

„Glastik“

Programmfamilie erweitert

Die Software „Glastik“, in Zusammenarbeit mit dem Bundesverband Flachglas von der mkt GmbH entwickelt, ist seit Jahren der Branchenstandard für die Glasdickenermittlung bei Vertikal- und Oberkopfverglasungen. Zur Standardversion kommen nun zwei Neuheiten hinzu: „Glastik Pocket“ und „Glastik Professional“.

Die „Pocket“-Version gibt dem Nutzer mehr Bewegungsfreiheit: Das neue Programm läuft auf Pocket-Computern unter Windows CE. Die Software bietet den kompletten Leistungsumfang von „Glastik Standard“ – adaptiert für das PC-Taschenformat: Der einzige Unterschied zur Standard-PC-Version besteht in der Pocket-gemäßen Benutzeroberfläche. Damit eignet sich diese Lösung besonders für den mobilen Einsatz.

„Professional“ ist eine vollständig neu programmierte Version des Branchenstandards: Als erste und bislang einzige Glasstatik-Software bestimmt sie die erforderliche Glasdicke auf Basis der Finite-Elemente-Methode, die bei Statikern als der exakteste Weg für die Dimensionierung gilt. Dabei arbeitet das Programm in zwei Richtungen: Es gibt eine Empfehlung für die nötige Glasdicke bei gegebener Geometrie, Lage- und Glasart sowie gegebenen Lasten – und bei gegebener Glasdicke erstellt es eine nachprüfbar Glasstatik. Beides wird in Text- und grafischer Form mit farbiger Darstellung der Spannungsverläufe ausgegeben. Trotz der umfangreichen Möglichkeiten ist die Software einfach zu bedie-

nen und bringt trotz der komplexen Rechenprozesse schnelle Ergebnisse. Die FE-Methode bietet Optionen, die bislang nicht zu verwirklichen waren: Mit dem Zusatzmodul „Punkthalter“ erlaubt „Glastik Professional“ die Glasdickenberechnung auch für gebohrte und punktgehaltene Scheiben. Die Software bezieht alle wirkenden Flächenlasten ein. Ein zweites Zusatzmodul erweitert die Palette um Linienlasten mit variabler Holmhöhe und frei positionierbare Punktlasten, etwa für betretbare Verglasungen – ebenfalls ein Novum. Linien und Punkthalterungen lassen sich bei den Lagerungsarten beliebig kombinieren. Die zulässigen Glasarten und maximal zulässigen Spannungen sind entsprechend den deutschen Normen und Vorschriften voreingestellt, aber auch frei editierbar, so daß die Glasdickenberechnung an länderspezifische Anforderungen angepaßt werden kann. Die Software ist geprüft und begutachtet durch DIN CERTCO und die RWTH Aachen.

Weitere Informationen zur „Glastik“-Programmfamilie sind unter www.glastik.de oder beim Hersteller mkt GmbH unter der Fax-Nummer (0 24 04) 8 29 31 zu finden.



Der neue „Glastik Pocket“ gibt dem Nutzer viel Bewegungsfreiheit Bild: mkt

Schüco

Zusammenarbeit mit Esco

Der führende Systemanbieter Schüco wird zukünftig verstärkt auf das Beschlag-Know-how von Esco für Sonderlösungen zurückgreifen, da immer komplexer werdende Objektanfragen frühzeitige und präzise, international adaptierte Profil- und Sonderbeschlaglösungen erfordern. Die gemeinsamen Metallbaukunden können deshalb auf ein kompetentes Komplettangebot aus einer Hand zurückgreifen.

Es wird gewährleistet, daß zukünftig innovative Lösungen schnell und reibungslos erarbeitet werden. Dies soll sicherstellen, daß Fertigung und Montage, auch mit den elektrischen Ansteuerungen, durchgängig und schnell erarbeitet werden und die Wettbewerbsfähigkeit zum Wohle der gemeinsamen Kunden steigt.

Die Schüco-Systemgarantie wird damit ebenfalls auf den Bereich der Sonderbeschläge erweitert. Es ist geplant, zur BAU 2003 eine strategische Allianz zu detaillieren.

