

› Rolladen & Sonnenschutz ‹

Europäischer Dachverband geplant

Auf Initiative des deutschen Bundesverbandes Rolladen + Sonnenschutz haben die nationalen Verbände der Rolladen- und Sonnenschutzbranche auf der „R + T“ in Stuttgart einstimmig beschlossen, sich zu einem europäischen Dachverband zusammenzuschließen. Die Verbände waren sich einig, daß die zunehmend von Brüssel bestimmte Wirtschafts- und Wettbewerbspolitik dringend einer gemeinsamen Interessenvertretung bedürfe. Als Ziel wurde die bestmögliche Vertretung der gemeinsamen Interessen erklärt. Dies bezieht sich vor allem auf die Bereiche Wirtschafts-, Industrie- und Handelspolitik sowie die Bildungspolitik und die Normung auf europäischer Ebene. Die Verbände vertreten neben den industriellen Herstellern von Rolladen und Sonnenschutzsystemen auch mittlere und kleinere Handwerksbetriebe.



› Leserbrief ‹

Begrenzter Selbstreinigungseffekt

Den Artikel „Begrenzter Selbstreinigungseffekt“ von Herrn Dr. Gläser in der Ausgabe 1/2003 der „glaswelt“ haben wir im Hause Pilkington Deutschland AG natürlich mit Interesse gelesen – als großer Glashersteller sowieso, und als erster Anbieter eines speziellen onlinebeschichteten Glases mit selbstreinigenden Eigenschaften im besonderen.

Dabei unterließ sogar Mitarbeitern im eigenen Hause beim ersten Lesen ein „Fehler“ in dem Sinne, daß wir über zwei Buchstaben hinweglesen, die für das Verständnis des gesamten Artikels von großer Bedeutung sind. Nach der einspaltigen Einleitung berichtet Herr Dr. Gläser nämlich „über Untersuchungen des Verschmutzens von unbehandeltem Floatglas durch Außenbewitterung“. Es geht uns in diesem Leserbrief also nicht um inhaltliche Kritik – auch wenn diese in einigen weniger wichtigen Details möglich wäre –, sondern um die Bestätigung (Klarstellung?), daß die „natürlichen“ Eigenschaften einer üblichen Glasoberfläche tatsächlich nur eine sehr begrenzte Selbstreinigung erlauben. Diese Erkenntnis ist zwar nicht neu, wohl aber bislang nicht so genau untersucht und quantifiziert worden.

Es wäre aus unserer Sicht wünschenswert gewesen, eine Abgrenzung zu den jetzt auf den Markt kommenden Produkten mit tatsächlich selbstreinigenden Eigenschaften deutlicher herauszustellen. Diese geraten nämlich durch den ansonsten korrekten Artikel Herrn Dr. Gläser in ein schiefes Licht, noch bevor sie Gelegenheit hatten, ihre guten Eigenschaften einer breiten Öffentlichkeit zu beweisen.

Wir sind nicht so versessen zu behaupten, mit den neuen selbstreinigenden Beschichtungen könne man sich jede Scheibenputzerei ersparen. (Regen) Wasser und ggf. einen feuchten Schwamm brauchen wir auch in Zukunft, aber viel seltener und mit weniger Aufwand. Wir scheuen den Vergleich nicht.

Pilkington Deutschland AG

Horst Harzheim

Anwendungstechnik

› Dr. Hahn ‹

Einsatz in Fernost

Der Türbandhersteller Dr. Hahn, Mönchengladbach, unterstreicht sein Engagement in China mit der Teilnahme an der diesjährigen „WinTec China – Window, Door and

Roof“ in Shanghai. Auf die Frage nach den dortigen Qualitätsstandards meint Vertriebsleiter Eckhard Meyer: „Wie in allen unseren Märkten setzen wir auch in China konsequent auf Qualität, auf Innovationen und kompetenten Kundenservice. Es kommt für uns nicht in Frage, mit Billigprodukten auf den chinesischen Markt zu gehen.“ Für Dr. Hahn bedeuten die Aktivitäten in Fernost eine konsequente Ausweitung seines Exportgeschäfts. Nicht geplant ist die Errichtung von Werken in China – Mönchengladbach soll auf absehbare Zeit der einzige Produktionsstandort bleiben.

