

Pilkington

**Einführungsphase beendet**

Nach positivem Abschluß der sechsmonatigen Einführungsphase ist das selbstreinigende „Pilkington Activ“ seit Anfang Oktober für Isolierglashersteller frei verfügbar. Dazu Frank Paßmann, Leiter Vertrieb und Marketing: „Mit Phase II wollen wir die bislang bestehenden Vermarktungsbeschränkungen aufheben, so daß ‚Pilkington Activ‘ ab sofort jedem Isolierglashersteller zur Weiterverarbeitung angeboten wird.“ Das neue Produkt sei insgesamt sehr positiv vom Markt aufgenommen worden.

Ob Wintergärten und Dachverglasungen oder Fenster in Neu- und Altbauten – alle bislang befragten Anwender bestätigten die selbstreinigende Wirkung und den Vorteil, die Witterungsseite ihrer Verglasungen nicht mehr oder zumindest deutlich weniger putzen zu müssen.

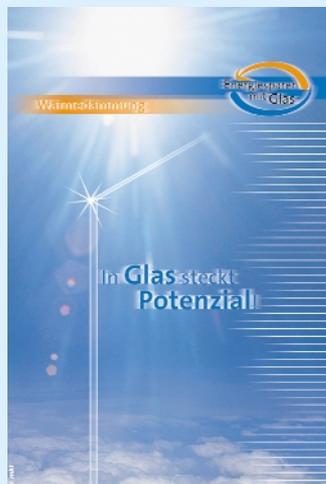
Um den Marktpartnern die Weiterverarbeitung und Vermarktung so einfach wie möglich zu machen, hat Pilkington ein Info-Paket zusammengestellt, das beim Hersteller bestellt werden kann und notwendige Informationen zur Verarbeitung und Vermarktung enthält. Broschüren und Videos erklären die spezifische Verarbeitung sowie die Wirkungsweise von „Pilkington Activ“.

Das Spezialglas, das sowohl laminiert als auch vorgespannt werden kann, ist lieferbar in den Glasdicken 4 mm, 6 mm und 8 mm sowie als VSG in 8 mm Dicke mit wahlweise einer oder zwei Folien. Weitere Informationen über die kostenlose Info-Line unter (01 80) 3 02 01 00 oder unter [www.activglass.com](http://www.activglass.com) und [www.pilkington.com](http://www.pilkington.com).

„Energiesparen mit Glas“

**Hilfe bei der Kunden-Akquise**

Speziell für Glaser und Fensterbauer bietet die Initiative „Energiesparen mit Glas“ durch ihre neue Broschüre „In Glas steckt Potential“ detaillierte Informationen zur Wärmedämmung mit Glas. Die Broschüre soll so Glaser- und Fensterbaubetrieben bei ihrer Kunden-Akquise helfen. Ein Ansichtsexemplar ist kostenlos, Pakete á 50 Stück sind für 25 € erhältlich über [www.energiesparen-mit-glas.de](http://www.energiesparen-mit-glas.de) oder bei mkt, 52477 Alsdorf, Hotline (0 18 05) 28 90 00.



„jetzt!“

**Bund bezuschußt Energieberatung**

Steigende Energiekosten, ungemütliches Wohnklima, hoher CO<sub>2</sub>-Ausstoß sind gute Argumente für eine energetische Haussanierung. Dabei helfen Fachleute: geschulte beratende Ingenieure und Architekten finden energetische Schwachstellen und analysieren den Sanierungsbedarf. Diese Beratung liefert Hauseigentümern sinnvolle Sanierungspläne – und amortisiert sich schnell. Da der Staat die Beratung fördert, ist ein Haus-Check nicht teuer. „Ab rund 170 € Eigenanteil (das Beraterhonorar beträgt rund 500 €) erhält der Hauseigentümer detaillierte Tips, um den Energieverbrauch nachhaltig zu senken“, weiß Günther Volz, Vorstandsvorsitzender der Bundesinitiative „jetzt!“. Den Antrag auf Fördergeld beim Bundesministerium für Wirtschaft stellt der Energieberater, Hauseigentümer bleiben so von aufwendigen Behördenkontakten ver-

schont. Fällt der Entschluß zur Sanierung, berechtigt die vorangegangene Beratung überdies zu einem KfW-Darlehen mit sehr günstigen Zinsen (derzeit unter drei Prozent).

