

Hegla

Neue Führungsspitze

Auf dem Weg einer rechtzeitigen Nachfolgeregelung übergibt der Firmenmitgründer und alleinvertretungsberechtigte Geschäftsführer Siegfried Glaser die operative Führungsverantwortung an die bisherigen Prokuristen Hans-Peter Löhner, Gerhard Rüschoff und Manfred Vollbracht.

Die Bestellung zu alleinvertretungsberechtigten Geschäftsführern erfolgte durch Beschluß der Gesellschafterversammlung am 6. 5. 02 für folgende Unternehmen:

- Gerhard Rüschoff und Manfred Vollbracht für die
 - Hegla Fahrzeug- u. Maschinenbau GmbH & Co. KG, Beverungen; sowie die
 - Hegla GmbH & Co., Wartung und Service, Beverungen
 - Gerhard Rüschoff für die
 - Hegla Fahrzeugbau GmbH & Co., Döschwitz
 - Hans-Peter Löhner und Gerhard Rüschoff für die
 - Hegla Fahrzeugbau GmbH & Co., Satteldorf
- Siegfried Glaser zieht sich aus der operativen Führungsverantwortung zurück, steht dem Unternehmen aber bis Mitte nächsten Jahres weiterhin beratend zur Seite. Darüber hinaus wird Glaser die Gruppe gegenüber Verbänden und ausgewählten Geschäftspartnern repräsentieren.

Die Hegla-Gruppe mit ihren vier deutschen Unternehmen und den beiden Tochtergesellschaften in Frankreich und den USA befindet sich in wirtschaftlich guter Verfassung und bietet eine sehr gute Basis für das neue Führungsteam, um den bisherigen Erfolgsweg fortzusetzen.



Der scheidende Hegla-Geschäftsführer und seine Nachfolger: Hans-Peter Löhner, Gerhard Rüschoff, Siegfried Glaser, Manfred Vollbracht (v. l.)
Bild: Hegla

In nur 25 Jahren hat Siegfried Glaser die Hegla zu einem führenden Lieferanten von Sondermaschinen, Transporteinrichtungen und Fahrzeugaufbauten für die Flachglas herstellende und verarbeitende Industrie sowie angrenzende Branchen gemacht. In den deutschen Unternehmen werden insgesamt 276 Mitarbeiter beschäftigt. Im Geschäftsjahr 2001 betrug der Umsatz 30,2 Mio. Euro.

Die Gesellschafterin Lewag Holding AG, und besonders die Familie Hesselbach, danken Siegfried Glaser für seine herausragende Aufbauarbeit.

Jörn Hesselbach bekräftigt: „25 Jahre lang hat Siegfried Glaser den Weg unseres Unternehmens bestimmt. Er war Wegweiser für die Erfolgsgeschichte der Hegla-Gruppe und bleibt auch zukünftig der Unternehmensgruppe verbunden.“

Interpane

Neue Beschichtungsanlage eingeweiht

Zum fünfjährigen Geburtstag weihte vor kurzem die Interpane Solar Beschichtungsgesellschaft ihre neue Produktionsanlage am

Stammsitz, Lauenförde, ein. Mit dem dort hergestellten hochselektiven Absorberband „Sunselect“ liefert das Unternehmen Basismaterial für thermische Sonnenkollektoren.

Auf der Feier konnten die rund 250 Besucher die neue Beschichtungsanlage besichtigen. „Jetzt verfügen wir über eine bis zu dreimal höhere Kapazität“, freute sich Dr. Rolf Blessing, Geschäftsführer des Tochterunternehmens von Interpane.

Bereits im Gründungsjahr lieferte Interpane Solar erste Coils aus. Mit „Sunselect“ trat das Unternehmen be-

wußt als Halbzeuglieferant in den wachsenden Markt der Solarindustrie ein. Durch das sogenannte Sputter-Verfahren erreicht das Produkt eine hohe Effizienz bei Sonnenkollektoren. Das „Sputtern“ (Kathoden-Zerstäubungsverfahren) ist emissionsfrei, bei einem vergleichsweise geringen Energieaufwand bei der Produktion.

Für diese wirtschaftliche und umweltfreundliche Technologie gewann Interpane Solar mehrere Umweltpreise, darunter den Eta-Wettbewerb auf Bundesebene und den Eurec-Preis der European Renewable Energy Centers Agency in Jerusalem.

