

TMP Fenster + Türen

13 Prozent mehr im 13. Jahr

Der Markt für Fenster und Türen ist seit dem Jahr 2000 um 25 Prozent gesunken. Zugleich sanken die Preise seit 1997 um zehn Prozent. Eine fatale Situation, wie auch der Geschäftsführer von TMP Fenster + Türen, Bernhard Helbing, kürzlich konstatieren mußte. Anlässlich des 13jährigen Bestehens seiner Firma gab er in Bad Langensalza seinen Mitarbeitern einen Überblick über die aktuelle Lage. Im Mittelpunkt stand die Frage: „Wie kann sich TMP Fenster + Türen der gegenwärtig schwierigen Marktlage stellen und sich weiterentwickeln?“ Für Helbing ist die Marschrichtung klar: „Wir wollen Marktführer in Thüringen werden.“ Das gehe jedoch nur, indem weitere Reserven erschlossen würden und die bereits gute Organisation der Arbeit einen neuen Bestand erreiche. Der solide Grundstein dafür sei vorhanden. 214 Mitarbeiter, davon 26 Auszubildende, in der TMP-Gruppe (mit Niederlassungen und Zweigwerken in Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen-Anhalt und Litauen) erwirtschafteten in den vergangenen Jahren einen Umsatz von ca. 18 bis 20 Mio. Euro. Leider gebe die Umsatzrendite von ca. einem Prozent keine allzu große Sicherheit und Spielraum für weitere Investitionen, bedauerte der Geschäftsführer.

Aber positive Tendenzen wie Umsatzsteigerungen im Aluminiumbau von 27 Prozent und in der Niederlassung Groß Wogkern von 23 Prozent – durch Produktionsoptimierungen und bessere Arbeit mit den Kunden – und einem daraus resultierenden Anstieg des Gesamtumsatzes um zwei

Prozent von 2001 zu 2002 zeigten, daß der eingeschlagene Weg richtig sei. Auch der aktuelle Auftragseingang im Januar weise bereits eine Steigerung von drei Prozent gegenüber 2002 auf.

In diesem Jahr soll der Gesamtumsatz um 13 Prozent gesteigert werden, benennt Helbing das ehrgeizige Ziel. Deshalb sei eine noch effektiveren Zusammenarbeit der einzelnen Bereiche zukünftig unumgänglich.

Bereits seit dem 1. Januar ist ein neues Produktions-Planungs-Steuerungs-System (PPS) installiert. „Damit wir dem Kunden auch Termine nennen, die wir halten können“, weist Helbing auf nur einen wichtigen Fakt hin.

Ab August soll eine neue Produktgeneration von Fenstern mit einer Bautiefe von nur 70 mm exklusiv von TMP angeboten werden. Unterstützt durch attraktive Preise sollen die optisch ansprechenden Fenster ein neues Marktsegment bilden und somit zur Umsatzsteigerung beitragen.

Salamander

Profile unter neuer Leitung

Dr.-Ing. Michael Szerman (43) hat am 1. Januar 2003 bei der Salamander Industrie-Produkte GmbH die Leitung der Systemtechnik Profile übernommen. Er folgt damit Dipl.-Ing. Manfred Wüst nach, der seit 1. Februar 2003 die gesamte Produktionsleitung in den Salamander-Werken Türkheim und Papenburg verantwortet. Wüst hatte nach seinem Eintritt bei Salamander im Januar 1985 als Leiter der Systemtechnik

SGG

Fälschungssicherer Nachweis für ESG

Saint-Gobain Glass (SGG) hat nach eigenen Angaben einen fälschungssicherer Nachweis für das



geprüfte ESG „Securit-H“ entwickelt, das nach dem vorgeschriebenen Heat-Soak-Test getestet ist. Die eindeutige farbige Kennzeichnung im Securit-Stempel weist nach, daß das Glas den Heat-Soak-Prozeß durchlaufen hat.

Da sich heißgelagertes Glas nicht von herkömmlichem ESG-Glas unterscheidet, haben die Sekurit-Partner einen eigenen „HST-Marker“ entwickelt, um den Test jederzeit sichtbar nachweisen zu können. Vor dem Heißlagern wird im Stempel auf dem Glas ein blauer Punkt aufgebracht, der sich während des Tests unter den vorgeschriebenen Bedingungen und Verfahren bräunlich-beige verfärbt. Bei höheren Temperaturen verwandelt er sich in Pulver, das vom Glas abbröckelt. Eine Fälschung durch Auftragen vor dem Vorspannprozeß ist nach Aussage von SGG daher nicht möglich.