BF-Grundlehrgang

Grundlegendes zum Werkstoff Glas

Die Aus- und Fortbildung zählt zu den wichtigsten Aufgaben, die der Bundesverband Flachglas (BF) als Interessenvertretung der deutschen Flachglasbranche wahrnimmt. Daher veranstaltet der BF regelmäßig technische Lehrgänge. Vom 18.-21. November 2002 fand der Technische Grundlehrgang des BF wieder statt, zum zweiten Mal in diesem Jahr, und er stieß erneut auf große Resonanz: Mit 27 Personen wurde die maximale Kursstärke er-

reicht. Die Teilnehmer, die bei BF-Mitgliedsunternehmen in verschiedenen Funktionen tätig sind – von der Auftragsabwicklung bis zur Isolierglas-Fertigung – konnten sich über grundlegende Themen informieren: Die Liste der Themen, die in den insgesamt fast vier Tagen Kursdauer behandelt wurden, war umfassend. Sie reichte von der Vorstellung und Entwicklung verschiedener Glasprodukte über den Aufbau und die Funktionseigenschaften von Isolierglas bis zur Diskussion von Glasbruchschäden und die Anwendung der „Richtlinie zur Beurteilung der visuellen Qualität von Isolierglas“.

Wie in den vergangenen Jahren wurde die Veranstaltung von Dipl.-Ing. Eberhard Achenbach, dem bekannten Experten für technische Fragen rund um Glas und Fenster, geleitet. Den Part „Isolierglas“ übernahm Jochen Grönegräs, der seit Jahren mit Theorie und Praxis dieses Gebiets bestens vertraut ist. Am Ende jedes Lehrgangs steht ein schriftlicher Abschlußtest: Er soll gewährleisten, daß die Teilnehmer von den Kursinhalten tatsächlich profitieren, weshalb die Geschäftsführer bzw. Vorgesetzten der Teilnehmer auch über die Testergebnisse informiert werden. Erstmals erhielten die Teilnehmer das umfangreiche Kursmaterial, das der BF neu entwickelt hat: Auf rund 170 Folien sind die Inhalte des Grundlehrgangs ebenso ausführlich wie verständlich dargestellt, so daß sich die Teilnehmer auch nach Abschluß des Kurses jederzeit wieder mit den behandelten Themen befassen können.

Auch in diesem Jahr werden die technischen BF-Lehrgänge wieder durchgeführt: Für den Grundkurs sind die Termine vom

10.–13. Februar und vom 6.–9. Oktober 2003 vorgesehen, der BF-Aufbaulehrgang wird vom 17.–20. März und vom 10.–13. November 2003 stattfinden.

Weitere Informationen erhalten die BF-Mitglieder im Internet unter www.bundesverband-flachglas.de.

bundesverband-flachglas.de. Dort können sich in der Rubrik „Login-Bereich“ Mitglieder bzw. ihre Mitarbeiter auch direkt anmelden. Die Teilnahme ist auch für Nicht-BF-Mitglieder möglich, die sich direkt beim BF informieren können.

SGG

Neuer Verbund von Sicherheitsglas-Herstellern

„Securit“-Partner – benannt nach dem Traditionsprodukt „Securit“ – heißt ein neu gegründeter Verbund zwischen mittelständischen Sicherheitsglas-Herstellern und Saint-Gobain Glass. Der Zusammenschluß soll Qualität und Vermarktung der gemeinsamen Sicherheitsglas-Produkte – sowohl ESG (Securit) als auch VSG („Stadip“) – sichern. Gemeinsame Standards, kontinuierliche Eigenüberwachung und regelmäßige Kontrollen anderer Instanzen, wie z. B. der Abteilung Forschung und Entwicklung (FEB), sollen einen hohen und einheitlich Standard der verschiedenen Sicherheitsgläser garantieren. Das Konzept orientiert sich an den „Climalit“-Partnern, die seit Jahren erfolgreich „Climalit“-Isolierglas-Produkte herstellen und vermarkten.

Ein einheitliches Marketing aller „Securit“-Partner soll den Zusammenschluß als eigenständige Marke etablieren und den Bekanntheitsgrad der Produkte „Securit“ und „Stadip“ erhöhen. SGG übernimmt dabei die Entwicklung und Durchführung der Marketingstrategien und -maßnahmen: Der Außenauftritt wird zukünftig in einem einheitlichen Erscheinungsbild unter gemeinsamem Logo und dem Namen „Securit“-Partner erfolgen. Zusätzlich bietet SGG einen Rund-um-Service: Technisches Wissen, die Beantwortung rechtlicher Fragen und die nötigen Werbemittel werden zur Verfügung gestellt. Durch Schulungen sollen die „Securit“-Partner ständig auf den neuesten Stand der Forschung gebracht sowie über aktuelle Veränderungen im Bauglasmarkt informiert werden.

