

## > In eigener Sache <

### 1. **glaswelt** Fachkongreß

Die **glaswelt** veranstaltet am 9. und 10. Oktober 2003 in Zusammenarbeit mit der Akademie für Glas-, Fenster- und Fassadentechnik, Karlsruhe, und der Wentz GmbH, Stuttgart, den **1. glaswelt** Fachkongreß mit dem Schwerpunkt „Baukörperanschluss“.

Die Veranstaltung richtet sich in erster Linie an Fach- und Führungskräfte der Glas- und Fensterbranche sowie an Institutionen, Verbände und Sachverständige, die sich umfassend zum aktuellen Stand der Technik des „Baukörperanschlusses“ informieren wollen.

Namhafte Referenten aus Praxis, Wissenschaft und Wirtschaft beleuchten den Baukörperanschluss aus verschiedenen Blickwinkeln. U. a. referiert Prof. Josef Schmid über die Anforderungen, Konstruktion und Ausführung von bauphysikalisch richtigen Baukörperanschlüssen. Prof. Dr. h. c. Klaus Layer stellt die Bedeutung des Baukörperanschlusses für die Gebäudehülle dar. Im weiteren werden die folgenden Themen behandelt:

- „Entwicklung des Regelwerks zum jetzigen Stand der Technik“,
- „Die Fugenabdichtung unter Beachtung der EnEV 2002“,
- „Das Holz-Aluminium-Fenster im Baukörper – Bauanschlüsse aus der Praxis“.

Das Tagungsprogramm wird abgerundet mit einem Vortrag über die „Strategischen Faktoren für den Unternehmenserfolg: Marketing und Kundenzufriedenheit“.

Der Teilnahmebeitrag beläuft sich auf 250,- € (zzgl. MWSt.) und beinhaltet Catering sowie Tagungsunterlagen. Die Abonnenten der **glaswelt** erhalten einen Rabatt von 20 %.

Ein Anmeldeformular kann von der **glaswelt**-Homepage unter [www.glaswelt-net.de/home.asp](http://www.glaswelt-net.de/home.asp) abgerufen werden. Das Programm und weitere Informationen erhalten Interessenten bei der Wentz GmbH unter: (07 11) 36 59 73-5.

## > Weru <

### Thomas Frieß legt Amt nieder

Thomas Frieß, Vorstand der Weru AG, ist nicht mehr für das Rudersberger Unternehmen tätig. Frieß hat im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat zum 6. August 2003 sein Amt niedergelegt. Das Führungsgremium des Fenster- und Türenherstellers besteht damit aus dem Vorstandsvorsitzenden Walter Had und Vorstand Wolfgang Zühlke.

## > Schreiner B-W <

### Neuer Verbandsname

Der Landesverband der Schreiner von Baden-Württemberg trägt einen neuen Namen:

Landesfachverband  
Schreinerhandwerk  
Baden-Württemberg

Der frühere Name, Landesverband Holz + Kunststoff Baden-Württemberg gilt nicht mehr. Weitere Informationen unter:

Tel. (07 11) 1 64 41-0  
[info@schreiner-bw.de](mailto:info@schreiner-bw.de)  
[www.schreiner-bw.de](http://www.schreiner-bw.de)

## > Glas Trösch <

### 3. „Silverstar“-Symposium

Vor kurzem fand unter dem Motto „Dialog zu Glas und Praxis“ das 3. „Silverstar“-Symposium statt. Rund 150 Verarbeiter aus Norddeutschland waren der Einladung von Glas Trösch und Euroglas nach Haldensleben gefolgt. Das Vortragsangebot reichte von Vertriebs- und Marketingthemen über baurechtliche Fragen und aktuelle technische Bestimmungen bis zu den neuesten Trends in der Glas-Beschichtung. Zudem wurde das neue „Silverstar“-Marketingpaket vorgestellt.

