftung für diese Kundengruppe durch Hersteller auf zwölf Monate reduziert werden. Viele Hersteller machen von dieser Möglichkeit Gebrauch. Dies könnte als eine Diskriminierung des Handwerkers gegenüber dem Privatmann aufgefaßt werden.

Die Firma Festool GmbH, Hersteller von Elektro- und Druckluftwerkzeugen, unterscheidet bei der Sachmangelhaftung nicht. Festool steht allen Kunden innerhalb von zwei Jahren für Sachmängel an Festool-Maschinen gerade. Mit der Einsendung der vollständig ausgefüllten 1+2 Garantiekarte für eine Maschine erhält der Kunde für diese Maschine im Rahmen der Festool-Garantiebedingungen zusätzlich noch ein weiteres, also insgesamt drei Jahre Garantie.



ländischen Ausstellern findet im TÜYAP Fairs, Congress and Convention Center, Istanbul, statt. Weitere Informationen unter: www.tuyap.com.

Festool

Garantie auf drei Jahre erweitert

Seit 01. Januar 2002 ist das neue Sachmangelhaftungsrecht in Deutschland in Kraft. Damit wird die europäische Richtlinie zum Kauf von Verbrauchsgütern