› Gemeinsamer Messeauftritt ‹

Schlagkräftige Allianz

„Mit Ideen und neuer Technik in die Zukunft“. Unter diesem Motto präsentiert sich auf der LIGNAplus 2003 vom 26.–30. Mai in Hannover eine Allianz von Initiative ProHolzfenster, Holz-Alu-Forum und Wintergarten-Fachverband erstmals gemeinsam mit Herstellern und Zulieferfirmen. Auch zum ersten mal mit im Boot sind der Verband der Fenster- und Fassadenhersteller (VFF) sowie der Bundesverband Holz und Kunststoff.

Firmen & Fakten

„Mit dieser Koalition zeigen wir unser gemeinsames Interesse, den Werkstoff Holz im Fenster-, Fassaden- und Wintergartenbau verstärkt in den Vordergrund zu stellen und voranzubringen“, berichtet Andreas Neumeier, Geschäftsführer der Initiative ProHolzfenster. Auf dem 600 m² großen Gemeinschaftsstand (Halle 17, Stand D 34), werden aber nicht nur innovative Produkte zu sehen sein. Es geht ebenso um die Kommunikation neuer Ideen und Kooperationen und um das Aufzeigen von Zukunftschancen im Fenstermarkt. Im offenen Forum wird es Interviews und Vorträge mit namhaften Vertretern der Branche geben. Ein Kommunikations-Center bietet Platz für Diskussion und Erfahrungsaustausch. „Die gesamte Holzbranche ist eingeladen, um unsere Service-Leistungen kennen zu lernen und um an der Diskussion über die Zukunft des Holzfensters teilzunehmen“, so die Organisatoren. Weitere Informationen unter: Initiative ProHolzfenster e. V. Tel. (0 94 06) 95 99 06, info@proholzfenster.de Holz-Alu-Forum e. V. Tel. (0 71 44) 52 27, holzalu@holzalu.de Wintergarten-Fachverband e. V. Tel. (0 80 31) 8 09 98 45.

> VFF <

Deutliche Veränderungen beim Holzverbrauch

Eine 2002 vom VFF durchgeführte Umfrage zum Thema Holzverbrauch hat einige bemerkenswerte Ergebnisse gebracht. Demnach gibt es deutliche Veränderungen in den Anteilen der verwendeten Holzarten: Fichte und Lärche konnten seit 2000 ihren Anteil am gesamten Holzverbrauch steigern, Fichte auf 26,8 % (2000: 7,9 %), Lärche auf 9,7 % (1,7 %). Im Jahr 2002 ging der Anteil von Kiefernholz zurück auf 20,9 % (2000: 39,4 %), rückläufig waren die Zahlen bei Meranti mit 31,2 % (2000: 40,0 %). An der Umfrage beteiligten sich diesmal 31 Hersteller (2000: 50). Die anhaltende wirtschaftliche Talfahrt der Branche hat auch hier deutliche Spuren hinterlassen. Als Orientierung sind die Zahlen gleichwohl aussagekräftig. Der Anteil heimischer Hölzer hat sich demnach in den letzten beiden Jahren von 58,5 auf 66,2 % gesteigert, während der Tropenholzanteil entsprechend von 41,5 auf 33,8 % fiel. Außer Hemlock mit 5 % und Sipo mit 2,1 % blieben alle anderen Hölzer bei 1 % oder darunter.

