

› Wicona & Solarlux ‹

Technische Zusammenarbeit

Die Wicona Bausysteme GmbH, Ulm, und die Solarlux Aluminium GmbH, Bissendorf, haben eine Kooperationsvereinbarung abgeschlossen. Die Geschäftsführer Walter Lonsinger (Wicona) und Herbert Holtgreife (Solarlux) unterzeichneten Anfang April 2003 in Bissendorf einen entsprechenden Vertrag. Darin ist vorgesehen, daß der Ulmer Anbieter von Profilsystemen zur Konstruktion von Fenstern, Türen und Fassaden seine Serien „Wicline“ bzw. „Wicslide 77“ um neue Faltelemente erwei-



Bild: Wicona

Wicona-Vertriebsleiter Arnd Brinkmann, die Geschäftsführer Walter Lonsinger (Wicona) und Herbert Holtgreife (Solarlux) sowie Werner Helmich, Leiter Technik bei Solarlux

tert. Hierfür wird ein Beschlagssystem übernommen, das Solarlux, Spezialist für Faltsysteme, Wintergärten und Balkonverglasungen, kürzlich entwickelt und vorgestellt hat. Dieses Beschlagssystem, so Wicona-Vertriebsleiter Arnd Brinkmann, sei das technisch am weitesten entwickelte System, welches der Markt zur Zeit biete. Wicona wird vertragsgemäß die Solarlux-Beschlagskomponenten für seine eigenen Systemkonstruktionen komplett übernehmen. Das Zubehör sowie die Profile werden dabei von dem Ulmer Systemhaus entsprechend den bestehenden Profilserien angepaßt. Die Solarlux-Beschläge werden im Wicona-Service Center in Gerstungen als komplette Sets eingelagert. Wicona-Kunden beziehen sowohl Profile und Zubehör als auch die Beschläge für die Faltsysteme direkt von Wicona.

Sowohl Walter Lonsinger als auch Herbert Holtgreife bezeichneten das Abkommen als einen Schritt zur gegenseitigen Stärkung im Markt. Beide Geschäftsführer sehen in dieser partiellen Zusammenarbeit auf technischem Gebiet wesentliche Vorteile für ihre Unternehmen und erwarten von der Kooperation wechselseitige Synergien.

› HT Troplast ‹

Stabile Entwicklung

Mit einem Konzernumsatz von 855,3 Mio. € weltweit (Vorjahr: 847) zeigte die HT Troplast AG (HT), Troisdorf, im abgelaufenen Geschäftsjahr 2002 in einem nach wie vor schwierigen Baumarkt eine stabile Entwicklung.

Im Bereich Kunststoff-Fensterprofile verzeichneten die Marken „Trocal“ und „KBE“ – insbesondere aufgrund der positiven Entwicklung in Osteuropa – eine Umsatzsteigerung. Bei „Kömmerring“ war der Umsatz in Deutschland wegen der schwachen Baukonjunktur rückläufig. Die „Trosifol“-Folien für Verbundsicherheitsglas setzten die erfolgreiche Entwicklung der vergangenen Jahre fort.

Beim Recycling und im Verzicht auf bestimmte Additive konnten Akzente gesetzt werden. Bei den UV-Stabilisatoren im Kunststoff-Fenster wird Blei weit schneller durch Calcium-Zink-Stabilisatoren ersetzt, als der Gesetzgeber fordert. Das ist Kernpunkt der freiwilligen Selbstverpflichtung der PVC-Branche, an der HT maßgeblich beteiligt ist. Im vergangenen Jahr konnten bereits 75 % der PVC-Produkte umgestellt werden. Ende 2003 soll die Umstellung komplett abgeschlossen sein.