Interpane

**Dr. Rolf Blessing ausgeschieden**

Anfang Oktober verließ Dr. Rolf Blessing die Interpane-Gruppe. Dr. Blessing war Geschäftsführer der Entwicklungs- und Beratungsgesellschaft sowie der Interpane Solar. Nach 16jähriger Tätigkeit innerhalb der Interpane-Gruppe, sowohl bei E & B als auch bei der Interpane Glas Industrie AG sowie der Interpane Solar, geht damit eine Ära zu Ende.

3M & Bohle

**Workshop mit positiver Resonanz**

Mehr als 60 Teilnehmer informierten sich kürzlich im European Technical Center von 3M in Neuss über die neuesten Möglichkeiten zum

Schützen, Reparieren, Schleifen und Kleben von Glas. „Lösungen rund ums Glas“ lautete der Titel der Veranstaltung, an der sich erneut Fachreferenten der Bohle AG beteiligten. Schneiden und UV-Kleben, Anwendungsmöglichkeiten für Klebebänder, Glasschleifen und Folienbeschichtungen waren die Themen der einführenden Vorträge. Anschließend trafen sich die Teilnehmer in kleinen Gruppen zu praktischen Workshops.

Themen waren z. B.: Kratzer mit modernen Hilfsmitteln beseitigen oder Gläser von Graffiti reinigen sowie der Einsatz von Folien zum Schutz gegen Vandalismus. Die Effizienz flexibler Diamant-Schleifmittel und strukturierter Schleif-Polierfilme konnten selbst ausprobiert werden. Die Präsentation von Klebebändern, die eine geschliffene Optik ohne Bearbeitung des Glases ermöglichen, und von transparenten Elastikpuffern rundete das Programm aus dem Hause 3M ab.

Die Experten der Bohle AG informierten über das UV-Verkleben und professionelle Möglichkeiten, Glas

„Fenstermarkt-plus.de“

**1. Internationaler Fensterpreis vergeben**

In Den Haag übergab vor kurzem Franz Hauk, Präsident des Verbandes der Fenster- und Fassadenhersteller, den 1. Internationalen Fensterpreis an den früheren Niederländischen Umweltminister Jan Pronk. Die Initiative „Fenstermarkt-plus.de“ ehrt damit Pronk für sein außerordentliches Engagement im Klimaschutz.

manuell zu schneiden. Eine Ausstellung von Schleif- und Poliersystemen, Industrie-Klebebändern und -klebstoffen, Reinigungsmaterialien sowie Arbeitsschutzprodukten ergänzte das breite Informationsspektrum.

Weitere Informationen zu Workshops und Fachforen unter [www.impulse2002.de](http://www.impulse2002.de).

#### „FV Wohn-Wintergarten“

#### **Neuer Verband gegründet**

Mit einem eigenen Verband, dem „Fachverband Wohn-Wintergarten“, wollen seit Ende September Systemgeber, Anwender und Betriebe das Ansehen des Wohn-Wintergartens in Deutschland stärken. Der Fachverband versteht sich als Interessenvertretung der Branche und will systemübergreifend und materialgruppenneutral eine Lobby für alle Belange rund um den Wintergarten schaffen. Konkreter Anlaß für diese Initiative war die neue EnEV, bei deren Vorbereitung sich Wintergartenbauer kein Gehör verschaffen konnten und in der das Wort „Wintergarten“ nicht vorkommt. Neben der klassischen Lobbyarbeit will der Verband zur Formulierung von allgemeingültigen Maßstäben für Qualitätssicherung und -bewertung beitragen.

Den Mitgliedern sollen zudem verschiedene Serviceangebote zur Verfügung stehen: Tagungen und Schulungen zu technischen und rechtlichen Fragen, die Vermittlung von Sachverständigen und Anwälten sowie eine Kommunikationsplattform im Internet.