Seit 1998 verdoppelte sich jährlich der Absatz von 50 000 m² (1998) auf rund 440 000 m² (2001).

Gealan

Wachstum trotz Rezession

Wohl kaum eine Branche in Deutschland verzeichnet bereits seit Mitte der 90er Jahre einen solch anhaltenden Abwärtstrend wie die Baubranche und mit ihr die



Die Interpane Solar Beschichtungsgesellschaft weihte pünktlich zu ihrem fünften Geburtstag die neue Produktionsanlage in Lauenförde ein
Bild: Interpane

Intermac

Neue Partnerfiliale in Deutschland

Der italienische Hersteller von NC-gesteuerten Bearbeitungszentren verstärkt seine Präsenz in Deutschland mit einer neuen Filiale.

Diese besteht aus zwei operativen Firmensitzen, einer im süddeutschen Elchingen und einer im norddeutschen Löhne. Die Geschäftsstellen verfügen über moderne Büros, einen gut ausgestatteten Showroom und ein großes und effizientes Magazin für Ersatzteile und Scheiben. So soll das Glasgewerbe ganzheitlich in allen Planungsphasen unterstützt werden: von der Auffindung der geeigneten technischen Lösung bis zum After-Sales-Service für eine umfassende Produktpalette, die CNC-gesteuerte Bearbeitungszentren und Maschinen, Systeme zum Schneiden, doppelseitigen Schleifen und Bohren von Flachglas umfaßt.

Informationen unter:

Büro Süd, Tel. (0 73 08) 9 60 60
intermac.sued@intermacdeutschland.de
Büro Nord, Tel. (0 57 31) 74 48 70
intermac.nord@intermacdeutschland.de

Bauzulieferer-Industrie. Das „Insolvenz-Gespenst“ hat auch vor renommierten Namen nicht Halt gemacht.

Trotz allgemeiner Branchenstagnation und konjunktureller Talfahrt erwirtschaftete Gealan im Jahr 2001 ein Umsatzplus von fünf Prozent und steigerten den Gruppenumsatz auf annähernd 100 Mio. Euro. Gleichzeitig bedeutet diese Umsatzsteigerung bei rückläufiger Branchenentwicklung einen nicht unerheblichen Ausbau des Marktanteils.

Auch für das Jahr 2002 erwartet der oberfränkische Profilehersteller die Fortsetzung des Zuwachses der vergangenen Jahre. Angestrebt wird ein Gruppenwachstum von 20 Prozent. Produktinnovationen wie das neue vertiefte Anschlagdichtungssystem „S 8000 IQ“, oder das erste selbst reinigende Fensterprofil mit dem „Clean-Effekt“ sollen dazu beitragen.

Um die Marktposition weiter auszubauen sollen die bestehenden Arbeitsplätze

in den in- und ausländischen Werken erhalten und rund 50 neue Stellen geschaffen werden.

Geze

Auszeichnung durch Fraunhofer-Gesellschaft

Innovationen, Ideen und Investitionen – für diese Unternehmensphilosophie erhält Geze durch die Jury der Fraunhofer-Gesellschaft die Auszeichnung „Member of TOP 100 – Der innovative Mittelstand Deutschland 2002“. Neben Geze haben sämtliche Firmen, die mit einer Auszeichnung bedacht wurden, den Nachweis erbracht, auf einem oder mehreren Gebieten besonders innovativ zu sein. Dazu gehört neben der Entwicklung und Verbesserung von Produkten, Produktionsverfahren und Dienstleistungen auch die Einführung neuer Organisationsstrukturen oder Geschäftsprozesse.

Um eine Führungsposition in der Tür- und Fenster- sowie der Sicherheitstechnik festigen zu können, fließen bei Geze jährlich zehn Mio. Euro in die Entwicklung neuer Produkte.

Im Mittelpunkt steht bei Geze stets die Erarbeitung paßgenauer Lösungen für den Kunden. Das Geze-Beratungsteam unterstützt die Kunden bei allen Fragestellungen rund um die Auswahl, Planung und Montage der Bausysteme. In enger Kooperation mit namhaften Architekten werden im Technologiezentrum in Leonberg Lösungen entwickelt, um ambitionierte Visionen zu realisieren.