› Saiedue Living ‹

Erfolgreiche Messe

Trotz der schwierigen konjunkturellen und weltpolitischen Rahmenbedingungen konnte die 22. Ausgabe des Saiedue Living, Internationale Fachmesse der Innenarchitektur, Renovierungen, Technologien und Ausbauarbeiten im Bauwesen, einen außergewöhnlichen Zuwachs an Fachbesuchern registrieren. Die Gesamtzahl der Besucher stieg im Vergleich zum Jahr 2002 um 5,09 % auf 117 811 und die Anzahl der ausländischen Besucher um 10,2 % auf 8851. Damit hat sich die Saiedue auch in diesem Jahr als eines der wichtigsten Ereignisse im Bereich Innenarchitektur auf internationaler Ebene bestätigt. Die hervorragenden Ergebnisse dieser Ausstellung haben vor allem die Unternehmen, die seit Jahren auf den Erfolg der Saiedue Living setzten, bestätigt. In diesem Jahr nahmen 1529 Aussteller (52 mehr als im Vorjahr) in 20 Hallen auf einer Fläche von mehr als 152 000 m² an der Messe teil. Besonders gut besucht waren neben den Firmenpräsentationen auch die verschiedenen Sonderausstellungen, so z. B. die „Sates“ zu Fenster-, Türen- und Fassadensystemen.

glaswelt Sonderdruck-Service

Von den in der **glaswelt** veröffentlichten Beiträgen können mit Zustimmung des Autors Sonderdrucke angefertigt werden (Mindestauflage 1000 Exemplare).

Infos bei:
Gentner Verlag
70015 Stuttgart
Telefon (07 11) 63 67 28 33
Telefax (07 11) 63 67 27 32
E-Mail:
anstett@gentnerverlag.de

Firmen & Fakten

> IVD <

Neue Fördermitglieder

Der IVD wächst und wächst. Diesmal wurden sechs namhafte europäische Unternehmen als Fördermitglieder in den Ver-

band aufgenommen. Sie dürfen damit das IVD-Zeichen führen, das sich als Gütesiegel für Qualität und Leistung im Dichtungsbereich etabliert hat. Die neuen Mitglieder sind:

- Imerys Mineraux Belgique S.A., Lixhe (Belgien),
- Fischbach KG Kunststoff-Technik, Engelskirchen,
- Ritter GmbH, Schwabmünchen,
- Saint Gobain Performance Plastics Sipro GmbH, Wiesbaden,
- Soraton SA, Hinterforst (Schweiz),
- Profil-Clip GmbH (ehemals VP-TE), Ladenburg.

Anzeige

> Glas Trösch <

Vereinfachtes Zustimmungungsverfahren

Als Alternative zu klassischen Rahmen- oder Pfosten-/Riegelkonstruktionen wurde von Glas Trösch das rahmenlose Fassadensystem „Swisswall“ mit punktförmigen Halterungen aus hochwertigem Edelstahl konzipiert. Mit dem Glasfassadensystem können einzelne Glaselemente mit wenigen punktförmigen Halterungen rahmenlos fixiert und miteinander verbunden werden. Somit wird die Glasfassade zur tragenden, filigran wirkenden Glashaut. Im Gegensatz zur klassischen Pfosten-Riegel-Fassade wird ein Minimum an sichtbaren Halterungen verwendet und somit ein Maximum an Transparenz geboten. Die Anwendungsmöglichkeiten von „Swisswall“ sind vielfältig und reichen von Fassaden und Aufzugverglasungen über Treppen- und Balkongeländer, Trennwände und Raumteiler sowie Lichtschutzwände und Lichtdecken als Mono- und Isoliergläser bis hin zu Glasdächern oder Bushaltestellen.

Die Unterkonstruktion ist bei „Swisswall“ nahezu frei ausführbar. Es sind Stahl-, Seilkonstruktionen oder Glasschwerer bzw. -Träger denkbar. Die Unterkonstruktion muß lediglich das Eigengewicht der Glaselemente, die Windlasten und die daraus resultierenden Kräfte aufnehmen und abtragen können.

Ein derart komplexes Glasfassadensystem macht statische Berechnungen unumgänglich. Um eine optimale Planung und Ausführung zu garantieren, empfiehlt Glas Trösch bereits in der frühen Entwicklungsphase die Zusammenarbeit zwischen Architekten, Fassadenplanern und -bauern sowie den Glas Trösch-Fachberatern. Das Glasfassadensystem „Swisswall“ ist ab sofort in das vereinfachte Zustimmungungsverfahren von Baden-Württemberg mit aufgenommen, das für einige nicht geregelte, jedoch bewährte Konstruktionen aufgrund der mittlerweile vorliegenden Erfahrungen angewendet wird.