Der Verband steht Firmen und Einzelpersonen offen, es besteht auch die Möglichkeit der Fördermitgliedschaft.

Um die Neutralität zu stärken, haben die Initiatoren vereinbart, daß der Verband nicht als unmittelbare

#### Objektmanagement-Kolleg

#### **Informationstag zur Weiterbildung**

Das Fortbildungsangebot des Euro-Objektmanagement-Kollegs richtet sich an den Nachwuchs der Fenster- und Fassadenbranche sowie der Fassadenberatung und Bauplanung. Das seit über einem Jahrzehnt bewährte Kolleg reagiert so auf die dynamische europäische Entwicklung und die wachsenden Anforderungen etwa im Projektmanagement oder der VOB und in Rechtsfragen. Am 21. November findet dazu in Frankfurt/Main ein Infotag statt, an dem die Verantwortlichen für das Ausbildungsprogramm die Ziele und Strukturen dieses Bildungsangebotes vorstellen. Der Kurs ist in acht Module gegliedert, die von Hochschullehrern und führenden Experten der jeweiligen Gebiete geleitet werden. Jedes Modul ist einwöchig angelegt, jeweils zwei Module verbinden sich zu einem der vier Themenbereiche: Technik Grundlagen, Projektmanagement, Konstruktion, VOB und Recht. Der Fortbildungskurs ist flexibel strukturiert und erstreckt sich über ein oder zwei Jahre.

Infotag Euro-Objektmanagement: 21. 11. 02 in Frankfurt/Main, Beginn 10.30 Uhr.

Anmeldung: bis 11. 11. 2002 bei Frau Günzel vom Verband der Fenster- und Fassadenhersteller, Telefon (0 69) 95 50 54 13, Fax (0 69) 95 50 54 11.

Verkaufsförderung oder als Vermittler von Mitgliedsfirmen an Endverbraucher etc. in Erscheinung tritt.

Der Vorstand besteht aus: Dr. Steffen Spenke (1. Vorsitzender); Rudolf Trauernicht (TS Aluminium GmbH & Co. KG, 2. Vorsitzender); Diedrich Schilling (Schilling GmbH, Schatzmeister); Bernd Husmann (Schüt-Duis

GmbH & Co. KG, Fachausschuß Marketing); Hellmut Hohlfeld (Elka Wintergarten AG, Fachausschuß Technik). Weitere Informationen unter:

**Fachverband  
Wohn-Wintergarten  
Kohlisstraße 44  
12623 Berlin  
Tel. (0 30) 56 59 33 03  
[info@wohn-wintergarten.de](mailto:info@wohn-wintergarten.de)**



*Der Vorstand des Fachverbandes Wohn-Wintergarten (von links): Bernd Husmann, Hellmut Hohlfeld, Diedrich Schilling, Herbert de Vries, Dr. Steffen Spenke, Rudolf Trauernicht*

*Bild: FV Wohn-Wintergarten*

Remi Claeys

### *Horst Thoma ausgeschieden*

Der langjährige Geschäftsführer der Ekonal Bausysteme Horst Thoma (seit 1999 auch Geschäftsführer der Remi Claeys System Ekonal GmbH) ist auf eigenen Wunsch aus der Geschäftsführung ausgeschieden. Unter Thomas' Leitung gelang es dem Unternehmen, sich mit der Marke „Ekonal“ am Baumarkt zu behaupten. Seine Aufgaben werden zunächst von Mitarbeitern im Management des Unternehmens wahrgenommen.

Veränderungen im Unternehmen gibt es auch durch die Schwäche des Baumarktes, die die Muttergesellschaft dazu zwingt, dezentrale Funktionen der Gruppe zusammenzulegen. Deshalb sollen wichtige Funktionen vom Standort Velbert zur Remi Claeys-Tochter RC System in Belgien verlagert werden.

Signal Iduna

### *Spezial-Tarif für Mittelständler*

Wer als selbständiger Unternehmer einer beruflichen Organisation angehört, kann alle Geschäfts- und Privatfahrzeuge bei der Signal Iduna zu günstigen Bedingungen versichern. Sogar Familienangehörige und Mitarbeiter erhalten in diesem Fall Vorzugskonditionen für den Kfz-Versicherungsschutz ihrer Autos. Aber die Zeit drängt: bestehende Kfz-Versicherungen müssen bis zum 30. November gekündigt sein, damit der Versicherungswechsel zum 1. 1. 2003 vollzogen werden kann.