Christian Jetzt von Trösch zeigte auf, wie ein kleines Marketingbudget eine große Wirkung erzielen kann, und wie man der Vergleichbarkeit zu Mitbewerbern durch eine besondere Beratungskompetenz bei Ausschreibungen oder im Verkauf entgegenkommen kann. Daran anknüpfend präsentierte Heidi Werner von Euroglas die neuen „Silverstar“-Marketingmittel, die ab sofort allen Kunden und Partnern zur Verfügung stehen (anzufordern bei Euroglas in Aachen unter (02 41) 92 03 03-0 oder in Haldensleben unter (0 39 04) 6 38-0).

Baurechtliche Fragen standen im Mittelpunkt der Referate von Norbert Sack (ift) und dem

Sachverständigen Eberhard Achenbach. Sack referierte über die Umsetzung der EnEV 2002, bei Achenbach stand die aktuelle Verdingungsordnung für Bauleistungen (VOB) im Vordergrund. Jürgen Nahr, Markus Rumpf und Christian Jetzt von Euroglas und Glas Trösch behandelten abschließend die Themen solares und energieeffizientes Bauen, Überkopf- und absturzsichernde Verglasungen. Dabei wurde das Potential von Glas anhand des Antireflexglases „Luxar“ und des „Silverstar U 02“ ( $U_g$ -Wert = 0,2 W/m<sup>2</sup>K) eindrucksvoll unter Beweis gestellt.

## > Bundesverband Flachglas <

### Neuausrichtung beschlossen

Ein Hauptthema auf der diesjährigen Hauptversammlung des Bundesverbands Flachglas (BF) war die schlechte Wirtschaftslage, die sich auch auf das Beitragsaufkommen des BF negativ niedergeschlagen hat: Die Entwicklung der Beiträge war in den letzten Jahren rückläufig. Auf der Versammlung in Augsburg war der Tenor, daß sich in Zeiten knapper Etats der Verband auf seine Kernkompetenzen konzentrieren muß. Es wurde eine Strategiekommision gebildet, die dem Vorstand den Auftrag erteilt hat, die technische Lobbyarbeit des Verbands sicherzustellen und die weiteren wichtigen Aufgabengebiete im Auge zu behalten. Die BF-Vorstände wollen aus diesen Anregungen ein detailliertes Konzept entwickeln und bald vorstellen.

Als Sofortmaßnahme trennte sich der BF mit Wirkung zum 31. August von Dr. Karsten Rosemeier, der verbandsintern für die Bereiche Betriebswirtschaft, Marketing und Öffentlichkeitsarbeit zuständig war. Zukünftig wird BF-Geschäftsführer Rüdiger Graap die Verbandsgeschäftsstelle alleine führen.

Anzeige

hat mit großem Erfolg den Bereich „Antriebe und Steuerungen für Innensonnenschutz“ mitaufgebaut. „Das Fachhandwerk ist und bleibt unserer Ansicht nach der Ansprechpartner Nummer Eins für den Verbraucher“, betont der 39jährige Sommer legt eigenen Angaben zufolge großen Wert auf eine enge Zusammenarbeit zwischen Hersteller und Handwerk. „Wir sehen es als unsere Aufgabe, das Wissen unserer Fachpartner hinsichtlich Produkte und Anwendungen sowie Fachwissen zu Verkauf und Marketing ständig auszubauen“, erklärt Sommer. Parallel dazu entwickelt der Hersteller sein 5-Sterne-Fachpartner-Konzept weiter, um die Partner auf künftige Marktanforderungen vorzubereiten. Ein breites Seminarangebot sowie die intensivierete Betreuung durch den Außendienst sind weitere Ziele.