Glas Trösch Beratungs-GmbH

89079 Ulm-Donautal

Tel. (07 31) 40 96-0

info@glastroesch.de

www.glastroesch.de

> FV Wohn-Wintergarten <

Reger Zuspruch

Ein halbes Jahr nach offizieller Gründung kann der Fachverband Wohn-Wintergarten e.V. einen erfolgreichen Beginn seiner Arbeit und reges Interesse in der Branche vermelden. Insgesamt sind in den ersten sechs Monaten 35 Firmen dem Fachverband beigetreten, darunter große Systemhäuser wie Reynaers, TS Aluminium, Schilling, Schüt-Duis, Tebau, Elka, Solarlux und Weinor. Zur Strukturierung der Arbeit wurden zwei Fachausschüsse gebildet, der Fachausschuß Marketing und der Fachausschuß Technik. Von beiden wurde zunächst gemeinsam eine erste Definition des „Wohn-Wintergarten“ als Grundlage für die weitere Diskussion ausgearbeitet.

Der Fachausschuß Technik hat sich als nächstes Ziel gesetzt, Planungs- und Montagerichtlinien als Grundlage für die Arbeit der Mitglieder zu entwerfen, die aber über die Arbeit des Verbandes auf dem laufenden gehalten werden. Parallel dazu wird die weitere Marktanalyse in Angriff genommen.

Insgesamt sind die Initiatoren mit dem Zuspruch aus der Branche zufrieden und gehen von einer weiteren Stärkung des Verbandes in der nahen Zukunft aus. Darauf lassen die einkommenden Anfragen und Anträge auf Mitgliedschaft schließen. Für den 17. Juni 2003 ist die nächste Mitgliederversammlung in Hannover geplant.

Der Fachverband versteht sich als systemübergreifende und materialgruppenneutrale Interessenvertretung der Branche und will eine Lobby rund um den Wohn-Wintergarten aufbauen. Er steht allen Firmen und Einzelpersonen, die mit dem Wintergartenbau oder einem dazugehörigen Gewerk verbunden sind, offen.

Fachverband Wohn-Wintergarten

12623 Berlin

Tel. (0 30) 56 59 19-33

info@wohn-wintergarten.de

www.wohn-wintergarten.de

> Schott Glas <

Vorstand erweitert

Dr. Karl-Peter Merz und Klaus Rübenthaler, bisher Mitglieder der Unternehmensleitung, sind seit 1. April Mitglieder des Vorstands von Schott Glas. Merz übernimmt zusätzlich zu seinen bisherigen Aufgaben die Verantwortung für den Einkauf. Rübenthaler wird zusätzlich zu seinen bisherigen Aufgaben Finanzvorstand von Schott Glas. Dr. Roland W. Voigt hat aus persönlichen Gründen und in gutem Einvernehmen mit Schott Glas seinen Vertrag zum 31. März 2003 beendet. Voigt plant, aufbauend auf seiner früheren Tätigkeit, künftig als selbständiger Berater im Finanz-

und Controllingbereich tätig zu werden.

> Thyssen Polymer <

Verkauf

Thyssen-Krupp verkauft seine Kunststoff-Tochter Thyssen Polymer an die belgische Deceuninck-Gruppe. Thyssen Polymer stellt in Deutschland und den USA Kunststoff-Profile für Fenster, Türen und Fassaden her. Wie es heißt, wurde zuletzt mit 900 Mitarbeitern ein Umsatz von 180 Mio. € erwirtschaftet. Deceuninck erwirtschaftete mit knapp 1800 Beschäftigten zuletzt rund 362 Mio. € und ist ein weltweit führender Hersteller von PVC-Profilen für die Bauwirtschaft.



Bild: Bystronic-Lenhardt

Die stolzen Preisträger: Jürgen Schnorr, Leiter Elektro-Konstruktion Lenhardt Maschinenbau GmbH, Dr. Christian Daniel, Technischer Leiter und Mitglied der Geschäftsleitung Lenhardt Maschinenbau GmbH, Rudolf Günther, Vorstand AIT Applied Information Technologies AG und Michael Rader, Technischer Direktor AIT Applied Information Technologies AG

› Bystronic-Lenhardt ‹

1. Preis beim Microsoft-Award

Das Projekt „.NET Factory“ der Lenhardt Maschinenbau GmbH und der AIT Applied Information Technologies AG hat auf der CEBIT 2003 den begehrten Preis von Microsoft erhalten. In der Kategorie „Kundenprojekte/Großkunden“ hat sich die innovative und modulare Lösung zur Visualisierung und Bearbeitung von Informationen in der Automatisierungstechnik durchgesetzt.