Für Firmen, die auch im Ausland tätig sind, kann die sogenannte „Mallorca-Police“ interessant werden, die

in allen EU-Ländern sowie in der Schweiz und Norwegen bei gemieteten Fahrzeugen den gleichen Kfz-Haftpflichtschutz wie in Deutschland garantiert. Ein umfassender Schutzbrief gehört dabei zum Versicherungsumfang.

VFF

### *Neuer Obmann des Ausschusses VOB und Recht*

Neu im Verband der Fenster- und Fassadenhersteller e. V. (VFF) ist Thorsten Hatje von der FET Cord Hatje GmbH aus Schenefeld bei Hamburg. Hatje löste Ende Juni den langjährigen Obmann Günther Pröchel von der Thierron Projektgesellschaft mbH in Nürnberg ab. Bei der Ausschusssitzung im Juni dankte Dipl.-Ing. Frank Koos vom VFF Günther Pröchel für seine langjährige erfolgreiche Arbeit im Interesse der Branche und wünschte Thorsten Hatje Geschick und Erfolg bei der neuen Aufgabe. Der Ausschuß „VOB und Recht“ im VFF vermittelt den Verbandsmitgliedern in Informationsveranstaltungen ein besseres Verständnis der VOB-Vertragsregelungen und stärkt damit das Auftreten der Mitglieder in Sachen VOB. In konkreten Ausschreibungs- und Vergabefällen steht der Ausschuß den Mitgliedern beratend zur Seite.

Darüber hinaus wirkt er an den Rahmenbedingungen des Vergaberechts in Deutschland und Europa mit. Schließlich erarbeitet der Ausschuß fortlaufend eine Loseblattsammlung zur Kommentierung der VOB aus Sicht der Fenster- und Fassadenbranche.

„Die Arbeit des Ausschusses VOB und Recht kommt unseren Mitgliedern in ihrem alltäglichen Kampf um die VOB unmittelbar zugute. Mit Herrn Hatje als neuem Obmann findet Herr Pröchel einen idealen Nachfolger und Garanten für Kontinuität bei der erfolgreichen Ausschubarbeit“, erklärte Frank Koos bei der Amtsübergabe.

### Gealan

#### *Außen- und bautechnischer Dienst erweitert*

Die Gewinnung einer beträchtlichen Anzahl von Neukunden auf dem deutschen Fenstermarkt und die weiterhin ehrgeizigen Expansionsziele haben bei Gealan zu einem Ausbau von Außen- und bautechnischem Dienst in Deutschland geführt. Zusätzlich sind jetzt bundesweit fünf neue Mitarbeiter aktiv. Durch diese Maßnahme werden beim bayerischen Profilsystemgeber die Voraussetzungen für stärkere Marktdurchdringung und eine noch größere Beratungsleistung und Präsenz vor Ort geschaffen.

Die Aufstockung des nationalen Außendienstes belegt deutlich, daß – trotz der europäischen bzw. weltweiten Expansionsaktivitäten von Gealan – Deutschland der Kernmarkt bleibt.

Einen wichtigen Beratungsbeitrag zur Fenster-sanierung ganzer Wohnsiedlungen leistet der bautechnische Dienst von Gealan Fenster-Systeme. Die mit der Fensterbranche bestens vertrauten Mitarbeiter begleiten Sanierungs- und Neubauobjekte von der Planung bis zur Auftragsvergabe und darüber hinaus.

Sanierung und Neubau von Wohnungen bedeutet für die auftraggebende

Wohnungsbaugesellschaft, die Planer, die Auftragnehmer, die Institutionen – z. B. Bauämter, Denkmalämter – einen erheblichen Planungs- und Kostenaufwand. Um so wichtiger ist es, frühzeitig die Fachleute des bautechnischen Dienstes und der Architektenberatung in die Ausschreibungsprojekte mit einzubeziehen. Außerdem sind bauphysikalische Kenntnisse (Statik, Isothermen, Wärmeschutz, Lüftung und Montage) entscheidend für die einwandfreie Funktion des Fensterelementes.