> Recycling-Initiative A/U/F <

Neuer Vorsitzender

Der neue Vorsitzende der Aluminium-Recycling-Initiative A/U/F heißt Klaus Bischlipp und ist bei Hueck/Hartmann tätig. Er tritt die Nachfolge von Wicono-Geschäftsführer Walter Lonsinger an, der dieses Amt jahrelang ausübte, und Dr. Michael Szerman, der nach nur dreimonatiger Amtszeit die Branche verließ und damit auch das Amt aufgab. Sein vorrangiges Arbeitsziel sieht Bischlipp in der weiteren Europäisierung der Initiative, die er im Rahmen einer Neupositionierung von A/U/F erreichen will. Die Initiative für „Aluminium und Umwelt im Fenster- und Fassadenbau“ wurde 1994 von den führenden Systemanbietern von Alu-Profilen und Strangpreßwerken gegründet, um Fenster-, Türen- und Fassadenprofile aus Aluminium wirtschaftlich zu recyceln. Die mittlerweile 16 Gesellschafter repräsentieren hierzulande einen Marktanteil von über 90 %. Das erklärte Ziel der Neustrukturierung von A/U/F, ist die Einbindung in den europäischen Aluminiumfensterverband FAECF. Dabei soll jedoch die eigene Selbständigkeit nicht aufgegeben werden.

> Weru <

Der Baukrise getrotzt

Die Rudersberger Weru AG weist im Konzern nach vorläufigen Zahlen für das Geschäftsjahr 2002 ein positives Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit aus. Im Jahresabschluß, der von gegenläufigen Sondereffekten geprägt ist, zeigt der Fenster- und Türenhersteller ein Ergebnis vor Steuern von 3,6 Mio. € (Vj.: 0,97 Mio. €). Die Auflösung eines Sonderpostens mit Rücklageanteil in Höhe von 11,2 Mio. € beeinflusst das Konzernergebnis positiv, während Sondereffekte und Einmalaufwendungen in der Größenordnung von rund 10,0 Mio. € das Ergebnis belasten. Diese Sondereffekte resultieren im wesentlichen aus Vorleistungen auf die Zukunft: Neue Produktlinien, konzipiert im Rahmen einer neuen Plattformstrategie, die Erschließung wachsender Marktsegmente durch die Sortimentserweiterung um Wintergärten und Aluminiumfenster sowie die Einführung einer kompletten Abwicklungssoftware für den Fachhandel belasten das Ergebnis ebenso wie der Aufbau neuer Vertriebsstrukturen im Objektgeschäft. Darüber hinaus bildete Weru Rückstellungen für notwendige Vorsorgemaßnahmen im laufenden Jahr. Wie in den Vorjahren konnte Weru auch 2002 Marktanteile hinzugewinnen. So steigerte das Unternehmen die Marktanteile im Wohnbau von 6,7 auf 7,0 %. Der Umsatz verringerte sich 2002 gegenüber dem Vorjahr von 158,8 Mio. € auf 139,3 Mio. € – dieser Rückgang um rund 12 % ist vor dem Hintergrund eines erwarteten weiteren Einbruchs des Fenstermarktes von über 15 % in 2002 zu sehen. Auch 2003 erwartet Weru keine positiven Impulse vom Markt. Mit den neuen Produktgenerationen sieht sich das Unternehmen aber für den Verdrängungswettbewerb gerüstet. Neuen Schwung erwartet der Fenster- und Türenhersteller vom Ausbau des Objektgeschäftes und von der konsequenten Marktbearbeitung des qualifizierten Fachbetriebsnetzes. Darüber hinaus hat die Weru AG zum 1. Januar 2003 die Holzaktivitäten am Standort Heilsbrunn an die Fenster Holding GmbH mit Sitz in Rudersberg veräußert. Das Unternehmen firmiert rechtlich selbständig seit dem 1. Januar 2003 unter der BFT-Baumfenster und -türen GmbH. Die Produkte Baumfenster und -türen sind jedoch weiterhin über den Weru Vertriebskanal erhältlich.

