

> Renson <

Umweltpreis gewonnen

Das „Healthy Building Konzept“ des belgischen Lüftungs- und Sonnenschutzspezialisten Renson wurde mit dem Umweltpreis in der Kategorie Architektur der Aluminium Awards ausgezeichnet. Das „Healthy Building Konzept“ ist eine Kombination aus Grundlüftung, intensiver Nachtlüftung und Sonnenschutz und soll eine Alternative zu einer Klimaanlage bieten. Mit diesem Konzept strebt Renson laut Unternehmensauskunft nach einem gesunden, komfortablen und energiesparenden Raumklima.

Die Wahl des „Aluminium-Awards für den Bau“ geht auf eine Initiative des Niederländischen Aluminium-Zentrums zusammen mit der Europäischen Aluminium Assoziation (EAA) und dem Verein der Aluminium-Systemhersteller (VAS) zurück.

> Fewa <

Brandschutz aus dem Baukasten

„Safelite“ ist eine patentierte Entwicklung der Fewa-Glastechnologie, die mit dem Erfinderpreis von Rheinland-Pfalz ausgezeichnet wurde.

Mit einem Bausatz können acht Brandschutzverglasungen in F90, F60 und F30 ausgeführt werden. Der Bausatz besteht aus speziellen Fewa-„LM-Profilen“, die mit „FewaDUR“ verglast werden. Die Profile setzen sich aus einem tragenden Kernprofil aus Leichtmetall und thermischen Isolatoren zusammen. Die Isolatoren umgeben als Glshalteleisten das Kernprofil

und schützen dieses im Brandfall über 90 Minuten vor hohen Temperaturen.

Eine zeitsparende Variantenkonstruktion vereinfacht die Bearbeitung und erleichtert den Einbau. Mit „Safelite“ lassen sich Brandschutzverglasungen in hoher Qualität umsetzen, wobei, so der Hersteller, die eingesetzte Technik systembedingt zu präzisen Verglasungen führt, die die Zulassungsanforderungen erfüllen. Die Verarbeiter beziehen Glas und Bausatz aus einer Hand, ohne nennenswerte Entsorgung von Verschnitt und Resten.

Nach Firmenauskunft haben die intelligenten Details sowie das leichtgewichtige Ständerwerk ein äußerst positives Feedback von Seiten der Verarbeiter erfahren.

Das „Safelite“-System wurde umfassend geprüft, so z. B. das Ständerwerk beim Prüfamf für Baustatik der LGA Bayern in Würzburg. Die bauaufsichtliche Zulassung wurde erteilt für: „Safelite“ F30, Typ SL30 (Zulassung Nr. Z-19.14-1512), „Safelite“ F60, Typ SL60 (Zulassung Nr. Z-19.14-1513) und „Safelite“ F90, Typ SL90 (Zulassung Nr. Z-19.14-1514).

Weitere Informationen unter:
Fewa-Glastechnik GmbH
56566 Neuwied
Tel. (0 26 31) 35 85 51
info@fewa.de
www.fewa.de

> Haidl <

Doppel-Jubiläum

Anfang April gratulierten über 350 Gäste und rund 120 Mitarbeiter Max Haidl zum Doppel-Jubiläum – 50 Jahre Haidl und 10 Jahre Fenster und Türen – und zur Einsegnung des neuen Büro- und Ausstellungsgebäudes.

„Wir brauchen mehr Unternehmer wie Max Haidl, die nicht nur in ihre eigene, sondern auch in unser aller Zukunft investieren,“ so der bayrische Finanzminister Kurt Falthäuser anlässlich des Festaktes bei der Einweihung des neuen Gebäudekomplexes der Firma in Röhrnbach. Firmenchef Haidl erklärte in seiner Begrüßungsrede, daß er bewußt mit dieser Jubiläumsfeier ein Zeichen für Optimismus und Realität setzen wolle. „Nur durch Jammern und Klagen über die momentan schlechte wirtschaftliche Situation, die politischen Rahmenbedingungen und die schwache Konjunktur haben wir noch kein Fenster und keine Haustür gebaut und keinen neuen Arbeitsplatz geschaffen, geschweige denn gesichert“, so Haidl.