Ist die Objektentscheidung gefallen, nimmt der Gealan Bautechniker mit der Planungs- bzw. Ausschreibungsabteilung der Wohnungsbaugesellschaft Kontakt auf. Im persönlichen Gespräch werden dann technische und optische Anforderungen des Objektes mit dem planungsverantwortlichen Architekten besprochen. Auf Basis dieser Informationen erstellen die Mitarbeiter der Abteilung Architektenberatung bei Gealan detaillierte Ansichts- und Schnittzeichnungen als Grundlage für die Ausschreibung der Fenster.

Außerdem kann der bautechnische Dienst Architekten ansässige leistungsfähige Fensterbauer nennen, die in der Lage sind, die geforderten Fenster aus Gealan-Profilen zu fertigen.

### SGG

#### *Zertifizierte Schalldämmung im Überkopfbereich*

Daß sehr gute Schalldämmwerte auch bei VSG möglich sind, zeigt das Beispiel von „SGG Climaplus Silence“ von Saint Gobain. Nach Herstellerankunft handelt

es sich dabei um das derzeit einzige VSG mit spezieller Akustikfolie, das in Überkopfanwendungen eingesetzt werden darf – Prüfzeugnisse belegen diese Eigenschaften. Bei den VSG-Gläsern erreicht „SGG Climaplus Silence“ eine Schalldämmung bis 52 dB.

Ein großer Vorteil dieser neuen Generation von Schallschutzgläsern ist die problemlose Lagerung und Weiterverarbeitung – ähnlich wie bei herkömmlichem VSG.

VSG besteht aus einer oder mehreren Lagen dünner Folien aus Polyvinylbutyral (PVB), die bei hohen Temperaturen und hohem Druck zwischen zwei Glasscheiben zu einem dauerhaften Verbund laminiert werden.

### Sanco

#### *Der 33. Lizenznehmer kommt aus Polen*

Die Firma Starglass, die im polnischen Markt seit 1993 aktiv ist, wurde im Juli 2002 als weiterer Lizenznehmer von Sanco aufgenommen.

Bei Starglass handelt es sich um eine finnisch-polnische Gesellschaft, die „Sanco-Isolierglas“ herstellt und sich mit Bauglas-Großhandel befaßt. Der Sitz des Unternehmens liegt im



*Der 33. Lizenznehmer von Sanco, die Firma Starglass, kommt aus Polen Bild: Sanco*

nord-östlichen Polen, in Ostroleka. Die geschäftlichen Aktivitäten finden vorwiegend im Gebiet zwischen Warschau, Olsztyn, Bialystok und Suwalki statt.

Die Isolierglasproduktion umfaßt die gesamte Palette von Sanco. Starglass besitzt die Zertifizierung nach ISO 9002. Informationen unter: *Starglass Spolka Z O.O.*  
*ul. Kolobrzeska 5*  
*PL-07-401 Ostroleka*  
*Tel. (00 48) 2 97 69 13 89*  
*starglass@starglass.ostroleka.pl*

#### Pfleiderer

#### *Vest-Wood Gruppe übernimmt Türen-Aktivitäten*

Die Pfleiderer AG veräußert ihre Türen-Aktivitäten an die dänische Vest-Wood A/S. Einem entsprechenden Vertrag haben die Führungs- und Aufsichtsgremien beider Gesellschaften abschließend zugestimmt. Diese Maßnahme soll bis Ende 2002 vollzogen werden (unter Vorbehalt der Zustimmung der nationalen Kartellbehörden).

Die Vereinbarung ist der letzte Schritt der angekündigten Desinvestitionsmaßnahmen des Pfleiderer Konzerns zur strategischen Neuausrichtung. Das Unternehmen konzentriert sich jetzt auf die beiden Geschäftsbereiche Holzwerkstoffe und Infrastrukturtechnik.