„Securit“ ist ein Float- oder Gußglas, mit hoher Temperaturwechselbeständigkeit sowie erhöhter Stoß- und Biegebruchfestigkeit. Bei Scheibenbruch löst sich die gesamte Scheibe in ein Netz von Bruchstücken auf, die überwiegend stumpfkantig und daher weniger gefährlich sind. „Stadip“ ist ein VSG aus zwei Floatglasscheibe, die durch eine elastische, hoch reißfeste Folie (PVB) zu einer Einheit verbunden werden.

Die Sicherheitswirkung des VSG beruht auf der hohen Festigkeit der PVB-Zwischenschicht und ihrer großen Haftungsfähigkeit an Glas. Bei einer mechanischen Überlastung bricht das Glas, die Bruchstücke haften aber dennoch an der PVB-Schicht und verringern so die Verletzungsgefahr.



Prof. Erich Seifert-Stiftung

2. Deutscher Marketing Preis ausgeschrieben

In diesem Jahr wird zum zweiten Mal der „Deutsche Marketing Preis der Fenster-, Türen- und Fassadenbranche“ ausgeschrieben. Der Wettbewerb soll dazu beitragen das Thema Marketing in der technisch dominierten Glas- und Fensterbranche hervorzuheben und die Führungskräfte von Fenster-, Türen- und Fassadenherstellern dafür zu sensibilisieren. Ziel ist es, ausgefallene und innovative Produktpräsentationen auszuzeichnen, um bei Produzenten, Zulieferern und Händlern das Bewußtsein für neue, professionelle Präsentationsformen und kreatives Produktmarketing zu schärfen.

Zur Teilnahme am Wettbewerb sind alle Fenster-, Türen- und Fassadenhersteller, gemeinsam mit den Zulieferern dazugehöriger Bauelemente sowie Handelsbetriebe der Branche eingeladen, die bereit sind, neue Wege in der wertsteigernden Produkt-Präsentation zu gehen. Die Unternehmen sollen Beispiele einreichen, die zeigen, wie sie ihre Ideen, Konzepte und Maßnahmen in der Produktdarstellung praktisch umsetzen. Außerdem soll dargelegt werden, daß innovative Präsentationen Teil der Produktvermarktung sind. Die eingereichten Beispiele müssen in der Praxis bereits erprobt sein oder gerade erprobt werden. Sie sollten als Bildmaterial (Papier, Foto, CD ROM, Hinweis auf Website) eingereicht werden. Alle Angaben werden vertraulich behandelt. Einsendeschluß ist der 28. Februar 2003.

Für weitere Fragen stehen die Mitarbeiter der Prof. Erich Seifert-Stiftung und die Berater der MMT Kurt Buck GmbH unter Tel. (0 40) 35 71 31 37 zur Verfügung.

Der mit 12 000 € dotierte Preis wird im Mai auf der Jahrestagung des VFF durch die Prof. Erich Seifert-Stiftung verliehen.

Die Teilnahmeunterlagen sind einzureichen bei:

Verein zur Förderung der Fenstertechnik e. V. „Prof. Erich Seifert-Stiftung“ Stichwort:

„2. Deutscher Marketing Preis der Fenster-, Türen- und Fassadenbranche“
Walter-Kolb-Straße 1-7
60594 Frankfurt/Main
Tel. (0 69) 9 55 05 40
Fax (0 69) 95 50 54 11.