Anzeige

umfassendes High-Tech-Produktsortiment an, das von Einzelmaschinen bis zur Werksplanung und kompletten Produktionslinien reicht. Die Vertriebs- und Serviceeinheiten bilden jetzt mit den Produktionswerken ein Netzwerk mit weltweit 34 Niederlassungen. Das ermöglicht eine schnellere Reaktion auf Anfragen und einen umfassenden Kundendienst in der jeweiligen Landessprache. Dabei stehen die gewohnten Ansprechpartner weiterhin zur Verfügung. Z. Bavelloni und Tamglass wollen nicht nur eigene Produkte entwickeln, sondern gemeinsam neue Technologien für die gesamte Glasverarbeitungs-Wertkette präsentieren. Durch Ressourcenbündelung und die Zusammenführung der Wissensbasis soll noch besser auf die Anforderungen in der Glasbranche eingegangen werden.

> Kyro <

Bavelloni und Tamglass unter einem Dach

Ende Januar schloß die finnische Kyro Corporation die Akquisition der Z. Bavelloni S.p.A. ab. Zur Kyro-Division „Glaston Technologies“ gehört damit neben Tamglass auch der italienische Maschinenhersteller Z. Bavelloni, der zusammen mit seiner globalen Sales- und Servicegruppe integriert wurde. Beide Unternehmen bieten ein

› Remmers ‹

Umsatzplus verbucht

Die Remmers Baustofftechnik GmbH meldet für das Geschäftsjahr 2002 ein Umsatzplus von 6,1 %. Der Umsatz beläuft sich auf 136 Mio. €, wobei die Steigerungen auf die Kernarbeitsgebiete im In- und Ausland entfielen. Erfreulich entwickelten sich nach Unternehmensangaben die Produktsysteme für die Bauwerksabdichtung, den Fassaden- und Denkmalschutz, die Holzschutzlasuren und -farben sowie die industrielle Fensterbeschichtung. Mit der Umsatzsteigerung konnte sich Remmers trotz einer rückläufigen Baukonjunktur vom Branchentrend abkoppeln und seine Marktanteile erhöhen.

„Remmers wird auch in Zukunft als selbständiges, erfolgreiches Familienunternehmen am Markt agieren, das seine Verantwortung gegenüber allen Kunden – unabhängig von deren Größe – wahrnehmen wird“, erklärte dazu ein Unternehmenssprecher. Um die Marktposition weiter zu festigen soll die Leistungspalette der Remmers Baustofftechnik GmbH ausgebaut werden.

› Raico ‹

Wachstum im Blick

Die Raico Bautechnik GmbH, die einen guten Ruf als innovatives Systemhaus für Fassaden- und Fenstersysteme genießt, will mit einem neuen Verwaltungs- und Lagergebäude ihrem Unternehmenswachstum Rechnung tragen. Neben der energiesparenden Bauweise soll ein modulares Konzept die zukünftige Erweiterung ermöglichen. In dem Neubau kamen die eigenen Produkte zum tragen, die in die Gebäudehülle integriert wurden.

Die Möglichkeiten Energie einzusparen wurde mit beeindruckenden Ergebnissen umgesetzt. Durch entsprechende Ausführung des Gebäudes und einer durchdachten Haustechnik

erreicht der gesamte Gebäudekomplex, bestehend aus einem Bürobereich mit ca. 2200 m² Fläche und einem Hochregallager mit 2500 m² Lager- und Kommissionierungsfläche, einen Gesamtheizbedarf von nur 27,65 W/m². Im Bürotrakt wurde mit unter 17 W/m² fast Passivhausstandard erreicht. Um diese Bauqualität zu erreichen, kamen die eigenen Passivhausfassaden für Holz- und Stahlkonstruktionen zum Einsatz, die mit einem Wärmedämmkoeffizienten von $U_w = 0,8 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$ bzw. $0,85 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$ ausgezeichnete Werte darstellen.

Mit einem Erweiterungspotential bei Büro- und Lagerfläche von bis zu 200 % und beim Hochregallager um die dreifache Größe kann Raico dem weiteren Wachstum zuversichtlich entgegensehen.