„.NET Factory“ ist die Lösung des Jahres 2003. Das System dient der Visualisierung, Analyse und Verarbeitung von Prozeßdaten in Automatisierungsanlagen.

Die Lenhardt Maschinenbau GmbH in Neuhausen-Hamberg gehört zur Schweizer Bystronic Glas Division und ist weltweit führender Lösungsanbieter von innovativen Produktionsanlagen zur Isolierglasherstellung.

„In Zusammenarbeit mit der AIT Applied Information Technologies AG aus Fellbach unter der Leitung von Dipl.-Ing. Rudolf Günther wurde die Gesamtlösung auf die Bedürfnisse des globalen Marktes ausgerichtet und somit die technologische Führerschaft weiter ausgebaut“, erklärt Dr. Christian Daniel, Technischer Leiter und Mitglied der Geschäftsleitung der Lenhardt Maschinenbau GmbH.

Die auf der .NET-Technologie basierende Entwicklung ist die momentan modernste verfügbare Softwareplattform auf dem Markt. Sie ermöglicht es, Bedienungsoberflächen durch grafische Konfiguration, d. h. ohne Programmieraufwand, flexibel an die jeweiligen Kundenanforderungen anzupassen. Eine automatische Sprachumschaltung während der Laufzeit sowie die Darstellung von Steuerungswerten in Form von Klartexten und sogar Bildern gehört zu den Features, mit denen die Bedienung einer Anlage wesentlich vereinfacht und die Einarbeitungszeit drastisch reduziert wird.

Auch die vertikale Anbindung an übergeordnete PPS- und Leitsysteme ist durch die offene Architektur gewährleistet. Darüber hinaus verfügt diese Softwareplattform über eine neutrale Schicht, über welche alle gängigen Steuerungssysteme (Siemens, B&R, Schleicher etc.) angesteuert werden können, ohne die Bedienungsoberfläche neu programmieren zu müssen.

„.NET Factory“ wird dem internationalen Fachpublikum erstmals auf der kommenden Vitrum 2003 in Mailand vom 25.– 28. 06. 2003 auf dem Bystronic-Lenhardt Messestand A 01/B 25 in Halle 15/I präsentiert.

› Wettbewerb ‹

Meister sucht Professor

Für gelungenen Technologietransfer zwischen Handwerksbetrieben und wissenschaftlichen Institutionen schreibt das Wirtschaftsblatt „Handwerk Magazin“ (München), zusammen mit der Signal Iduna Gruppe Versicherungen und Finanzen und der Steinbeis Stiftung (Stuttgart) wieder den Wettbewerb „Meister sucht Professor“ aus. Der Wettbewerb (offizieller Name: „Professor Adalbert-Seifriz-Preis“) ist mit 25 000 € dotiert, die auf mehrere Preisträger verteilt werden können. Unterstützt wird der Wettbewerb vom „Verein Technologie-Transfer Handwerk“, dem Baden-Württembergischen Handwerkstag (BWHT) und vom ZDH.

Dieser Wettbewerb soll dazu beitragen, Wissenschaft und Handwerk zusammenzubringen, damit Handwerksbetriebe sich den technologischen Fortschritt möglichst schnell und umfassend zu nutze machen können. Der Seifriz-Preis zeichnet gelungene Beispiele für Technologietransfer zwischen Handwerk und Wissenschaft aus, um Handwerksunternehmer zu motivieren, diesen Beispielen zu folgen. Einsendeschluß für Bewerbungen ist der 30. 6. 2003. Weitere Infos:

*Baden-Württembergischer
Handwerkstag e.V.
70191 Stuttgart
Tel. (07 11) 16 57-4 18
info@handwerk-bw.de
www.handwerk-bw.de*



› Rapid-Urban ‹

Partnertage

Bereits einen Tag vor der fgm (19.–21. 6. in Stuttgart) beginnen in Memmingen im Allgäu die Rapid-Urban-Partnertage 2003. Die Urban GmbH & Co. Maschinenbau KG erwartet an vier Tagen bis zu 2000 Fachbesucher aus aller Welt.