Fraunhofer Institut

Spatenstich für neuen Fassadenprüfstand

Ende November 2002 fand auf dem Freigelände des Fraunhofer-Instituts für Bauphysik in Holzkirchen der feierliche Spatenstich des „Versuchsgebäude für energetische und raumklimatische Untersuchungen“ (VERU) statt. Mit dem mehrgeschossigen, modularen Gebäude sollen bauphysikalische und bautechnische Eigenschaften von Fassaden, auch Structural-Glazing- oder Glasdoppelfassaden, im Maßstab 1:1 unter Realbedingungen getestet werden. So soll eine integrale Betrachtungsweise von Energieeintrag durch die Fassade, Energieverbrauch, Beleuchtung, raumklimatischer Behaglichkeit sowie von den Wechselwirkungen mit technischen Anlagen erreicht werden. Die Fassaden-Systeme lassen sich in Süd-, West- und

Ostorientierung als mehrgeschossige Wandelemente sowie als Dachelement montieren. Außerdem ist es möglich, die Gebäudehüllen mit den dahinterliegenden Räumen zu koppeln. D. h. diese Zellen ermöglichen mit variabler Raumtiefe zudem die praxisnahe Untersuchung neuartiger Lichtkomponenten sowie integrierter Komponenten des technischen Ausbaus für Lüftung, Heizung, Kühlung und Beleuchtung. Das VERU-Gebäude dient vor allem der innovativen Weiterentwicklung von modernen Gebäudehüllen mit neuartigen bauphysikalischen Eigenschaften.

Die Fertigstellung des Versuchsgebäudes ist für Mitte 2003 geplant. Ab dann steht es interessierten Herstellern von Fassaden, Sonnenschutz- und Lichtlenksystemen sowie von diversen technischen Anlagen für Prüfungen zur Verfügung. Auch Bauherren und Generalunternehmer von größeren Verwaltungsbauten können das VERU-Gebäude zur Bemusterung verwenden, um so im Vorfeld Nutzungskomfort-Kriterien zu überprüfen.

Untersuchungs- bzw. Herstellern, Planern und Anwendern solcher Fassaden-Systeme können dadurch eine erhöhte Planungssicherheit erhalten.

Swissbau 2003

Schweizer Messe-Highlight

Die Swissbau, der wichtigste Treffpunkt der Schweizer Baubranche, findet in diesem Jahr vom 21.-25. Januar statt. Auf dem Baseler Messegelände treffen sich Baufachleute, Architekten sowie private Bauherren, um sich über aktuellste

„Climalit“-Partner

Bauglastage 2003

Die bewehrten Bauglastage von Saint-Gobain werden auch in diesem Jahr wieder stattfinden. Kunden und Geschäftsfreunde der „Climalit“-Partner (CP) haben die Möglichkeit an den kostenfreien Seminaren teilzunehmen, um sich über neue technische und baurechtliche Entwicklungen zu informieren. Die Entscheidung der CP, die Bauglastage fortzuführen, fiel einstimmig nach dem Erfolg im letzten Jahr mit einem Teilnehmerzuwachs von 30 %.

Bei den Bauglastagen beleuchtet Dipl.-Ing. Eberhard Achenbach, Sachverständiger für Bauglas und GLASWELT-Autor, unter dem Titel „Mängel und Schäden“ das neue Schuldrecht mit seinen Konsequenzen für die Glasbranche.

Dipl.-Ing. Hans Froelich, Leiter der Zertifizierungsstelle der GMI, referiert über: „Die EnEV als Chance“. Als dritter im Bunde geht der Unternehmensberater Josua Fett auf die Möglichkeiten ein, wie man Kunden vom Mehrwert des Produktes Glas, das seinen Preis wert ist, überzeugen kann.

Die Termine stehen bereits fest: Eröffnet werden die Bauglastage am 7. März in Leipzig, es folgen die Veranstaltungen in Nürnberg (11. März), in Köln (18. März) und in Bremen (25. März). Für den fünften Termin wurde diesmal Frankfurt (4. April) als Veranstaltungsort gewählt.

Der sechste Termin findet traditionell in Österreich statt, und zwar am 9. April in Linz. Allerdings werden die „Bauglastage“ dort unter dem Namen „Saint-Gobain Glass Fachtage“ abgehalten.

Trends und Neuheiten aus den Bereichen Rohbau, Ausbau, Baumaterialien, Heizung, Lüftung, Klima und Sanitär zu informieren. 2003 wird die Swissbau jedoch zum letzten Mal im gewohnten Rhythmus durchgeführt. Seit der Fusion der Messe Basel und der Messe Zürich zur MCH Messe Schweiz AG besteht das Baumessenportfolio der Messe Schweiz aus der Swissbau, der größten

Schweizer Baumesse und der Hilsa, der internationalen Fachmesse für Haustechnik. Beide Messen weisen inhaltlich verwandte Aussteller- und Besucherzielgruppen auf und werden nun verbunden.