Das 1863 gegründete Unternehmen erwirtschaftete im vergangenen Geschäftsjahr einen Umsatz von 240 Mio. Euro und beschäftigt weltweit 1300 Mitarbeiter.

Brand

„RAL-Gütezeichen + Montage“ verliehen

Die Kundenbetriebe der Fenstertechnik Brand GmbH, Creuzburg, können seit kurzem die Berechtigung



Reinhardt Germann von der RAL-Gütegemeinschaft ermunterte die Teilnehmer des Seminars „RAL-Gütezeichens + Montage“, die Kriterien einer gütegesicherten Montage als Marktchance zu verstehen

Bild: Brand

zum Tragen des RAL-Gütezeichens erwerben.

Nach Teilnahme an einer eintägigen Schulung im Stammhaus in Creuzburg erhielten im April die ersten Kundenbetriebe ihre Urkunden überreicht, die ihnen die Befähigung zur Montage nach den anerkannten Regeln der Technik bescheinigt.

Reinhardt Germann von der RAL-Gütegemeinschaft erläuterte vor etwa 100 Teilnehmern den ganzheitlichen Ansatz des „RAL-Gütezeichens + Montage“, bei der die fachgerechte Montage als integraler Bestandteil der Produktqualität gesehen wird.

Die in den letzten Jahren ständig gestiegenen Anforderungen an die Einsparung von Energie gaben den Themen Anschlußausbildung und Abdichtung einen besonderen Stellenwert.

Für Stefan Brand, Geschäftsführer des Unternehmens, ist die Ausweitung des RAL-Gütezeichens auf die Kundenbetriebe ein weiterer Schritt zur Festigung eines partnerschaftlichen Verhältnisses zwischen Produktionsbetrieb und Kundenstamm. Den zertifizierten Betrieben steht ein eigener Ansprechpartner zur Verfü-

gung, der sie in allen Montagefragen berät.

In diesem Zusammenhang wurde auch auf das neue Praxiszentrum im Creuzburger Stammhaus verwiesen, in dem zahlreiche Montagebeispiele und -formen aufgebaut sind. Dieses Zentrum steht auch den Partnerbetrieben zur Verfügung, um Mitarbeiterschulungen durchzuführen.

Lignum AG

Aktivitäten in Fernost und Südamerika verstärkt

Die Lignum Technologie AG, weltweit führender Hersteller von Maschinen und Anlagen für die holzbearbeitende Industrie, baut ihre Präsenz in der Wachstumsregion Asien sowie in Australien und Südamerika weiter aus. Gestärkt wird zum einen der internationale Vertrieb, zum anderen werden lokale Produktionskapazitäten erhöht. So beteiligt sich die zum Lignum-Konzern gehörende Homag-Gruppe mehrheitlich an ihrem bisherigen australischen Vertriebspartner, gründet eine neue Vertriebsgesellschaft in Indien

und baut die bereits bestehende Produktionsstätte in China weiter aus.

Neu geordnet wurden zudem die bereits bestehenden Aktivitäten in Südamerika. Dazu Vorstandssprecher Klaus Bukeberger: „Mit diesen Maßnahmen sind wir für die zu erwartende steigende Nachfrage in den Märkten Asien und Australien sehr gut positioniert, stärken unsere Präsenz in Südamerika und setzen damit den strategischen Ausbau unserer weltweiten Präsenz konsequent fort.“

Roto

Standort Velbert wird aufgegeben

Die lang anhaltende Schwäche in der deutschen Bauwirtschaft führt auch bei der Roto Frank AG zu weiteren Umstrukturierungen.

Zwar ist das Traditionsunternehmen im Bereich der Beschläge für Drehkippfenster auch im internationalen Markt sehr stark vertreten, doch können mit dem Exportgeschäft die Rückgänge nur teilweise kompensiert werden.

Im Zusammenhang mit dem Abwärtstrend der Baukonjunktur hat die Roto Frank AG schon vor zwei Jahren umfangreiche Reorganisationsmaßnahmen eingeleitet. Das betraf auch den Standort Velbert und das Tochterunternehmen Wilhelm Weidtmann GmbH & Co. KG.