„Der Automatisierungsmarkt von Rolläden, Sonnenschutz und Tore verfügt über großes Potential“, zeigt sich Bernhard Sommer überzeugt. „Wir setzen gemeinsam mit unseren Fachpartnern auf die Erschließung und Erweiterung dieses Marktes und nicht auf Verdrängung.“

## > Somfy <

### Vertrieb neu positioniert

Die Somfy GmbH, Rottenburg, Hersteller von Antrieben und Steuerungen für Rolläden, Sonnenschutz und Tore, hat den Vertrieb neu aufgestellt. Die Sparten Rolladen- und Jalousienbau-, Torbau- sowie Raumausstatterfachbetriebe wurden im neuen Bereich „Vertrieb Fachhandwerk“ organisiert. Die Leitung des „Vertrieb Fachhandwerk“ übernahm zum 1. April 2003 Bernhard Sommer, bisher verantwortlich für den Bereich „Antriebe und Steuerungen für den Innensonnenschutz“. Sommer ist seit zehn Jahren für Somfy tätig und

## > VFF <

### Weichen neu gestellt

Nach der außerordentlichen Mitgliederversammlung der Fensterverbände am 23. Juli in Frankfurt stellte VFF-Präsident Franz Hauk fest: „Die Weichen für eine erfolgreiche Arbeit in den nächsten Jahren sind gestellt.“ Die Teilnehmer des Verbandes und der RAL Gütegemeinschaften Fenster und Haustüren hatten eine Restrukturierung der Verbände und die Budgets für 2003 und 2004 beschlossen.

Ein Dreiergremium aus dem Präsidium hatte nach Ausscheiden von Geschäftsführer Karl Heinz Herbert für drei Monate die Geschäfte geleitet und eine strukturelle Neuausrichtung eingeleitet. Das von dem Gremium ausgearbeitete Neukonzept und seine Budgetvorschläge wurden von den Teilnehmern mit großer Zustimmung angenommen.

Mit den beschlossenen Restrukturierungsmaßnahmen sollen erhebliche Mittel eingespart werden. Daneben will der Verband verstärkt ausstehende Mitgliedsbeiträge eintreiben. Geplant sind auch eine neue

Organisationsform, ein kontinuierliches Controlling und eine schlanke Personalstruktur.

Mit Karl Heinz Herbert wurde eine einvernehmliche Lösung erzielt. Ein neuer Geschäftsführer soll zum 1. Januar 2004 eingestellt werden. Der neue Steuerberater und Wirtschaftsprüfer der Verbände stellte den Jahresabschluß 2002 vor, der durch periodenfremde Belastungen einen erheblichen Fehlbetrag ausweist. Wirtschaftsprüfer Wack ist aber überzeugt, daß alle Verbände in der Lage sind, bei sparsamer Haushaltsführung künftig ein ausgeglichenes Ergebnis zu erzielen. Das Dreiergremium hat den Mitgliedern vorgeschlagen, diesen Verlust einmalig auszugleichen. Von den Mitgliedern kam die Anregung, für 2004 den Jahresbeitrag durch eine Umlage zu erhöhen, dem wurde zugestimmt.

„Mit den eingeleiteten Restrukturierungen haben wir unser Verbandsschiff wieder flott gemacht. Damit können wir die Altlasten, die durch eine komplizierte und unübersichtliche Verbandsstruktur entstanden sind, abschütteln und wieder volle Fahrt aufnehmen“, zeigte sich Verbandspräsident Hauk zuversichtlich.

## > 18.–20. September 2003 <

### Messe BauKunstStoff

Mit der „BauKunstStoff“ wird eine Fachmesse in Pirmasens etabliert, die die gesamte Bandbreite von Kunststoff in den vielfältigen Anwendungen der Bauwirtschaft zeigt. Die Messe präsentiert zukunftsweisende Baustoffe und bietet ein umfangreiches Veranstaltungsprogramm. Parallel zu der Fachmesse wird ein mehrtägiges Architektursymposium stattfinden. Informationen unter: [bau.kunst.stoff@messe-pirmasens.de](mailto:bau.kunst.stoff@messe-pirmasens.de) oder [www.baukunststoff.de](http://www.baukunststoff.de).