Das Unternehmen fertigt jährlich über 500 000 Fenster und 3000 Haustüren aus Kunststoff und Aluminium. Rund 5000 Besucher nutzten das Jubiläumswochenende, um sich bei einem Tag der offenen Tür über die unterschiedlichen Produkte und Dienstleistungen der Firma Haidl zu informieren.



Bild: Fewa

Die Fewa-Glastechnik GmbH hat für ihre Brandschutzanwendung „Safelite“ den Erfinderpreis von Rheinland-Pfalz erhalten

Auch wir sind auf der Vitrum 2003.

Die

glaswelt

finden Sie in Halle 16/1, Stand 8

Firmen & Fakten

> Velux <

In die Führungsspitze aufgerückt

Auf der Gesellschafterversammlung der Velux Deutschland GmbH Anfang April wurde Andreas Mosler zum Geschäftsführer Finanzen und Administration berufen. Der 40jährige Diplom-Betriebswirt und Wirtschaftsinformatiker wechselt damit in die Geschäftsführung des Herstellers über.

Mosler ist seit 1987 bei Velux, wo er anfangs im zentralen Controlling tätig war und das er von 1990 bis 1999 leitete. Anschließend folgte die Beförderung zum Bereichsleiter Finanzen, Administration und IT. Mit der Ernennung zum Ge-



Bild: Velux

Andreas Mosler ist neu in der Geschäftsführung von Velux

schäftsführer Finanzen und Administration erkennen die Gesellschafter seine langjährige engagierte Arbeit, fachliche Kompetenz und seine Leistungen an. „Wir freuen uns über die Entscheidung der Gesellschafter, die Leistungen von Andreas Mosler mit der Bestellung zum Geschäftsführer Finanzen und Administration zu würdigen,“ meint dazu Michael Pack, Geschäftsführer der Velux Deutschland GmbH.

Anzeige



Bild: Interpane

> Interpane Solar <

„Solar News“ aus dem Internet

Unter www.sunselect.de bietet die neue Website von Interpane Solar Fachleuten und Handelspartnern schnellen Zugriff zu Informationen über das Absorberband „Sunselect“, inklusive technischer Daten, Lieferprogramm und Prüfzeugnisse. Fragen per E-Mail beantwortet die Service-Abteilung von Interpane Solar unter: info@solar.interpane.net

> Lauren Windows <

David Kruse übernimmt Firmenleitung

Der neue Präsident von Lauren Windows, USA, heißt David M. Kruse. Lauren Windows ist ein Hersteller von hochwertigen Holz- und Holz-Aluminium-Fenstern. Das Unternehmen mit Sitz in New Philadelphia zählt zur Lauren-International-Gruppe, zu der auch Edgetech, Hersteller von Abstandshaltern für Isoliergläser, gehört. Kruse war zuvor Präsident des amerikanischen Fenster- und Türenproduzenten Weatherseal und ist seit über 25 Jahren in der Fensterindustrie tätig.



Bild: Lauren Windows

> Schüco <

Sonnenschutzpalette aufgestockt

Mit der Übernahme der Veltrup Sonnenschutz GmbH erweitert die Schüco International KG ihr Sortiment rund um die Gebäudehülle. Anfang April wurden die Verhandlungen mit dem bisherigen Anteilseigner Südkapitalbeteiligungsgesellschaft mbH abgeschlossen und 100 % der Geschäftsanteile erworben. Die Firma Veltrup (1952 gegründet) erzielte im Jahr 2002 mit 80 Mitarbeitern einen Umsatz von über 10 Mio. €. Auch als 100%ige Schüco-Tochter wird der Spezialist für Jalousien und Markisen nach wie vor unter seinem bisherigen Namen firmieren. Um Kontinuität für die Kunden zu gewährleisten, wird der Verkauf weiterhin über

Veltrup direkt abgewickelt. Ziel ist es, durch Synergien mit dem Schüco-Sortiment den Kunden eine geschlossene Lösung aus einer Hand anzubieten.