Im Zuge weiterer Optimierungsschritte wurde nun der Beschluß bekannt gegeben, den Standort Velbert aus wirtschaftlichen Gründen zum Jahresende 2002 zu schließen. „Wir mußten unsere strategische Standortausrichtung korrigieren.

Deshalb sind wir zu diesem schweren Schritt gezwungen“, bestätigt Erich Rosenkranz, Technischer Vorstand. Vorgesehen ist eine Verlagerung für den Bereich Schiebetechnik. Die Produktion des Aluminiumbeschlages wird Roto von der Weidtmann GmbH & Co. KG in das Stammhaus in Leinfelden-Echterdingen verlagern. Das führt zu einer Konzentration der Produktion an einem Standort. So entstehen in Leinfelden-Echterdingen rund 40 zusätzliche Arbeitsplätze.

Uniglass

Übernahme durch Kyro

Uniglass, der finnische Hersteller von Tempering Öfen für die Flachglasbranche wurde Ende Mai von der Kyro-Gruppe übernommen. Innerhalb des Sicherheitsglas-Business von Kyro wird die Uniglass Engineering weiterhin ihre Geschäfte selbständig durchführen.

Glaswerke Arnold

Neuer Werksleiter

Seit Anfang Mai hat Hannes Dambacher die Leitung des Werkes im fränkischen Merkendorf übernommen. Der Diplom Kaufmann ist seit 1984 in der Glasbranche tätig.

Sein Vorgänger Dr. Herbert Schreiner ist in den Bereich Technisches Marketing der Glaswerke Arnold übergewechselt, dem er als Leiter vorsteht.



*Hannes Dambacher ist neuer Werksleiter bei den Glaswerken Arnold in Merkendorf
Bild: Arnold*

SGG

Neue Floatglaswanne im Werk Stolberg

Nach einer Kaltreparatur von mehreren Monaten wurde die neue Schmelzwanne der Floatglasanlage im Stolberger Werk der Saint-Gobain Glass Deutschland GmbH am 21. 5. 02 feierlich „angetempert“.

Die Wanne in Stolberg wurde aufgrund von typischen Verschleiß- und Abnutzungserscheinungen mit einer Investition von mehr als 45 Mio. Euro vollständig erneuert.

In einer Kaltreparatur wurde nicht nur die alte Schmelzwanne komplett abgerissen und eine neue mit

feuerfestem Steinmaterial aufgemauert, sondern die gesamte Floatlinie erneuert. Wie üblich, wurde die neue Wanne mit einer Flamme aus dem zuletzt reparierten Schwesterwerk, dem SGG Werk Chanteraine nördlich von Paris, angefeuert.

Traditionell bekommt die Wanne den Namen der Taufpatin. Anna Karina Neeteson übernahm diese ehrenvolle Aufgabe. Damit startete die Tochter des Generaldelegierten von Deutschland, Mittel- und Osteuropa der Compagnie de Saint-Gobain, Paul Neeteson eine neue vielversprechende „Wannenreise“.

Mit der neuen Floatglasanlage ist das Werk Stolberg in der Lage, Dünnglas für Windschutzscheiben – 1,6 mm und 2,1 mm – in einer ausgezeichneten optischen Qualität und mit hoher Produktivität herzustellen.

Die Floatlinie wurde als einzige europäische Anlage in eine extrabreite Floatanlage umgewandelt, von bisher 3,40 m auf etwa 5 m.

Die Mitarbeiter des Werkes Stolberg haben sich in den letzten Jahren einen sehr guten Ruf als Hersteller von Dünngläser aufgebaut. Dies war die Basis für SGG, um in den Standort weiter zu investieren.

Weru

Peter Sewing wird neuer Aufsichtsratsvorsitzender

Auf der turnusmäßigen Aufsichtsratsitzung am 17. 5. 02 wurde Dr. Peter Sewing zum Aufsichtsratsvorsitzenden der Weru AG gewählt. Sewing ist Geschäftsführer der Triton Beteiligungsberatung GmbH, Frankfurt, und seit Dezember 2001 Mitglied des Weru-Aufsichtsrats.

Darüber hinaus hat Weru mit Thomas Leo Frieß, 37, seit Mitte Mai einen neuen Finanzvorstand. Er komplettiert das Führungsgremium um Vorstandsvorsitzenden Walter Had und Technikvorstand Wolfgang Zühlke.