## › Schüco ‹

### Stark trotz Krise

Trotz lahmender Baukonjunktur ist es Schüco gelungen, den Rekordumsatz des Vorjahres zu wiederholen. 2002 erwirtschaftete Schüco einen konsolidierten Umsatz von 1,135 Mrd. €. Der Exportanteil betrug 42,7 % (+11 %). Die Investitionen von über 35 Mio. € liegen mit mehr als 6 % über dem Vorjahr. Der Umsatz in Deutschland wurde durch ein schwaches IV. Quartal 2002 negativ beeinflusst. So konnte der Vorjahresumsatz im Gewerbebau nicht erreicht werden. Wachstumsraten im Solar- und Kunststoff-Geschäft zeigten aber auch hierzulande die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens.

Zudem wurde die internationale Präsenz weiter ausgebaut und auf 59 Länder ausgedehnt. Mit einer neuen Niederlassung in Spanien erhöhte Schüco sein Potential auf dem iberischen Markt. Durch die 100%ige Übernahme der Geschäfts-



Bild: Schüco

**Dirk U. Hindrichs, geschäftsführender und persönlich haftender Gesellschafter von Schüco, kann sich über einen guten Vorjahreumsatz freuen**

anteile an der Schüco Italia wurden auch die Erfolgchancen auf dem italienischen Markt gesteigert. Die Aktivitäten in der Ukraine wurden mit der Gründung einer Tochtergesellschaft forciert. In China hat sich der Umsatz verdreifacht und beträgt jetzt ca. 10 Mio. €.

Um weiterhin mit innovativen Produkten den Lieferanteil pro Gebäude zu steigern, wurde die Produktpalette im Bereich Sonnenschutz ausgeweitet und im April 100 % der Geschäftsanteile an der Veltrup Sonnenschutz AG erworben.

Überaus günstig entwickelt sich auch der Bereich Schüco Solar. Hier gab es 2002 einen Umsatzzuwachs von 17,5 %. Die Produktentwicklungen 2002 wurden von der Stiftung Warentest mit einem „Sehr gut“ für die Solarthermie ausgezeichnet. Erhöhte staatliche Förderungen und allgemein gute Aussichten lassen hier für Schüco ein weiteres erfolgreiches Jahr erwarten.

Dirk U. Hindrichs, geschäftsführender und persönlich haftender Gesellschafter von Schüco: „Unser wichtigster Markt ist nach wie vor Deutschland. Leider zeichnet sich in diesem Jahr wieder ein zweistelliger Marktrückgang ab. Erfolg in Deutschland ist nur über Ausbau von Sortimenten und effektiven Dienst am Kunden zu erzielen. Darüber hinaus bleiben wir unserem Motto treu, durch Rationalisierung, Innovation und Multiplikation eine branchenunabhängige Konjunktur zu entfachen“.

Anzeige

## › Isolar ‹

### Fehlerteufel in Heft 7

In der **glaswelt**-Ausgabe 7/2003 hat sich auf Seite 12 ein Fehlerteufel eingeschlichen. Im Artikel „Sonnige Perspektiven“ wurde über das Isolar-Produkt „Volarlux“ berichtet (es war fälschlicherweise mit dem Namen „Voltralux“ bezeichnet worden). Fragen zum Produkt beantwortet die:

*Isolar-Glas-Beratung  
Tel. (0 67 63) 5 21  
service@isolar.de  
www.isolar.de*

## › Reynaers ‹

### Olaf Müller wird Geschäftsführer

Zum 1. Juni 2003 hat die Reynaers GmbH in Gladbeck Olaf Müller zum neuen Geschäftsführer berufen. Der aus Westfalen stammende Betriebswirt verfügt über mehr als 10 Jahre Erfahrung im Vertrieb von Systemprofilen und besitzt profunde Kenntnis im internationalen Vertrieb von Aluminiumsystemprofilen zur Herstellung von Fenstern, Türen und Fassaden.

In seiner neuen Position als Geschäftsführer Deutschland soll er das Marken- und Unternehmensprofil von Reynaers in Deutschland schärfen und kommunizieren.