„Schüco ist als europäischer Marktführer für Fenster und Fassaden bestrebt, noch mehr in die Gebäudehülle zu expandieren, um seinen Anteil pro Objekt zu steigern“, so Dirk U. Hindrichs, geschäftsführender und persönlich haftender Gesellschafter der Schüco International KG. „Trotz Baukrise zeigt unsere Investition in den Standort Deutschland unsere Zuversicht, die Firmenkonjunktur von Schüco fortsetzen zu können“, erklärt Hindrichs. Die Sortimente von Veltrup ergänzen laut Hindrichs die bisherigen Schüco-Produkte im Sonnenschutz, wie beispielsweise Großlamellen, Rolläden und BUS-fähige Steuerungssysteme.“



Bild: Schüco

Schüco erweitert sein Sortiment mit der Übernahme der Veltrup Sonnenschutz GmbH. Andreas Wilsdorf, stellvertretender Geschäftsführer von Schüco, Dr. Reinhold Lauf, Geschäftsführer der Südkapitalbeteiligungsgesellschaft mbH, und Dirk U. Hindrichs, geschäftsführender Gesellschafter von Schüco nach der Vertragsunterzeichnung (v. l.)

› Menke ‹

1. selbstreinigende Fassade in Ost-Westfalen

Unter Beteiligung der Bielefelder Firma Menke & Co. Glas entstand mit einer schuppengehaltenen Glasfassade für ein Parkhaus die erste selbstreinigende Fassadenverglasung in OWL. Zum Einsatz kam das selbstreinigende „Pilkington Activ Glas“, das die Reinigungskosten und damit die Unterhaltskosten senken soll. Bereits jetzt zeigen sich die Betreiber zuversichtlich. „Unsere bisherige Rechnung ging von einer Amortisation von 4–5 Jahren aus, doch heute sind wir davon überzeugt, daß es früher sein wird“, so der Bauleiter des Objekts.

Für die fünf Etagen des Parkhauses wurden etwa 100 m² „Pilkington Activ“ (8 mm stark) verbaut. Das Glas wurde vorgespannt und anschließend einem achtstündigen Heißlagerungstest unterzogen. Die Beratung und Belieferung erfolgte durch die Unternehmensgruppe Kölling.

› Flachglas MarkenKreis ‹

Neue Mitglieder

Seit Anfang des Jahres hat der Flachglas MarkenKreis vier neue Mitglieder aufgenommen. Das Netzwerk aus Herstellern von Isolier- und Sicherheitsgläsern sowie Glasgroßhandlungen umfaßt nunmehr 25 Unternehmen bzw. Unternehmensgruppen mit bundesweit 32 Standorten.

Bei den neuen Mitgliedern handelt es sich um den Hersteller Glas Engels GmbH, Essen, und die Händlerbetriebe Glasvertrieb G&J, Reeßum, Kurt Köchlin GmbH, Bad Säckingen und Glas Carl Abel GmbH, Euskirchen.

Glas Engels ist Lizenznehmer für die VSG- und ESG-Marken der früheren Flachglas AG und kann nun diese Flachglas-Marken-Kreis-Produkte unter den entsprechenden geschützten Markennamen vertreiben.

Die neuen Händlerbetriebe stärken das Netz der sogenannten „HändlerPartner“ des Flachglas MarkenKreises. Dieses Konzept entstand aufgrund der Erkenntnis, daß sich Händler und Produzenten auf dem gleichen Markt bewegen und ähnliche Zielgruppen ansprechen. Daher haben beide Unternehmensgruppen auch die gleichen Anforderungen in bezug auf Information, Schulung, anwendungstechnische Beratung, Marketing-Dienstleistungen und Vertriebsunterstützung. Die „Systemzentrale“ des Verbundes bietet daher Händlerbetrieben im Rahmen der Mitgliedschaft die gleichen Leistungsbausteine wie auch den Herstellerbetrieben an.

Ein weiterer Aspekt des „Händler-Partner“-Konzepts ergibt sich daraus, daß zusätzliche Leistungen und Produkte einzelner Mitglieder für die ganze Gruppe nutzbar gemacht werden können. Was dazu dient, die Leistungsfähigkeit der Gruppe insgesamt zu steigern. So verfügt z. B. das neue Mitglied Abel, Euskirchen, über umfangreiche Erfahrung in der Verglasung großer Objekte oder Glas Engels kann als Hersteller mit dem patentierten „Photoverbund“ ein weiteres Produkt in die Gruppe einbringen. Photoverbund ist ein VSG, das mit einer digital bedruckbaren Folie versehen ist, die fotorealistische Gestaltungsmöglichkeiten auch in Einzelstückanfertigung ermöglicht.