Herzstück der Partnertage wird eine umfangreiche Fachmesse auf über 2500 m² Ausstellungsfläche sein. Wie schon bei der Premiere im Herbst 2001 haben sich insgesamt über 40 Aussteller angesagt. Darunter befinden sich viele Profil- und Beschlaghersteller und die langjährigen Konzeptpartner von Urban, die Firmen Thorwesten, Lemuth, Mabu und jede Menge Softwarespezialisten. Die EDV- und Steuerungsanbieter von Klases und ferrocontrol bringen ihr Know-how im gemeinsamen Workshop „Transparenz in der Fensterfertigung“ rüber. Bemerkenswert ist auch das umfangreiche Vortragsprogramm: ift-Leiter Dr. Helmut Hohenstein referiert über „Anforderungen und Erwartungen an Kunststoff-Fenster“, sein Kollege Ulrich Sieberath setzt für die Fensterbauwelt „Ein starkes Zeichen für Europa“. Dr. Heino Klengenfuß vom SKZ geht in seinem Vortrag „Schweißen von Kunststoff-Fenstern“ auf die Auswirkungen des Fertigungsablaufs auf die Lebensdauer von Kunststoff-Fenstern ein.

Darüber hinaus warten Rapid und Urban mit einer umfangreichen Präsentation aktueller und weiterentwickelter Maschinen auf. In einer Sonderausstellung für Gäste aus Osteuropa bietet Urban zudem sein so genanntes „Cash&Carry“-Paket an. Darin ist eine komplette Fensterfertigung zum Preis um 50 000 € enthalten.

Urban und Rapid bieten ihren Gästen an, den Besuch der Partnertage mit der fgm in Stuttgart zu kombinieren. Interessenten sollten sich noch bis spätestens 28. Mai für die Rapid-Urban-Partnertage anmelden. Auf der Homepage www.u-r-b-a-n.com ist eigens ein Anmeldetool eingerichtet. Weitere Informationen und Anmeldung:

Urban GmbH & Co. Maschinenbau KG
87700 Memmingen
Tel. (0 83 31) 8 58-0
urban@u-r-b-a-n.com
www.u-r-b-a-n.comText



Bild: Interpane

Georg F. Hesselbach im Kreise der ersten Gratulanten: Interpane Vorstandsvorsitzender Bernd Kramer, Lauenfördes Bürgermeister Norbert Tyrasa, Georg F. Hesselbach und Niedersachsens Umweltminister Hans-Heinrich Sander

› Auszeichnung ‹

Bundesverdienstkreuz für Georg F. Hesselbach

Georg F. Hesselbach, Gründer und Aufsichtsratsvorsitzender der Interpane Unternehmensgruppe, erhielt am 10. April 2003 das Verdienstkreuz am Bande des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland. In Würdigung seines langjährigen Einsatzes im wirtschaftlichen und sozialen Bereich für die Region Lauenförde überreichte ihm Niedersachsens Umweltminister Hans-Heinrich Sander in einer Feierstunde in Lauenförde die Auszeichnung.

Interpane war 1982 das erste Unternehmen, das farbneutrales silberbeschichtetes Wärmedämmglas zur Marktreife brachte. Hesselbachs Gespür für das wachsende Umweltbewußtsein und den Trend zu energiesparender Verglasung hatte Vorbildcharakter für eine ganze Branche. Im Laufe von mehr als 30 Jahren wuchs aus der glänzenden unternehmerischen Idee einer der führenden Glasveredler Europas. An mittlerweile 13 Standorten mit fast 1000 Mitarbeitern erwirtschaftete die Interpane Gruppe 2002 einen Umsatz von rund 250 Mio. €.

„Es ist diesem prägenden Unternehmer für die Zukunft zu wünschen, daß sein Tatendrang unverändert anhält und er dem Metier Glas weiterhin wichtige Impulse liefert“, so der Interpane Vorstandsvorsitzende und langjährige Wegbegleiter Bernd Kramer in seiner Laudatio.