Profile u. a. die Entwicklung der Design-Systeme und der Hebe-Schiebe-Tür vorangetrieben. Seit Juli 2001 stand Wüst in Personalunion auch der Technischen Betriebsleitung in Türkheim vor.

Michael Szerman war nach dem Studium an der Universität Essen zunächst als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Fraunhofer-Institut für Bauphysik in Stuttgart tätig. Nach der Promotion am Lehrstuhl für Konstruktive Bauphysik der Uni Stuttgart (1994) leitete er von 1995 bis Ende 2002 das Entwicklungszentrum der Hartmann System GmbH in Nürnberg und war dort für die Entwicklung der Fenster-, Tür- und Fassadensysteme verantwortlich.

Messe Stuttgart

Fenster-Glas-Metallbau findet im Juni statt

Durch die Stuttgarter Messehallen weht seit Antritt des neuen Geschäftsführers Ulrich Kromer ein frischer

Wind, der auch die „Fensterbau/Glas-Metallbau“ (fgm) erfaßt hat: Nachdem in intensiven Beratungen mit dem neuen Beirat aus Industrie, Handwerk und Fachinstitutionen die Spreu vom Weizen getrennt wurde, d. h. die erfolgreichen



und weniger erfolgreichen Teile der „Fensterbau“ gründlich analysiert wurden, geht die Veranstaltung nun als „Fenster-Glas-Metallbau – Internationale Fachmesse für Fassadentechnologien“ – an den Start.

Da sich der Februartermin als ungünstig erwiesen hat, wird die fgm auf den alten Termin der Fensterbau ver-

legt und vom 19. bis 21. Juni 2003 stattfinden. Ulrich Kromer: „Wir haben die fgm runderneuert – d. h., wo nötig, haben wir Änderungen und Verbesserungen eingeführt, aber auch Bewährtes beibehalten. Wir werden mit dieser Messe unseren Standortvorteil voll ausnützen.“

Neu ist beispielsweise, daß parallel zur fgm die „CAT Bau“ durchgeführt wird. Diese Fachmesse für den computerunterstützten Bau prozeß genießt bei Architekten und Ingenieuren einen hervorragenden Ruf. Mit der zeitgleichen Durchführung beider Veranstaltungen soll die Stärke der „Fenster-Glas-Metallbau“ noch weiter ausgebaut werden.

Schott Desag

Partnerschaft mit der TGK

Seit Juli 2002 ist die Schott Desag eine Leistungspartnerschaft mit der TGK in Schloß Holte/Stukenbrock und mit der GLS in Fürstfeldbruck und Köln eingegangen. Nicht nur die Kunden, sondern auch die zwei Leistungspartner bewerten die ersten Ergebnisse als positiv.

Mit dieser Leistungspartnerschaft, deren Maßnahmen unter dem Namen Schott Desag Service Center Farbglas gebündelt werden, soll vor allem eines erreicht werden: den deutschen Farbglasmarkt leistungsgerecht und flächendeckend zu bedienen. Das bedeutet vor allem eine größere Kundennähe.

Jürgen Ranft, Geschäftsführer der GLS: „Wir spüren schon jetzt eine größere Resonanz in der Region und kommen auch mit anderen Glasgroßhändlern ins Gespräch.“

Die kompetenten Farbglasanbieter TGK und GLS, die über ein komplettes Lager

der Schott Desag-Farbgläser verfügen, können als Vollsortimenter jeden Kundenwunsch rund um das Thema Farbglas erfüllen. Der Kunde, der auf die TGK oder die GLS zukommt, erhält neben verschiedenen Farbgläsern und allen Verarbeitungsmaterialien wie Faserpapieren oder Fusingöfen auch Kleinstmengen des



Das Logo des Schott Desag Service Center Farbglas

von ihm gewünschten Schott Desag-Farbglases, ein Service, den Schott Desag als Spezialglashersteller nicht leisten kann.