Die Vest-Wood Gruppe, einer der größten europäischen Hersteller von Innen-, Außen- und Spezialtüren, übernimmt die Pfleiderer Türen GmbH & Co. KG mit ihren deutschen Standorten

in Oettingen und Mittweida, die Produktion im ungarischen Lenti sowie die Wirus Servicegesellschaft mbH in Gütersloh. Vest-Wood will alle Mitarbeiter der Pfleiderer Türenwerke übernehmen, die Produktion an den bisherigen Standorten fortführen sowie die Marken in die eigene Produkt-Familie integrieren und ausbauen.

#### VBI

#### *Arbeitskreis Gebäudehülle erhält neue Leitung*

Der Arbeitskreis Gebäudehülle im Verband Beratender Ingenieure (VBI) hat Prof. Michael Lange zum Arbeitskreisleiter und Dr. Wolfgang Sundermann zu seinem Stellvertreter gewählt. In dem Kreis, der sich im VBI vor ca. einem Jahr gegründet hat, arbeiten über dreißig Fachplaner aus verschiedenen Disziplinen zusammen. Ganz oben auf der Tagesordnung steht die Arbeit an einem Leitfadensystem, der den Nutzen und den Ablauf einer „Integralen Planung der Gebäudehülle“ aufzeigt. „Die planerischen Anforderungen an die Gebäudehülle werden immer komplexer und erfordern das Know-how verschiede-

ner Spezialisten. Nur ein integrierter Planungsablauf von Beginn an kann hier zu optimalen Ergebnissen führen. Das wollen wir mit dem Leitfaden erreichen. Wir wollen die Entscheider vom großen Nutzen überzeugen, den der integrale Planungsverlauf für ihr Projekt bietet“, erläuterte Lange.

Info: VBI, Tatjana Steidl, Tel. (0 30) 26 06 22 20 oder [steidl@vbi.de](mailto:steidl@vbi.de).

#### Lignum AG

#### *Auftragseingang stabilisiert sich wieder*

Auf ein schwaches erstes Halbjahr 2002 blickt die Lignum Technologie AG, Schopfloch, zurück. Der weltweit führende Hersteller von Maschinen und Anlagen für die holzbearbeitende Industrie bekam die global lahmende Konjunktur, von der der deutsche Maschinenbau insgesamt besonders stark betroffen ist, sowie die andauernde Krise der deutschen Möbelindustrie zu spüren. Die darauf zurückzuführenden fehlenden und verzögerten Auslieferungen sind nach Unternehmensangaben die Ursache für den von 368,7 auf 275,9 Mio. € gesunkenen Umsatz und das nicht zufriedenstellende Ergebnis der ersten sechs Monate.

Positiv wertet Lignum hingegen den im Vergleich zum Auftaktquartal und zum Vorjahresquartal wieder gestiegenen Auftragseingang im zweiten Quartal 2002. Insgesamt belief sich der Auftragseingang im ersten Halbjahr auf 278,9 Mio. € (Vj.: 299,4 Mio. €) und hat sich damit stabilisiert. „Die Talsohle dürfte wohl erreicht sein“, meint

demzufolge auch Vorstandssprecher Klaus Bukenberger. „Wir wollen zum Jahresende 2002 bei Auftragseingang und -bestand wieder über den Vorjahreswerten liegen und rechnen im zweiten Halbjahr auch wieder mit einer etwas verbesserten Auslastung. Einen nachhaltigen Aufschwung erwarten wir allerdings frühestens im Verlauf des kommenden Jahres.“

Trotz der momentan schwierigen Marktsituation investiert die Lignum Gruppe weiter in den Ausbau ihres internationalen Vertriebs- und Servicenetzes und hat im ersten Halbjahr ihre Aktivitäten in Asien, Australien und Südamerika verstärkt. Ebenso bleibt der Ausbau der Produktpalette, insbesondere im Handwerksbereich, im Fokus. Und auch in die Weiterentwicklung der bestehenden Produktpalette investiert Lignum kräftig. Bukenberger: „Auf eine Wiederbelebung der Konjunktur sind wir sehr gut vorbereitet und werden als einer der Gewinner aus der Krise hervorgehen.“