Auch bei Nacht bietet der Neubau von Raico ein beeindruckendes Bild

› Internorm ‹

Nr. 2 in Bayern

Mit einem Umsatzwachstum von rund 5 % und einem Ergebnis, „das sicher über jenem des Jahres 2001 liegen wird“, schloß der österreichische Fensterhersteller Internorm aus Traun das vergangene Geschäftsjahr. Im Jahr 2001 setzte Internorm 162,4 Mio. € um und erzielte ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von vier Mio. €. Genauere Zahlen gebe es noch nicht, sagt Vorstand Christian Klinger, fest stehe aber, daß man auf den Exportmärkten deutliche Zuwächse erzielen konnte und in Österreich bei einem um 3–6 % geschrumpften Markt bei Menge und Umsatz ungefähr auf Vorjahresniveau bleibe. Auch das könne man durchaus als Erfolg werten, so Klinger. Als bemerkenswert bezeichnet Klinger die Tatsache, daß auf dem schwer gebeutelten deutschen Markt, der wieder geschrumpft ist, zweistellige Umsatzzuwächse erreicht werden konnten. „Wir sind jetzt in Bayern die Nummer Zwei am Markt und möchten bis 2006 auf Platz Eins.“ Überhaupt sei die von der „Internationales Fensteretzwerk-Holding AG (IFN)“, wie die frühere Internorm Fenster AG jetzt firmiert, angestrebte Internationalisierung auf gutem Weg. In Frankreich will man den Umsatz des Jahres 2002 von vier Mio. € verdoppeln, in Italien sei man die Nummer Zwei am Markt und vor allem in Deutschland habe man nach Schwierigkeiten in den Vorjahren jetzt wieder Fuß gefaßt.

> glaswelt <

In eigener Sache

Vor Ihnen liegt die neueste Ausgabe der „glaswelt“ – ein Heft, das für Sie als „glaswelt“-Leser viele neue Service-Angebote und ein durchgängig neues Heftlayout enthält. Von dieser Maßnahme versprechen wir uns, daß die neue „glaswelt“ Ihnen noch mehr Nutzen für Ihre berufliche Tätigkeit im Bereich des Glas-, Fenster- und Fassadenbaus bringen wird.

Die Meßlatte für diese Weiterentwicklung der „glaswelt“ haben wir dabei bewußt hoch angesetzt. Nicht nur, daß wir damit auf die Veränderungen des Marktes reagieren, sondern zugleich gilt es auch, eine Zeitschrift sinnvoll zu verbessern, die nicht erst seit heute die wohl führende verbandsunabhängige Fachzeitschrift für Glas- und Fensterbau ist. Diese in über mehr als 50 Jahren durch engagierte, objektive und neutrale redaktionelle Berichterstattung erworbene Position wollen wir zum Nutzen unserer Leser weiter ausbauen – getreu dem Motto, Ihnen noch mehr Informationen, noch mehr Wissen, noch mehr Service und noch mehr Übersicht zu bieten.

Für Ihre Anregungen und auch selbstverständlich für Kritik stehen wir Ihnen weiterhin jederzeit gerne zur Verfügung.

Ihre **glaswelt**-Redaktion

Hilmar Düppel (Chefredakteur)

Matthias Rehberger (Redakteur)

Claudia Rager (Redaktionsassistentin)

> Wicona <

Förderpreis verliehen

Im Rahmen der Diplomierungsfestlichkeiten an der Berufsakademie in Mosbach wurde der Wicona-Förderpreis durch Gerhard Poller, Schulungsleiter von Wicona, überreicht. Geehrt wurden die Absolventen für

ihren sehr guten Abschluß sowohl in den theoretischen Fächern als auch bei den Abschlußarbeiten der betrieblichen Ausbildung durch den VFF, vertreten durch Ralf Degenhardt, Assistent der Geschäftsleitung. Der Förderpreis ist mit 2000,- € dotiert und ging in diesem Jahr an Thomas Hodapp und Patrick Pfeifer, beides Diplomingenieure der Metallbautechnik.