Obwohl das Fenstermarktsegment Wohnbau im Geschäftsjahr 2001 nochmals ein Minus von knapp 27 Prozent verzeichnete, konnte der Fenster- und Türenhersteller sein Ergebnis vor Steuern auf Vorjahresniveau stabilisieren (0,98 Mio. Euro nach 0,87 Mio. Euro im Vorjahr). Der Umsatz sank marktbedingt von 181,0 auf 158,9 Mio. Euro.

Walter Had erwartet für das laufende Jahr 2002 keine positiven Impulse von Seiten des Marktes. Die Marktschwäche will Weru aber weiter konsequent nutzen, um Marktanteile zu gewinnen. Dazu erläuterte Had: „In den Jahren 1997 bis 2001 hat sich unser Anteil im Marktsegment Wohnbau kontinuierlich von 4,2 auf 6,7 Prozent gesteigert. Auch die Entwicklung des Marktanteils der Kunststoff-Fenster im Wohnbau zeigte für Weru im selben Zeitraum stetig nach oben und stieg von 6,1 auf 9,1 Prozent. Bis 2004 wollen wir die 8-Prozent-Marke im Wohnbau erreicht haben.“

VFF

Franz Hauk Verbandspräsident

Auf dem Jahreskongreß des Verbandes der Fenster- und Fassadenhersteller Ende April (siehe Seite 10) wurde Franz Hauk ohne Gegenstimmen als Präsident wiedergewählt. Vizepräsident bleibt Alfons Schneider als Bindeglied zum europäischen Verband Euro Window. Manfred Feldhaus, bisher ebenfalls

Vizepräsident, bleibt dem Präsidium als Vertreter der Fachabteilung Metallbau erhalten.

Neu im Präsidium sind für die Fachabteilung Kunststoff Joachim Oberrauch von der Finstral AG, für die Fachabteilung Metallbau Dietrich Tegtmeier vom Metallbauwerk Tegtmeier GmbH & Co. KG sowie für die Fachabteilung Systempartner Dr. Hans Werner Kleffner von der HT Troplast AG und Wieland Frank von der Siegenia Frank KG. Turnusmäßig aus dem Präsidium ausgeschieden sind Lydia Strobel, Erich Losch und Uli Behr.

Aufgrund der Unwägbarkeiten im Beitragsaufkommen und der hohen Belastungen der Geschäftsstelle wurde für 2003 eine Sonderumlage von 10 Prozent des Mitgliedsbeitrages beschlossen. Die nächste Mitgliedsversammlung findet auf dem nächsten Jahreskongreß statt, der vom 8.-10. 5. 03 geplant ist.

Anzeige

Fenstermarkt Österreich

Zuwächse bei Aluminium-Fenstern

Laut einer Studie von Inter-Connection ist der österreichische Fenstermarkt im Jahr 2001 auf ein Niveau von 2,6 Mio. verkauften Fenstereinheiten (FE) gefallen, ein mengenmäßiger Rückgang von 3,3 % im Vergleich zum Vorjahr. Wertmäßig fiel der Rückgang etwas geringer aus. Insgesamt betrug der Nettowert der verkauften FE etwa 608 Mio. Euro.

Isolette-Gruppe

Technisches Büro in Potsdam eröffnet

Mit der Eröffnung eines Technischen Büros in Potsdam möchte die in Rednitzhembach angesiedelte Isolette-Gruppe Europa den Service und die Beratung im Norden und Osten Deutschlands verbessern. Das Büro soll die Beratungstätigkeit der Gruppe dort verstärken und Architekten, Fassadenplanern und Bauherren Unterstützung beim Einsatz des Jalousien-Isolierglases „Isolette“ bereitstellen. Besonders die Nähe zur Hauptstadt Berlin mit ihren großen Bauprojekten wird als vorteilhaft angesehen.

Leiter des Büros ist Steffen Brünner. Der 32jährige ist seit 1985 in der Glasbranche tätig und verfügt über langjährige Erfahrungen im konstruktiven Glasbau und der Betreuung beratungsintensiver, aufwendiger Projekte.