Mit dieser Zusammenlegung können sich die Aussteller alle zwei Jahre auf eine starke Swissbau konzentrieren, da sie ab 2005 wieder als integrale Baumesse im Zweijahresturnus stattfindet. Auch für die Besucher bietet die Umstrukturierung einige Vorteile, da sie dann sämtliche Informationen zu Angeboten, neuen Technologien und Trends unter einem Dach finden.

Weitere Informationen unter www.swissbau.ch.



Winkhaus

Schweizer Niederlassung auf der Swissbau 2003

Neben dem Engagement auf der Bau steht im Januar 2003 ein weiterer Messeauftritt für ein Unternehmen der Winkhaus-Gruppe an: Die Schweizer Niederlassung von Winkhaus Technik ist in diesem Jahr als Aussteller auf der Swissbau in Basel dabei und zeigt Neuheiten rund um das Fenster. Im Mittelpunkt stehen die Themen Sicherheit und Komfort im Haus.

Haverkamp

Kostenlose Sicherheitsseminare

Die Firma Haverkamp organisiert in diesem Jahr wieder eine Seminarreihe zur Gebäudeaußenhaut- und Peripheriesicherung. Dort erhalten die Teilnehmer Informationen über effiziente Möglichkeiten zur Sicherung von Gebäuden.

Behandelt werden die Anforderungen an durchwurf-, durchbruch- und durchschußhemmende Verglasungen nach DIN bzw. Euro-norm, Nachrüsttechniken und Sicherheitsfolien sowie Alarmsicherheitsfolien.

Weiter zum Themenkatalog zählen: Zusatzverglä-

sungen, durchschußhemmende Konstruktionen, einbruchhemmende Fenster und Türen sowie meldeüberwachte Sicherheitszäune.

Im praktischen Teil werden Sicherheitsprodukte wie „Profilon“-Sicherheitsfolien, durchschuß- und einbruchhemmende Konstruktionen unter realistischen Bedingungen härtesten Tests ausgesetzt (z. B. Durchwurfversuche mit Steinen oder Molotow-Cocktails, Durchschußversuche mit Schusswaffen und Sprengungen).

Das Seminar behandelt außerdem die Freilandsicherung durch Sicherheitssysteme (z. B. Alarmsicherheitszäune).

Die Teilnahme ist kostenlos.

Seminar-Infos bei Mirosław Tatara unter Tel. (02 51) 6 26 21 20 oder m.tatara@haverkamp.de.

Seminartermine in Münster:

21. Januar, 18. Februar, 18. März, 8. April, 20. Mai, 3. Juni, 15. Juli, 9. September, 21. Oktober, 11. und 18. November, 9. Dezember.

In Berlin am 14. und 15. Mai, 11. und 12. September.

In Gera/Jena am 24. Juni.

In Hildesheim 2. April, 28. Oktober.

In Hamburg am 11. und 12.

März, 25. und 26. Juni und

in Ingolstadt am 5. Februar,

7. Mai, 9. Juli und 15. Oktober.



Auch in 2003 wieder die kostenlosen Sicherheitsseminare von Haverkamp

Bild: Haverkamp

Siegenia-Aubi

Siegenia und Aubi mit neuer Firmenstruktur

Mit einer neuen Strategie haben Siegenia und Aubi auf die aktuellen Marktanforderungen reagiert und eine Produkt- und Serviceoffensive rund um das Thema „Funktion für Fenster und Türen“ gestartet. Deshalb agieren die beiden Unternehmen seit dem 1. Januar in einer gemeinsamen Firmenstruktur.

Siegenia zählt zu den europäischen Marktführern für Fensterbeschläge und moderne Lüftungstechnik und beschäftigt rund 1200 Mitarbeiter und unterhält Niederlassungen in allen wichtigen Auslandsmärkten. Aubi hat sich durch strategische Kooperationen mit ausgewählten Großkunden eine feste Marktposition in der Entwicklung kundenspezifischer Systemlösungen gesichert. Aubi wurde bereits 1998 von Siegenia übernommen, bisher aber als eigenständige Tochter mit 500 Mitarbeitern geführt.