› Fenster-Marketing-Preis ‹

Zehn Kandidaten nominiert

Die letzten Vorbereitungen für den 2. Deutschen Marketing Preis der Fenster-, Türen- und Fassadenbranche haben begonnen. Die Prof. Erich Seifert Stiftung hat jetzt zehn Firmen für die Endauswahl nominiert:

- Kneer Süd Fenster, Westerheim
- Hilzinger Fenster + Türen Center, Willstätt-Sand
- Kowa Holzbearbeitungs-GmbH, Goldenstedt
- Bayerwald Fenster-Haustüren GmbH, Neukirchen
- Hanno Werk GmbH, Laatzen
- Dörig Fenster Service AG, St. Gallen
- Hocoplast Bauelemente, Eggenfelden
- Hueck Hartmann, Lüdenscheidt

- ip company, Visbek
- Geze GmbH, Leonberg.

Der 2. Deutsche Marketing Preis der Fenster-, Türen- und Fassadenbranche wird auf dem Jahreskongreß des Verbandes der Fenster- und Fassadenhersteller im Mai in Bad Saarow verliehen. Prämiert wird das Unternehmen, das nach Ansicht der Jury das beste Paket für die Präsentation seiner Produkte auf Messen, Events, am Point of Sales und in den neuen Medien für den Handel und den Endverbraucher entwickelt hat und praktisch umsetzt. Besonderen Wert legt die Jury auf innovative und kreative Produktpräsentationen, mit denen Fenster, Türen und Fassaden aufgewertet werden können. Gesponsert wird der 2. Deutsche Marketing Preis der Fenster-, Türen- und Fassadenbranche von den Unternehmen Interpane Glasindustrie AG, Kömmerling Kunststoff GmbH und der Roto Frank AG.

› Fenstertechnik Brand ‹

Erfolgreiche Hausmesse

Die Fenstertechnik Brand GmbH im thüringischen Creuzburg-Ifta hat sich vom 4.–6. April mit einer Hausmesse seinen Kundenbetrieben und Neukunden präsentiert. Im Mittelpunkt der dreitägigen Veranstaltung, die insgesamt von mehr als 200 Partnerbetrieben besucht worden war, stand die Fertigungsstraße für Kunststoff-Fenster, die zu den modernsten in Europa gehört.



Bild: Brand

Blickt trotz weiter rückläufigem Fenstermarkt optimistisch in die Zukunft: Firmengründer Stefan Brand

Hier werden nicht nur Rahmen und Flügel, sondern auch die Beschläge vollautomatisch montiert.

Das Unternehmen wurde 1996 gegründet und erwirtschaftet mit 140 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von 20 Mio. €. Im letzten Jahr wurde eine weitere Halle gebaut, die nach fünfjähriger Aufbauarbeit den vorläufigen Abschluß des Firmenaufbaus bildet. Aus dem in der Nähe Eisenachs gelegenen Creuzburg wird ein Händlernetz in der gesamten Bundes-

republik mit einem eigenen Fuhrpark beliefert. Bedingt durch die geographisch zentrale Lage können fast alle Ballungsräume in nur 2–3 Stunden erreicht werden.

Neben Kunststoff-Fenstern der eigenen Serie „Evolution“ (Thyssen-Profile), die etwa 60 % des Umsatzes ausmachen, fertigt das Unternehmen auch Haustüren und Fenster aus Aluminium (System Schüco). Im Objektbereich stellt das Unternehmen auch Fassaden her, die von eigenen Mitarbeitern montiert werden.

Firmengründer Stefan Brand zum Erfolg seines Unternehmens: „Das ist ein Zusammenspiel vieler Faktoren, wozu auch die Logistik gehört. Wir haben sehr viel in Gebäude und Maschinen investiert. Das gibt uns für die nächste Zukunft eine gute Position. Wir sind in der Lage, mit einem relativ geringen Mehraufwand an Personal die Produktion bei Bedarf um 30–40 % zu erhöhen, was gerade im Kunststoff-Fenster-Bereich sehr wichtig ist.“ In der Praxis wirke sich dieses System in der Weise aus, daß auch in der Hochsaison die Lieferzeiten nie länger als drei Wochen betragen würden und auch in Streßzeiten gleichbleibende Qualität gewährleistet sei. Aus diesem Grund blickt das Unternehmen nach wie vor optimistisch in die Zukunft und reklamiert für sich gute Gründe, im weiterhin rückläufigen Fenstermarkt bestehen zu können.