Dazu Wilhelm Gunkel, Geschäftsführer der TGK: „Das ist für alle Seiten eine positive Geschichte. Der Kunde bekommt alles an einem Ort, und wir profitieren von dem guten Namen Schott Desag.“

SKS

Neues Unternehmenskonzept

Die SKS Stakusit Bautechnik GmbH will mit einer umfangreichen Umstrukturierung aller Unternehmensbereiche ihre Marktanteile im Bereich Rolladen vergrößern und das Umsatzvolumen erhöhen. Neben der Abspaltung des Balkonsek-

tors und der Übernahme des Rolladenkonfektionärs Bauelemente Betram plant SKS, sich durch neue Vertriebsideen, Geschäftskonzepte und der Entwicklung weiterer innovativer Produkte den Erfordernissen des Marktes zu stellen.

Basis der Neuorientierung ist eine im Auftrag von SKS durchgeführte Studie, die umfassenden Aufschluß über die Marktsituation im Rolladenbereich gibt und den Wettbewerb, alternative Vertriebsausrichtungen sowie das Käuferverhalten analysiert. Ein wichtiges Ergebnis dieser Studie ist eine sogenannte Zwei-Wege-Strategie, welche die im Markt wachsende Bedeutung von Fertigware berücksichtigt. SKS-Kunden haben nun die Möglichkeit, in Abhängigkeit ihres persönlichen Bedarfs Fertigware oder Lagerlängen zum Selbstbau zu kaufen. Das hilft den Partnern dabei, Personal- und Maschinenkosten zu sparen und Lieferschwierigkeiten aufzufangen.

Auch die Palette an innovativen, vielfältigen und leicht zu montierenden Produkten, die sich für alle Fenstertypen eignen, wurde ergänzt. Hier verspricht sich SKS vor allem durch den Einstieg in die Aluminium-Produktion einen deutlichen Marktvorteil. Alu-Produkte, wie beispielsweise der neue Vorsatzkasten, können nun in stranggepreßter oder rollgeformter Ausführung direkt bei SKS hergestellt werden.

Um das Auslandsgeschäft noch weiter nach vorne zu bringen, will SKS sich noch intensiver dem europäischen Markt widmen. In Frankreich und Spanien verstärkt SKS seine Vertriebsaktivitäten und wartet mit speziell für diese Märkte entwickelten Produkten auf. Auch in Polen und Österreich erhofft sich SKS mit seinen

neuen Aluminium-Produkten wachsende Marktanteile. „Wenn diese Maßnahmen fassen“, so Geschäftsführer Michael Perpeet, „rechnet SKS mit einer Umsatzsteigerung von circa 70 Prozent bis ins Jahr 2006.“

Glaswerke Arnold

Weitere Expansion

Die Gesellschafter Gudrun und Horst Kühn haben am 31. 12. 2002 ihre Geschäftsanteile an der Hunsrücker Glasveredelung Wagener GmbH & Co. KG und der Firma Cristalux Kirchberger Glas GmbH & Co. an die Glaswerke Arnold verkauft. Mit dem Erwerb der Anteile gehen auch die Anteile am Werk Arcon II und die Vertriebsgesellschaft Amiver in den Besitz der Glaswerke Arnold über.

Die Nachfolgeregelung gemeinsam mit den Glaswerken Arnold entspricht der Realisierung und Zielsetzung einer weitsichtigen Planung. Damit soll sichergestellt werden, daß ein Gesellschafter und Marktteilnehmer mit besonderer Kompetenz die weitere Zukunft bestimmt. Die Kontinuität einer erfolgreichen Unternehmensentwicklung dürfte damit plangemäß und optimal gesichert sein.

Dipl.-Ing. Wolfgang Wies wurde zum 1. 1. 2003 in die Geschäftsführung der Hunsrücker Glasveredelung Wagener GmbH & Co. KG

berufen. Reinhard Schäfer wird ab Januar 2004 ebenfalls in die Verantwortung der Geschäftsführung für das Unternehmen Cristalux einbezogen werden. Horst Kühn bleibt in Personalunion Geschäftsführer in beiden Unternehmen. Bis zu seinem endgültigen Ausscheiden zum 31. 12. 2005 steht er den neuen Gesellschaftern und der erweiterten Geschäftsführung mit Beratung, Loyalität und ertragsorientiertem Denken weiterhin zur Verfügung.