Die Firmenzusammenführung steht unter der Leitlinie „Two for More“. Ziel dieser Maßnahme ist es Kräfte zu bündeln, um weiterhin erfolgreich in den internationalen werdenden Märkten zu agieren.

Die Zusammenführung wurde langfristig und unter Einbeziehung aller Beteiligten vorbereitet. „Wir haben uns ganz bewußt Zeit gelassen, um alle notwendigen Voraussetzungen nach innen wie nach außen zu schaffen“, so Wieland Frank, Geschäftsführender Gesellschafter der Siegenia-Frank KG. „Schließlich geht es darum, daß sich alle Mit-

arbeiter mit dem neuen Unternehmen identifizieren können. Das ist für uns unbedingte Voraussetzung, um Stärken auszubauen und neue Perspektiven zu eröffnen.“

Das neue Unternehmen wird die bisherigen Standorte von Siegenia und Aubi weiterführen und auch in Zukunft auf das Know-how ihrer Mitarbeiter setzen. „Die Zusammenführung ist gleichsam Ergebnis und Voraussetzung für eine Strategie, die die weitere Stärkung unserer Marktposition zum Ziel hat“, erläutert Wieland Frank die Hintergründe.

Kölling

Glasindustrie Lehrte zu 50 Prozent übernommen

Zum 1. Januar hat die Kölling Gruppe 50 Prozent der Anteile der Glasindustrie Lehrte (GIL) übernommen. Nachdem bei der GIL die Isolierglasproduktion eingestellt worden ist, soll hier in erster Linie eine Flachglasgroßhandlung und Flachglasveredelung betrieben werden. Die Belieferung mit Isolierglas am Standort

Lehrte wird nach Aussage der Firmenleitung von den Unternehmen der Kölling Gruppe gewährleistet. Von hier aus soll der Raum Hannover, Braunschweig, die Südheide, der Harz und der Bereich Hildesheim beliefert werden. Geschäftsführer des Hauses bleibt weiterhin Günter Plasse.



Kneer

Händlerschulungen 2003

Umfassende Weiterbildung in Sachen Montage und Verkauf bieten die Kneer-Südfenster-Schulungen 2003. Von Januar bis März organisiert der Fenster- und Türenhersteller ein attraktives Fortbildungsangebot mit praktischer Hilfe für den Alltag.

Nach der positiven Aufnahme im letzten Jahr wurde die Seminarreihe auch

in diesem Jahr wieder aufgelegt. Für Monteure stehen sieben Termine zum Thema fachgerechte RAL-Montage auf dem Programm.

An Führungskräfte in Handwerksbetrieben und im Verkauf von Bauelementen und Baustoffen richten sich die Verkaufsseminare. Hier werden drei Termine angeboten: Bei dem zweitägigen Basisseminar steht das Erarbeiten erfolgreicher Verkaufsgespräche im Mittelpunkt.

Daneben bietet Kneer vom 30.-31. Januar ein zweitägiges Aufbau-Verkaufsseminar mit Schwerpunkt Verkaufsstrategien an. Dieses wendet sich ausschließlich an Händler, die bereits im letzten Jahr das Basisseminar besucht haben. Weitere Informationen sowie Anmeldeformulare sind bei Kneer-Südfenster erhältlich unter: Tel. (0 73 33) 83 28 oder knupfer@kneer.de.

Montageseminare (20,- €):

Schnellendorf: 31. Januar,

14. und 21. Februar.

Finsterwalde: 6. und

7. Februar.

Hamburg: 25. Februar.

Raum Hannover: 13. März.

Partner-Verkaufsseminare

(190,- €, inklusive Über-

nachtung, Verpflegung

und Seminarunterlagen):

Westerheim: 23.-24. Januar,

13.-14. und 20. Februar

(Ausweichtermin 13.-14.

März).

Aufbau-Partner-Verkauf-

seminar (190,- €, inklusive

Übernachtung, Verpflegung

und Seminarunterlagen):

Westerheim: 30.-31. Januar.



Dieter Kölling, geschäftsführender Gesellschafter der Kölling Gruppe, und Günter Plasse, Geschäftsführer Glasindustrie Lehrte (v. l.), werden in Zukunft eng zusammenarbeiten Bild: Kölling