Olaf Müller kann auf die erfolgreiche Restrukturierung und Ausrichtung des Vertriebes durch Dirk Schönenborn, Verkaufsleiter Deutschland, bauen. Schönenborn hat seine Stelle bereits im April 2002 angetreten. Der gelernte Kaufmann besitzt fundierte Branchenkenntnisse durch seine früheren Tätigkeiten bei Kunststoff-Fenster fertigenden Betrieben.



Bild: Reynaers

**Seit 1. Juni 2003 leitet Olaf Müller als Geschäftsführer die Reynaers GmbH in Gladbeck**

## Firmen & Fakten

### > DIN-Normen für Glas < Vorsicht ist geboten

Für angriffshemmende Verglasungen gibt es eine Einteilung nach deutscher Norm und nach europäischer Norm. In aktuellen Ausschreibungen finden sich ebenfalls Anforderungen nach deutscher Norm und nach europäischer Norm. „Die Anforderungen der deutschen Norm und der europäischen Norm unterscheiden sich jedoch häufig, was zu Ungereimtheiten und Mißverständnissen bei Angeboten und Lieferungen führen kann“, stellt Dr. Klaus Huntebrinker von der Isolar-Glas-Beratung fest. Am Beispiel der durchbruchhemmenden Verglasungen macht er deutlich, daß der Teufel sprichwörtlich im Detail steckt.

Die deutsche Norm für durchbruchhemmende Verglasungen ist die DIN 52 290-3. Dort wird die Prüfung mit der Axtmaschine beschrieben und die Einteilung in die Klassen B1 bis B3 vorgenommen. Entscheidend ist dabei die Anzahl der Axtschläge, mit der ein quadratischer Durchbruch mit einer Seitenlänge von  $400 \pm 10$  mm erzeugt wird. Die europäische Norm für durchbruchhemmende Verglasungen ist DIN EN 356. Das dort beschriebene Verfahren für die Prüfung mit der Axtmaschine und die Einteilung in die Klassen P6B bis P8B wurde komplett von DIN 52 290-3 übernommen. Dabei wurde lediglich

die Beschreibung für die Prüfeinrichtungen und für das Prüfverfahren präzisiert.

Diese genauere Beschreibung von Prüfeinrichtungen und Prüfverfahren in DIN EN 356 kann in der Prüfpraxis im Einzelfall weitreichende Folgen haben. Es ist möglich, daß mit einem Glasaufbau, der die Prüfung der Durchbruchhemmung nach DIN 52 290-3 bestanden hat, die Prüfung nach DIN EN 356 nicht mehr bestanden wird. Deshalb ist für alle Beteiligten Vorsicht geboten. Schon aus formalen Gründen und zur eigenen rechtlichen Absicherung ist es dringend anzuraten, im Hinblick auf die Angriffshemmung bei allen Angeboten und Lieferungen mit Prüfzeugnissen exakt nach der Norm zu argumentieren, die in der jeweiligen Ausschreibung genannt wird.

Dies ist ein sicherer Weg, Ungereimtheiten und Schwierigkeiten zu vermeiden. Eine Argumentation mit dem nationalen Vorwort in DIN EN 356 zur Vergleichbarkeit der Klassen nach DIN 52 290-3 und DIN EN 356 wird hier wenig helfen, dort heißt es u. a.:

Die Klassen sind jedoch nur bedingt vergleichbar.

Bei Fragen zum Thema können sich Interessierte an Dr. Klaus Huntebrinker wenden unter:

*Isolar-Glas-Beratung GmbH*  
55481 Kirchberg  
Tel. (0 67 63) 5 21  
service@isolar.de  
www.isolar.de

### > Flachglas Markenkreis <

#### Fassadenbautage im Oktober

Am 16. und 17. Oktober 2003 lädt der Flachglas Markenkreis zu seinen zweiten Fassadenbautagen in diesem Jahr ein. Als Veranstaltungsort wurde das Audi-Museum in Ingolstadt gewählt. Auf dem Programm der Veranstaltung stehen vielfältige Informationen rund um die Fassadengestaltung mit Glas. Dabei wird Ferdinand Nagel (Züblin AG) über Fassadenprojektierung aus der Sicht eines Generalunternehmers und die geänderten Anforderungen an die Fassade sprechen. Prof. Dr. h. c. Klaus Layer referiert über „Erfahrungen aus Schadensfällen im Fassadenbau“. Weitere Themen sind u. a. absturzsichernde Verglasungen, sommerlicher Wärmeschutz nach EnEV, die Ausschreibungs- und Expertensoftware „GlasPlan“ sowie Radarreflexionsdämpfung und Anforderungen an Alarmgläser. Programm und Informationen unter:

*Flachglas Markenkreis GmbH*  
Tel. (02 09) 9 13 29-0  
info@flachglas-markenkreis.de  
www.flachglas-markenkreis.de

### > Glasfachschule Hadamar <

#### Tag der offenen Tür

Am 27. September findet von 10 bis 17 Uhr ein „Tag der offenen Tür“ an der Staatlichen Glasfachschule Hadamar statt. Die Schülerinnen und Schüler aus den Bereichen Glasbläserei, der Glasmalerei, der Glaserei und der Glasveredelung (Schliff und Gravur) zeigen dabei den Besuchern, was sie im Rahmen ihrer dreijährigen Ausbildung an der Schule gelernt haben. Lehrer und Schüler geben dabei gerne Auskunft zur Schule und zu den Ausbildungsmöglichkeiten. Daneben kann man sich über das breitgefächerte Aus- und Weiterbildungsangebot der Schule, z. B. zum staatlich geprüften Glas- und Fensterbautechniker oder zum Glasgestalter informieren. Außerdem besteht die Möglichkeit, in den Werkstätten das eine oder andere Glasobjekt zu erstehen. Näheres unter Tel. (0 64 33) 91 29-0 oder Fax (0 64 33) 91 29 30.

### > Roma <

#### Wechsel in der Vertriebsleitung

Der frühere Vertriebsleiter für Vorbaurolläden und Tore bei Roma, Roland Wurm (35), hat das Unternehmen verlassen, um sich neuen Aufgaben zu widmen. Bis eine Nachfolgeregelung gefunden ist wird Firmengründer und Geschäftsführer Roland Thoma übergangsweise den Vertrieb übernehmen. „Der Kundenkontakt ist nach wie vor die wichtigste Schnittstelle zwischen Hersteller und Handwerk – und damit der Schlüssel zum langfristigen Erfolg“, umschreibt Roland Thoma seine Firmenphilosophie. Der Vertrieb aller Roma-Produkte erfolgt ausschließlich über ein Netz von 2500 Fachhändlern, die vom Außendienst des Unternehmens unterstützt werden.

### > 15.–18. April 2004 <

#### Messe SamuVetro

Als Schaufenster für die Welt des Glases versteht sich die Messe SamuVetro, die vom 15. bis 18. April 2004 in Pordenone, Italien, stattfindet. Auf der SamuVetro, treffen sich die Keyplayer der Glasindustrie, um sich über die neuesten Entwicklungen und Dienstleistungen in

bezug auf Glasproduktion, Handling und Management von Produktionsanlagen zu informieren. Das Messegelände Pordenone Fiere ist im nächsten Jahr die einzige Messeplattform in Italien für internationale Hersteller, Händler und Provider von Glas- und Glasanwendungen.

Informationen unter:  
interfiere@fierapordenone.it  
oder www.fierapordenone.it .

## > Winkhaus <

### Osteuropa im Blick

Zwei neue Tochtergesellschaften hat die Winkhaus Gruppe gegründet; eine in der Türkei und eine in der Ukraine: in Istanbul die Kapi ve Pencere Sistemleri und in Kiew Winkhaus Ukraine. Vorangegangen waren im Jahr 1992 die Gründung einer Produktion in Polen; 1995 und 1996 folgten Tochtergesellschaften in Tschechien und Rußland.

„Eine erfolgreiche Markterschließung erfordert die ständige Präsenz vor Ort. Nur so können wir im Ausland gezielt unser Know-how einsetzen“, zeigt sich Michael von Bartenwerffer, Sprecher von Winkhaus, überzeugt.