Fenstertechnik Brand GmbH
99831 Creuzburg-Ifta
Tel. (0 36 92) 69 46-0
info@fenstertechnik-brand.de
www.fenstertechnik-brand.de

› Holzfenster ‹

Qualitätsoffensive gestartet

Leistungsstarke und qualitätsbewußte Hersteller von Holzfenster haben in Bremen zu einer Qualitätsoffensive Holzfenster aufgerufen. Der erste „Thementag Holzfenster“ am 13.

und 14. März stellte nachdrücklich die Standards in Holzqualität, Oberflächenbehandlung und Fensterkonstruktion heraus und verwies auf die Bedeutung des RAL-Gütezeichens für die Qualitätssicherung und den Verbraucherschutz. „Mangelhafte, schlechte Holzfenster dürfen nicht länger den Ruf des guten Holzfensters schädigen“,

erklärte Hans-Peter Kowalski, Geschäftsführer der Kowa Holzbearbeitungs-GmbH und Vorsitzender der RAL-Gütegemeinschaft. „Nur wenn wir unsere Qualitätsprodukte noch deutlicher in der Öffentlichkeit profilieren, kann sich das Holzfenster im Wettbewerb besser durchsetzen.“

Auf dem Programm der Tagung, die mit fast 70 Teilnehmern lebhaften Zuspruch fand, standen Vorträge zu den verschiedenen Aspekten der Qualitätssicherung und des Marketings. Insbesondere die Holzqualität und die sorgfältige Oberflächenbehandlung sind entscheidende Merkmale des dauerhaften und wartungsarmen guten Holzfensters. Nur qualitativ hochwertige Holzfenster können auf dem Markt erfolgreich die Besonderheiten des Werkstoffes Holz in Behaglichkeit, Natürlichkeit und Solidität vermitteln.

Ziel der Qualitätsoffensive Holzfenster ist es, die hohen Qualitätsstandards der mit dem RAL-Gütezeichen Holzfenster ± Montage ausgezeichneten Produkte im Bewußtsein von Architekten, Bauherren und Renovierer zu verankern. Wie dies mit modernem Marketing zu erreichen ist, war ein weiterer Themenschwerpunkt der Tagung.

› IPH-Umfrage ‹

Meranti und Kiefer deutlich vorne

In zeitlicher Überschneidung mit der Holzverbrauchs-Umfrage des VFF hatte die Initiative ProHolzfenster e. V. (IPH) eine ähnliche Umfrage gestartet. Die Ergebnisse des Befragungszeitraums 2002 liegen nun vor. Sie weisen bei den verwendeten Holzarten einige Abweichungen gegenüber den VFF-Zahlen auf. So liegt auch bei den IPH-Zahlen Meranti bundesweit an erster Stelle, hat hier jedoch mit 38,46 % einen deutlich höheren Anteil, als dies die VFF-Umfrage belegt (31,2 %). Die am

zweithäufigsten verwendete Holzart im Fensterbau ist demnach mit 34,7 % immer noch die Kiefer. Nach VFF-Zahlen erreichte sie lediglich 20,9 %. Fichte folgt mit 12,1 % und muß sich deshalb mit dem dritten Platz begnügen (VFF 26,8 %). Einen inzwischen relativ beachtlichen Anteil konnte Lärche mit 6,27 % auch bei der IPH-Umfrage erzielen (VFF: 9,7 %). „Damit liegen Meranti und Kiefer immer noch deutlich an erster Stelle. Der Verbrauch dieser Holzarten ist unseren Erkenntnissen zufolge nicht ganz so dramatisch zurückgegangen, wie es die VFF-Zahlen erscheinen lassen“, stellte IPH-Geschäftsführer Andreas Neumeier fest.

Insgesamt hatte die IPH bundesweit rund 2500 Holzfensterhersteller befragt, vom Einmann-Betrieb bis zum größten deutschen Unternehmen dieser Branche. Da es sich um die erste IPH-Umfrage dieser Art handele, gebe es keine Vergleichszahlen zu Vorjahren, die einen Trend erkennen ließen. Aufgrund von Struktur und regionaler Verteilung der beteiligten Firmen könne man von einem für die gesamte Branche repräsentativen Ergebnis ausgehen.

Noch etwas wurde durch die IPH-Umfrage bestätigt: Im Norden sitzen die größeren Fensterhersteller. Dort liegt der Durchschnittsverbrauch pro Firma um zwei Drittel höher als im Süden.

Anzeige