Anzeige

> Schüco <

Strategische Allianz

Die strategische Allianz zwischen Schüco International KG und Esco Metallbausysteme GmbH wurde mit einer Kooperationsvereinbarung besiegelt.

Zukünftig können Schüco-Kunden ein komplettes Angebot aus einer Hand erwarten. Die Zusammenführung aus System- und Beschlags-Know-how beider Partner soll optimale und präzise Sonderlösungen ermöglichen, die interna-

> VDMA <

Absatz um über 6 % gesteigert

Trotz schwieriger Konjunktur ist es der deutschen Bau- und Baustoffmaschinenindustrie gelungen, den Absatz weiter zu steigern. Der Gesamtumsatz im Jahr 2002 hat sich nach vorläufigen Schätzungen des VDMA um 6,52 % auf 7,88 Mrd. € erhöht. Während im Ausland eine Steigerung von 11,42 % auf ca. 5,4 Mrd. € verzeichnet wurde, betrug der Inlandsumsatz ca. 2,48 Mrd. € (minus 2,8 %). Das teilte Dr. Reinhold Festge, Vorsitzender des Fachverbandes Bau- und Baustoffmaschinen im VDMA, in Frankfurt mit.

Vom Gesamtumsatz (7,88 Mrd. €) entfielen etwa 5,52 Mrd. € auf Baumaschinen und 2,37 Mrd. € auf Baustoff-, Keramik- und Glasmaschinen. Während das Auslandsgeschäft bei Baumaschinen um 13 % auf 3,75 Mrd. € gesteigert werden konnte, wurde im Inland 1,77 Mrd. € registriert. Insgesamt sei der Absatz 2002 gegenüber dem Vorjahr dank der Exporterfolge um 8,1 % gestiegen. Einen Anstieg von 3 % auf 2,37 Mrd. € habe es bei Baustoff-, Keramik und Glasmaschinen gegeben. Zwar seien in diesem Bereich die Inlandsumsätze um 7 % auf 0,71 Mrd. € zurückgegangen, der Anstieg des Auslandsgeschäfts um 8 % (1,65 Mrd. €) habe jedoch zu einer Steigerung des Gesamtumsatzes geführt.

Sorgen macht das rückläufige Inlandsgeschäft. Einige Unternehmen erwirtschaften nur noch ein Zehntel ihres Umsatzes in Deutschland. Halte diese Entwicklung an, müsse mit einer zunehmenden Verlagerung von Arbeitsplätzen ins Ausland gerechnet werden. Dies würde dann zwangsläufig zu einem weiteren Stellenabbau in der Branche führen.



Nach Unterzeichnung der Kooperationsvereinbarung: Michael Förster, Einkaufsleiter Beschläge und Zubehör Schüco, Rainer Hribar, Vorstand VBH Holding AG, Marco Zannini, Leiter Technologiezentrum Esco, Christoph Schill, Geschäftsführer Esco, Dirk U. Hindrichs, Geschäftsführender und persönlich haftender Gesellschafter Schüco, Andreas Schill, Generalbevollmächtigter Esco, und Horst Platzhoff, stellvertretender Geschäftsführer Schüco

tionalen Standards entsprechen. Des weiteren sollen Erfahrungsaustausch und Kompetenz beider Unternehmen eine schnelle und vor allem reibungs-

lose Objektentwicklung ermöglichen. Das Objekt-Konzept wird durchgängig und schnell erarbeitet, technische Lösungen kommen aus einer Hand.

> VFF <

Karl Heinz Herbert beurlaubt

Nach einstimmigem Beschluß des Verbandspräsidiums und der Vorsitzenden der RAL-Gütegemeinschaften Fenster und Haustüren wurde am 20. März der Geschäftsführer des Verbandes der Fenster- und Fassadenhersteller e.V. (VFF), Karl Heinz Herbert, gebeten, wegen unterschiedlicher Auffassungen in der Geschäftsführung seine Aufgaben bis auf weiteres ruhen zu lassen. Der Verband und die Gütegemeinschaften führen ihre Arbeit satzungsgemäß fort. Bei Fragen stehen Verbandspräsident Franz Hauk sowie die Vorsitzenden der Fachabteilungen und der Gütegemeinschaften als Ansprechpartner zur Verfügung. Die Geschäftsstelle ist wie bisher für die Verbandsmitglieder tätig. Auch die Neuausrichtung des Veranstaltungsprogramms wird fortgeführt, alle angekündigten Veranstaltungen finden statt.