› VDMA ‹

Osteuropa im Blick

Rußland und die baltischen Staaten gehören weltweit zu den dynamischsten Märkten im Bereich Glasmaschinen. Nach ersten Privatisierungserfolgen wird dort nun mit der Erneuerung des Maschinenparks begonnen und in vielen Fällen auf das anerkannte Know-how deutscher Firmen zurückgegriffen. Die Messe Mir Stekla hat sich in den letzten Jahren zum Anlaufpunkt für Fachleute aus Rußland und den angrenzenden Staaten entwickelt. Anfang des Monats fand die

Mir Stekla zum 5. Mal auf dem Messegelände Krasnaya Presnya in Moskau statt.

Zum Rahmenprogramm zählte ein deutsches Symposium, das die enge Zusammenarbeit beider Länder untermauerte. Bereits auf der glasstec 2002 waren erste Schritte in Richtung einer verstärkten Zusammenarbeit unternommen worden. Vor diesem Hintergrund hatte sich der VDMA für eine bundesgeförderte Beteiligung in Form eines Gemeinschaftsstandes auf der russischen Messe entschieden.

› BSi ‹

Positiver Trend für 2003

Der Bundesverband Solarindustrie (BSi) meldet auch für den April einen gestiegenen Antragszugang (+ 6 %) für Sonnenkollektoren, nachdem die Eingänge sich schon im März mehr als verdoppelt hatten. In den ersten vier Monaten gingen damit knapp 60 % mehr Anträge ein als im Vergleichszeitraum 2002. Nach einer BSi-Umfrage erwarten die Hersteller und Importeure für das laufende Jahr 2003 ein Wachstum von mindestens 20 %.

› Weinig ‹

Optimistisch in die Zukunft

Auf der Jahrespressekonferenz in Frankfurt stellte Wolfgang Wilmsen, Vorstandsvorsitzender von Weinig, die aktuellen Zahlen und Fakten zum Geschäftsverlauf vor. Trotz weltweiter Konjunkturlaute sowie politischer Krisen konnte die Weinig-Gruppe eine sehr respektable Bilanz für das Geschäftsjahr 2002 vorlegen. So lag das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in der Gruppe bei 28,5 Mio. € (2001: 21,4 Mio. €). Nach den Worten des Vorstandsvorsitzenden werde damit im Vergleich zur gesamten Branche die führende Weltmarktposition für die Massivholzbearbeitung ausgebaut. Der Umsatz der Weinig-Gruppe kletterte um 3,7 % auf 320,2 Mio. € (2001: 308,7 Mio. €), wobei der Auftragseingang auf 323 Mio. € gewachsen ist. Besonders der Geschäftsbereich Holzoptimierung hat sich gut entwickelt und zeichnet deshalb auch in erster Linie für diesen Anstieg verantwortlich.

„Bei der gegenwärtigen weltweiten Wirtschaftssituation müssen wir mit dem Erreichten sehr zufrieden sein“, schätzte Wilmsen die aktuelle Lage realistisch ein. Er verhehlte aber nicht, daß besonders die Michael Weinig AG im vergangenen Jahr auf der Stelle trat und hier der Auftragseingang nahezu stagnierte. Die Gründe dafür lägen auf der Hand, da sich der Markt für Fenster und Türen aus Holz in Deutschland „im freien Fall“ befindet. „Unser Inlandsgeschäft ist deshalb gemessen am gesamten Geschäftsvolumen auf unter 10 % geschrumpft“, so Wilmsen, „und damit sind wir auf keinen Fall zufrieden.“ Gut dagegen haben sich die Märkte in Osteuropa, Asien, USA sowie England und Italien entwickelt. Die Auftragseingänge haben 2002 aber nicht ausgereicht, um alle produzierenden Werke voll auszulasten. Für das Stammwerk in Tauberbischofsheim z. B. sieht Wilmsen derzeit einen Auslastungsgrad von rund 85 %. Diese Unterauslastungen wurden und werden durch die Nutzung von flexiblen Arbeitszeitkonten und Kurzarbeit ausgeglichen.