Steffen Brünner leitet das neue Service-Büro der Isolette-Gruppe in Potsdam

Schmalz

Übernahme von Innospann

Die Firma Innospann GmbH aus Mühlhausen hat sich zum 1. 6. 02 komplett aus dem Geschäft mit Vakuum- und Spannsystemen zurückgezogen. Die gesamte Produktpalette, bestehend aus verschiedenen Vakuum-Aufspannsystemen und -Modulen zur Ausrüstung von CNC-Bearbeitungszentren wird zukünftig von der J. Schmalz GmbH, Glatten, vertrieben und weiterentwickelt.

Schmalz sieht die bisherigen Innospann-Systeme als ideale Ergänzung zum eigenen Produktprogramm an. Geplant ist, die Innospann-Produktpalette weiterzuführen, zu optimieren und auszuweiten.

Innospann-Kunden können so weiterhin mit den gewohnten Systemen arbeiten.

Gründe für die bessere Entwicklung des Verkaufswertes sind vor allem die Marktanteilsgewinne von Alu- und Holz-Alu-Fenstern, die einen höheren Durchschnittspreis erzielen als Holz- oder Kunststoff-Fenster. Ihren mengenmäßigen Marktanteil konnten Fenster aus Aluminium im Jahr 2001 auf 4,4 % (2000: 4,2 %) erhöhen. Wertmäßig erreichten sie 7,5 % des Marktes (2000: 7,2 %). Aluminium-Fenster werden überwiegend im Geschäfts- und Bürobau eingesetzt, der sich in Österreich 2001 besser als der Wohnungsbau entwickelt hat. So ist auch der Anteil des Objektgeschäftes im Fenstermarkt wieder leicht auf 42,7 % gestiegen. 57,3 % aller in Österreich verkauften Fenster werden im Privatgeschäft (Ein- und Zweifamilienhäuser) eingesetzt.

EID

Gebäude-Energiepaß ist für Neubauten Pflicht

Mit der EnEV 2002 wird die Ausstellung eines „Energiebedarfsausweises“ durch den Bauplaner zwingend vorgeschrieben. Damit soll die

Sicherheit gegeben werden, daß eine Immobilie dem vorgeschriebenen Jahresheizwärmebedarf auch tatsächlich entspricht.

Um eine möglichst schnelle und breite Einführung des Energiepasses zu realisieren, haben sich bauwirtschaftliche Spitzenverbände und Dachorganisationen der Dämmstoff- und Glasindustrie sowie der Heizungs-wirtschaft in der Energiepaß Initiative Deutschland (EID) zusammengefunden.

Unabhängige Wissenschaftler aus Bau- und Anlagentechnik wurden beauftragt, in enger Abstimmung mit den zuständigen Bundesministerien sowie der Deutschen Energie-Agentur GmbH (dena) einen DIN-zertifizierten einheitlichen Energiepaß für die Planungspraxis zu realisieren.

Die Deutsche Energie-Agentur GmbH (dena) wird als Kooperationspartner der EID die Verbreitung des DIN-zertifizierten Softwaremoduls als bundeseinheitliche Plattform für

Energiepässe im Neubau und Gebäudebestand fördern.

Gleichzeitig wird – zur Nutzung auf freiwilliger Basis – ein eigener Bestands-Energiepaß entwickelt.

Er steht Bauplanern, Bau-gewerbe und Investoren als Einstiegsinstrument für Erstdiagnosen und für die Ausarbeitung energetischer Modernisierungsmaßnahmen (z. B. neue Wärmedämmverglasungen) zur Verfügung. In der Endstufe ermöglicht auch er eine exakte Gebäudezertifizierung und kann damit für Veräußerungen und Miethöhenfestlegungen eine sichere Rechtsgrundlage schaffen.

Eurowindow

EnEV im Klartext

Neue Regeln wie die EnEV 2002 oder die DIN 4108-4 betreffen viele tägliche Arbeitsabläufe, die neu zu organisieren sind. Das Seminar „Die neue EnEV“ der Eurowindow Academy am ift Rosenheim gab Anfang Juni dazu konkrete Antworten. Da die neuen Regelungen von der Ausschreibung über die Planung bis zur Montage nahezu alle Aspekte des Fensterbaus ändern, besteht hier Erklärungsbedarf.

Die Eurowindow Academy veranstaltete gemeinsam mit den Fachleuten vom ift Rosenheim ein Seminar, bei dem wichtige Fragen zur EnEV beantwortet wurden.