> TGK <

20 Jahre Ideen aus Glas

Im Zeichen ihres 20jährigen Jubiläums steht am 3. und 4. Mai die Hausmesse der Tiffany Glas Kunst GmbH. Seit 1983 hat die TGK ihre Produktpalette für Glasgestalter und Anwender sukzessive aufgebaut und hält heute ca. 2000 verschiedene Farb- und Strukturgläser sowie weitere 8000 Produkte rund um den Werkstoff Glas bereit. Die Produktpalette umfaßt neben Gläsern u. a. Bearbeitungswerkzeuge und Maschinen, Facetten, Glasgranulate und wird durch ein umfassendes Fortbildungsprogramm ergänzt. Auf der Hausmesse werden neben hochkarätigen Vorträgen auch Glaskünstler und Anwendungen aus Glas vorgestellt. Weitere Informationen unter: tgk@tgk.de oder www.tgk.de.



> Gealan <

Zuwächse in schwierigem Marktumfeld

Gealan, Hersteller von Kunststoffprofilen für Fenster und Türen, hat sich auch im Jahr 2002 gegenüber dem allgemeinen Branchentrend behauptet, ein Wachstum von über 20 % erzielt und seine Betriebsleistung um mehr als 25 % gesteigert (Gruppenumsatz fast 100 Mio. €). Verbunden ist diese Entwicklung mit der Sicherung der bestehenden und dem Schaffen von rund 50 neuen Arbeitsplätzen in den in- und ausländischen Werken.

Oberste Maxime von Gealan ist die Unterstützung seiner Verarbeiter. Mit dem IQ-Konzept soll die Zusammenarbeit mit den Fensterbauern deutlich enger werden. Das Konzept umfaßt Seminare und Workshops sowie kundenspezifische Beratungsprojekte zu den Bereichen Unternehmensführung, Vertrieb und Marketing, Finanzen und Technik.

> Schulungslehrgang <

„Baukörperanschluß“ richtig montiert

Das Montageseminar der Gewerblichen Akademie für Glas-, Fenster- und Fassadentechnik Karlsruhe beinhaltet folgende Themen:

- Grundlagen der Bauphysik in bezug auf Baukörperanschlüsse,
- Thermische Berechnungen/Isothermenprogramm,
- Praktische Umsetzungsmöglichkeiten von Baukörperanschlüssen,
- Richtiger Einsatz von Konstruktion und Werkstoffen,
- Betriebswirtschaftliche Bewertung der Baukörperanschlußsituation,
- Workshops/Gruppenarbeit,
- Abschlußprüfung mit Zertifikat.

Die Teilnehmer sollen die Fertigkeit erwerben, situationsgerechte Konstruktions- und Lösungsvorschläge für Baukörperanschlüsse zu erarbeiten (für Altbau und Neubau) sowie die fachgerechte materialspezifische Montage von Fenstern, Türen, Fassaden und Bauelementen durchzuführen. Am Ende des Seminars steht eine Abschlußprüfung nach deren Bestehen die Teilnehmer ein Abschlußzertifikat erhalten. Das Seminar für maximal 18 Teilnehmer dauert (einschließlich Prüfung) zwei Tage.

Beginn: 15. Mai 2003, 9.30 Uhr,

Ende: 16. Mai 2003, 17.00 Uhr,

Ort: Gewerbliche Akademie für Glas-, Fenster- und Fassadentechnik Karlsruhe, Otto-Wels-Str. 11, 76189 Karlsruhe, Preis: 189,00 EUR.

Weitere Informationen unter Tel. (07 21) 9 86 57-21.