Für 2003 erwartet das Unternehmen kein generelles Aufblühen der Weltkonjunktur. Trotzdem blickt man bei Weinig mehr als optimistisch in die Zukunft. „Unsere eigene Zielsetzung, die für die Gruppe eine Umsatzsteigerung auf 340 Mio. € in 2003 vorsieht, wird nicht in Frage gestellt“, schloß Wilmsen seine Ausführungen.

› Weiterbildung ‹

Führungsseminar für Unternehmerfrauen

Unternehmerfrauen sind in Handwerksbetrieben häufig eine wichtige Stütze im Unternehmen. Das gilt vor allem in der Alltagspraxis, wo die Partnerin im Umgang mit Kunden, Aufträgen, Bestellungen, Rechnungen, Reklamationen, Lohn- und Gehaltsabrechnungen u. ä. höchsten Einsatz erbringen. Deshalb muß ein Unternehmen gerade durch die Unternehmerfrau richtig mitgeführt werden. Der Umgang mit Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten erfordert darüber hinaus viel Geschick und ein umfangreiches Wissen über die internen und externen Betriebsabläufe. Um diesen Aufgaben besser gerecht werden zu können, hat das KompetenzCentrum der Gewerblichen Akademie für Glas-, Fenster- und Fassadentechnik Karlsruhe, für Unternehmerfrauen einen zweisemestrigen Lehrgang entwickelt, der auf ihre umfangreichen Aufgaben im Betrieb abgestimmt ist. Zu den Seminarschwerpunkten zählen u. a. Büroorganisation, Buchführung/Controlling, Personalwesen, Zeitmanagement, diverse Rechtsthemen, Korrespondenz, Auftragsplanung sowie Marketing und Management.

Die praxisnahen Unterrichtseinheiten sind modular aufgebaut mit einem Unterrichtstag in 14 Tagen. Nach bestandener Abschlußprüfung erhalten die Teilnehmerinnen das Zertifikat der Gewerblichen Akademie Karlsruhe „Zertifizierte Unternehmerfrau im Handwerk“ (Diplom Akademie Karlsruhe).

Termin: ab 18. September 2003 zweiwöchentlich, donnerstags von 10.00 Uhr–16.00 Uhr.

Ort: Gewerbliche Akademie für Glas-, Fenster- und Fassadentechnik Karlsruhe.

Seminargebühr: 896 €.

Weitere Informationen unter:

Tel. (07 21) 9 86 57 21

Fax (07 21) 9 86 57 23

› Weru ‹

Marktanteile zugewonnen

Im schrumpfenden deutschen Fenstermarkt konnte die Rudersberger Weru AG nach eigenen Angaben im Geschäftsjahr 2002 ihre Marktposition von 6,4 % auf 6,7 % und im Kerngeschäft „Kunststoff-Fenster im Wohnbau“ von 9,1 % auf 9,7 % weiter ausbauen. Im Kernsegment will Weru im laufenden Jahr über 11 % der Marktanteile erobern. Um dieses Ziel zu erreichen, rechnet der Hersteller 2003 mit einem Inlandsabsatz von 510 000 Fensterflügeln (2002: 489 300). Für dieses Jahr wird ein Konzernumsatz angepeilt, der über dem des Vorjahres (ca. 140 Mio. €) liegt. Dabei erwartet Weru ein nachhaltig positives Ergebnis durch die realisierten Entlastungen auf der Kostenseite. Die zusätzlich eingeleiteten internen Optimierungsmaßnahmen und die Trennung vom defizitären Holzbereich (BFT) sollen dazu einen wesentlichen Beitrag leisten.

› Cova Products ‹

Neues Domizil

Die zur Solvay-Gruppe gehörende Cova Products Ltd., Hersteller wetterresistenter Dekorfolien für die Fensterindustrie, verlegt das bisherige Deutschlandbüro. Nach Auskunft von Peter Demmler, Verkaufsleiter Europa, wurde dieser Schritt notwendig, weil die Ausweitung des Betreuungsgebietes auf ganz Kontinentaleuropa eine größere Bürofläche erforderlich macht. Die Betreuung und Beratung der Kunden wird nun von Bad Rappenau aus erfolgen. Seit 1. Juni lautet die Adresse:

Cova Products Ltd.