„jetzt!“

Neues 160-Mio.-Euro-Förder-Programm

Die Bundesregierung will die Fördermittel für die energetische Altbau-Sanierung um 160 Mio. Euro auf 364 Mio. Euro pro Jahr aufstocken. Der Haushaltsausschuß des Deutschen Bundestages beschloß am 12. Februar unter Zustimmung der Unionsfraktion, die KfW-Programme für den Klimaschutz durch Altbau-modernisierung auszuweiten und noch attraktiver zu gestalten. Das Geld kommt über KfW-Kredite zu den Hausbesitzern. „Damit setzt die Bundesregierung das richtige Signal“, begrüßt Günther Volz, Vorstandsvorsitzender der Bundesinitiative „jetzt!“, das neue Programm der Regierung.

„Besonders freut uns die Absicht, einen Teilschuldenlaß im neuen Programm zu verankern. Damit nähert sich der Bund unserer Idee eines direkten Förderzuschusses“, meint Volz.

Weinig-Gruppe

Wechsel bei Raimann

Rolf Heisterkamp, Geschäftsführer der Raimann Holzoptimierung GmbH in Freiburg, ist in den Ruhestand getreten. Der 64jährige Heisterkamp hat das Unternehmen von kleinsten Anfängen zum Marktführer gemacht (Umsatz ca. 20 Mio. Euro). Auf dem Fundament der früheren B. Raimann GmbH hatte Heister-



Der langjährige Geschäftsführer von Raimann Rolf Heisterkamp (64) wird vom bisherigen Vertriebsleiter Werner Jäger (rechts) abgelöst Bild: Weinig

kamp 1976 zusammen mit einem Partner die Interholz Raimann GmbH gegründet. Als Gesellschafter-Geschäftsführer war er in der Folgezeit maßgeblich an der Produktbereinigung und Konzentration auf Massivholz-Zuschnitt beteiligt.

Unter seiner Führung gelangen Innovationen wie z. B. Schallsteuerung („Maximat“), Sprachsteuerung („VoiceCommand“) sowie das Schnellspannsystem für Sägeblätter, „Quickfix“. Als 2001 die Firmengruppe Interholz von der Weinig-Gruppe übernommen wurde, blieb Heisterkamp in der nun in Raimann Holzoptimierung umbenannten Firma weiter Alleingeschäftsführer.

Nachfolger von Heisterkamp ist der bisherige Vertriebsleiter Werner Jäger. Der 53jährige technische Betriebswirt kam 1989 als Werksleiter zu Raimann. 1995 übernahm er die Verantwortung für den Gesamtvertrieb. Jäger beeinflusste die Öffnung von Raimann zum exportorientierten Unternehmen (aktueller Exportanteil 75 %) und forcierte die Hinwendung zu Systemlösungen.

VBH

Restrukturierung abgeschlossen

Die VBH Holding AG, Kornthal-Münchingen, hat mit Abschluß ihres Restrukturierungsprogramms wie geplant ihren Vorstand verkleinert. Die Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder Günther Ade (Category Management) und Andreas Schill (Vertrieb) haben dabei erweiterte Beraterfunktionen in ihren früheren Zuständigkeitsbereichen übernommen. Gerhard Ritter (Vertrieb) und Dr. Martin Rüttler (Prozeßmanagement, IT und Logistik) sind als Vorstände der VBH Holding Aktiengesellschaft und als Geschäftsführer der VBH Deutschland GmbH ausgeschieden.

Der Vorstand der VBH besteht damit zukünftig aus zwei Mitgliedern. Jürgen Kassel leitet die Bereiche Finanzen, Controlling, Personal, Informationstechnologie, IR und bleibt informeller Sprecher des Vorstands. Rainer Hribar verantwortet die Bereiche Vertrieb, Marketing, Category Management, Logistik und Prozeßmanagement.