Europa-Büro

Höhenweg 6, 74906 Bad Rappenau

Tel. (0 72 68) 96 08 68, Fax (0 72 68) 96 08 69

pdemmler@covaproducts.com

Anzeige

> Climalit-Partner <

Bauglastage 2003

Auch in diesem Jahr zogen die Climalit-Bauglastage wieder zahlreiche Geschäftsfreunde der Climalit-Partner an. Namhafte Referenten stellten dabei aktuelle Themen und Lösungen für tägliche Probleme vor. Unter dem Titel „Mängel und Schäden“ ging z. B. Eberhard Achenbach auf das neue Schuldrecht ein. Anhand vieler Beispiele schilderte er, welche Mängel und Schäden im Bau immer wieder auftreten und wie sie zu beurteilen sind. „Verordnungen im Bauwesen – die Umsetzung am Beispiel der EnEV“ hieß das Thema von Hans Froelich, der die Erfahrungen aus dem ersten Jahr seit dem Inkrafttreten der Verordnung zusammenfaßte. Auch hierbei stand die tägliche Praxis der Glasbranche im Vordergrund. Darüber hinaus informierte Wolfgang Böttcher von Saint-Gobain Glass Deutschland über die aktuelle Produktpalette der Climalit-Partner, die den heutigen Anforderungen, Normen und Richtlinien an Wärmeschutz, Schallschutz und Sicherheit gerecht wird. Ein Höhepunkt war der Vortrag von Josua Fett über seine „Mehr-Wert-Strategie“. In einer mitreißenden Präsentation zeigte der Trainer und Unternehmensberater, wie man dem Preisverfall im Glasmarkt erfolgreich begegnen kann. Seine Grundidee heißt: Man darf nicht Preise verkaufen, sondern Leistungen. Denn bei absolut vergleichbaren Produkten wie im Glasmarkt muß man Kunden durch einen Zusatznutzen oder „Produkt-Mehr-Wert“ überzeugen – und dabei sind laut Fett Kreativität und Einfallsreichtum gefragt.



> apb <

Europa-Patent erteilt

Die neuen automatischen Magazine der „MTO“-Serie des italienischen Herstellers Antonio Piazza Brevetti (apb) tragen seit kurzem die europäische Patentnummer EP 0588394 und sind damit europaweit abgesichert. Die verschiedenen Modelle der „MTO“-Serie werden neben anderen Anwendungen des Herstellers in Mailand auf der Vitrum 2003 vom 25. bis 28. Juni zu sehen sein.

> Pauly Consult <

Telefon-Training für Techniker

Das Motto, unter dem das Telefon-Training für Techniker (TTT) steht, heißt: „Weg von den technischen Details – hin zu mehr Kundennutzen.“ Das TTT richtet sich an technisches Vertriebs- und Servicepersonal sowie an alle, die im Telefonkontakt mit Kunden stehen und das Firmenimage und den Verkaufserfolg mitbestimmen. Das praxisorientierte Training ver-

mittelt Methoden, die sehr schnell bei den Technikern zum Erfolg führen sollen. Bisher vorhandene Hürden – sprich Scheu vor Telefonkontakten – werden nach Aussage des Veranstalters durch das Training abgebaut. Durch gekonntes Telefonieren sollen Techniker in die Lage versetzt werden, durch ihre technische Kompetenz zu überzeugen. Beim technischen Vertriebspersonal lassen sich laut Veranstalter die Anzahl der telefonischen Nettokontakte steigern. Die Kombination von Erhöhung der Schlagzahl, kun-

Auch wir sind auf der fgm 2003.

Die

**glas
welt**

finden Sie in
Halle 5.2, Stand 215



Wie sag' ich es meinem Kunden – Telefontraining für Techniker

denorientierter Argumentation und der Konzentration auf eine spezielle Zielgruppe soll für steigende Effektivität im Vertrieb sorgen.

Das durchführende Beratungsunternehmen Pauly Consult ist auf Vertriebs- und Marketing-Unterstützung für Technologie-Unternehmen spezialisiert. Weitere Informationen unter:
Pauly Consult
Vertriebs- & Marketingberatung
61449 Steinbach
Tel. (0 61 71) 58 62 66
hjp@pauly-consult.com
www.pauly-consult.com