SGG

Akustikpreis 2003

Um den Schallschutz an Grundschulen zu fördern, wurde auf Initiative von



Saint-Gobain Glass Deutschland (SGGD) der Saint-Gobain-Akustikpreis 2003 ins Leben gerufen. Beteiligt sind neben SGGD die Elterninitiative „Lernen statt Lärmen“ sowie die Unternehmen SGG Isover G+H AG

und SGG Ecophon GmbH. Der Akustikpreis 2003 zeichnet kreative Schallschutzprojekte von Grundschulen aus. Schüler und Lehrer sollen gemeinsam die Lärmsituation an ihrer Schule erforschen und Lösungsvorschläge erarbeiten. Einsendeschluß ist der 31. 3. 2003. Den Siegern winken Preisgelder von insgesamt 14 000 Euro. Unter allen Schulen wird zusätzlich die akustische Sanierung einer Klasse im Wert von maximal 10 000 Euro verlost.

Infos unter www.akustikpreis.de oder info@akustikpreis.de.

sichtsämtern und andere Behördenvertreter erhalten einen Rabatt von zehn Prozent. Bei mehr als drei Teilnehmern aus einem Unternehmen Rabatt auf Anfrage.

Mitgliedsfirmen vom Institut für verbraucherrelevanten Einbruchschutz e. V. (ive) erhalten einen Preisnachlaß von 50,- Euro.

Termin: 24. 3. 2003 von 16.00 bis 18.00 Uhr Besichtigung der Laborräume.

25. 3. 2003 von 9.00 bis 17.00 Uhr Vorträge im Kultur + Kongreß Zentrum (KU'KO) Rosenheim.

Anmeldung und Infos bei der PTE Rosenheim GmbH, ift Zentrum – Türen Tore Sicherheit, unter Tel. (0 80 36) 90 88 70 oder info@pte-rosenheim.de www.pte-rosenheim.de.

PTE Rosenheim

Rosenheimer Sicherheitstag

Der Rosenheimer Sicherheitstag (RoSi) findet am 25. 3. 2003 bereits zum elften Mal statt. Veranstalter sind das Institut für verbraucherrelevanten Einbruchschutz e. V. (ive) und das PTE Rosenheim, das seit dem Zusammenschluß zu Beginn des Jahres als „PTE Rosenheim GmbH, ift Zentrum Türen Tore Sicherheit“ firmiert. Der Rosenheimer Sicherheitstag richtet sich an Architekten, Ingenieure, Planer, Errichterfirmen, Hersteller, Sicherheitskräfte und für den Einbruchschutz Verantwortliche in Industrie, Handel, Gewerbe und Verwaltung.

Die überschaubare Teilnehmerzahl ermöglicht einen intensiven Austausch und Dialog zwischen Besuchern und Referenten. Dieser Seminarcharakter wird von den Besuchern geschätzt und ist ein wesent-

liches Erfolgsmoment der Tagung.

Auf dem Programm stehen:

- Einbruchschutz im Blickwinkel der Normung.
- Tresore – Konstruktion und prüftechnische Anforderungen aus Sicht eines Handwerkes bzw. eines Sachverständigen.
- Panikfunktion und Einbruchhemmung. Ist das realisierbar?
- Grenzen und Möglichkeiten einbruchhemmender Bauteile – Was ist möglich?
- Aufsperrtechniken -Was gibt es neues auf dem Markt? Vergleich und Überblick über die unterschiedlichen Möglichkeiten.
- Einbruchschutz an umgebenden Wänden, Mauerwerk – Leichtbauwand – Fassaden, Einbau von klassifizierten Fenstern/Türen.
- Haftraumtüren – Neue Entwicklungen und Anforderungen.

Die Kosten der Veranstaltung belaufen sich auf 300,- Euro zzgl. MwSt. Teilnehmer von Bauauf-

Teckentrup

Seminare für Fachhändler und Monteure

Zwischen März und November bietet der Türen- und Tor-Hersteller Teckentrup eintägige Seminare an den Standorten Verl (Westfalen), Großzöberitz (Sachsen-Anhalt) und Aichach (Bayern) an. Die Kurse richten sich an Fachhandels-Verkäufer und Monteure und orientieren sich an den Vorkenntnissen der Teilnehmer. In Präsentationen, Gruppenarbeit und Praxisdemonstrationen vermitteln erfahrene Seminarleiter umfangreiches Wissen über Türen, Garagen- und Industrietore.

Eine Broschüre mit allen Themen und Terminen kann kostenlos bei Teckentrup angefordert werden unter: Tel. (0 52 46) 50 40 oder via Internet www.tekla.de und info@tekla.de.