Damit setzt Winkhaus auf positive und erfolgversprechende Trends der Baukonjunktur in der Türkei und der Ukraine.

## > Isolette-Gruppe <

### Jahrestagung in Budapest

Das jährliche Treffen der Hersteller des Jalousien-Isolierglases „Isolette“ um Lizenzgeber Glas Schuler fand diesmal in Budapest statt. Bezüglich neuer Mitglieder konnte mitgeteilt werden, daß die Verhandlungen mit zwei japanischen Isolierglasherstellern kurz vor einem Abschluß von Lizenzverträgen zur Fertigung stehen. Weiteres Thema war die aktuelle Branchensituation. Insgesamt kann die Gruppe nach eigener Aussage einen Zuwachs anstehender Bauvorhaben um über 400 % verzeichnen. Den Lizenznehmern wurde jetzt die Möglichkeit eröffnet, mit Fensterbauern Vertriebspartnerschaften einzugehen. Diese können die „Isolette“ mit Schnurzug unter besonderen Bedingungen vertreiben. Die Gruppe erhofft sich so einen besseren Zugang zu privaten Abnehmern. Zudem werden in diesem Herbst den Lizenznehmern technische Schulungen angeboten.

Aus Mitgliedern der Lizenzpartner und des Lizenzgebers hat sich ein Arbeitskreis „Zukunftsstrategie“ gebildet, der eine stärkere Marktdurchdringung ermöglichen und die damit verbundenen Maßnahmen für die Gruppe ausarbeiten soll. Außerdem wurde eine Beteiligung an der Bautec Berlin im Februar 2004 vereinbart.

## > SKS <

### Umsatzplus verzeichnet

SKS Stakusit Bautechnik GmbH meldet für die ersten vier Monate des laufenden Geschäftsjahres eine Umsatzsteigerung von 4,5 %. Die Duisburger konnten in Deutschland sogar um 9 % zulegen. Somit zeigen die im letzten Jahr vorgenommenen Umstrukturierungsmaßnahmen erste Erfolge. Ende 2002 hatte SKS die Bauelemente Bertram GmbH übernommen, um ihre Aktivitäten weiter auszubauen. Zudem gab es Veränderungen auf Vertriebs- und Produktebene. Der vorläufig letzte Schritt war die Ausgliederung des Balkonbereichs. Die aktuellen Zahlen berücksichtigen die Akquisition von Bauelemente Bertram, so daß es sich um tatsächliche Umsatz- und Absatzsteigerungen handelt.

## > Roto Frank <

### Umfangreiches Weiterbildungsprogramm

Die Roto Frank AG bietet mit ihrem Schulungsprogramm die Möglichkeit, neue Produkte kennenzulernen, neue Geschäftsfelder zu erkunden und für Kundenwünsche gewappnet zu sein. Im Schulungszentrum in Bad Mergentheim finden in regelmäßigen Abständen Seminare statt, die vier Themenbereiche abdecken: „Roto Solartechnik“, „Marketing-Wissen“, „Maßrenovierung“ und „Praktisches Know-how“. Bei Bedarf werden auch individuelle Seminarinhalte zusammengestellt.

Weitere Informationen gibt es beim Roto Dialog Center Tel. (0 18 05) 90 50 50 (0,12 €/Min.) oder bei [www.roto-bauelemente.de](http://www.roto-bauelemente.de) in der Rubrik „Service“.

## > Kömmerling <

### Planungsunterlagen aktualisiert

Mit Einführung zahlreicher neuer Profilsysteme, wie „ThermoWin“, „Eurofutur Classic“ und „Eurofutur Elegante“ sowie „Eurofutur Avantgarde“, hat die Kömmerling Kunststoff GmbH ihre Planungsunterlagen aktualisiert. Sie umfassen die Planungsmappe „Fenster-Türen-Rolläden“, einen Ringbuchordner sowie ein Ausschreibungsprogramm auf CD-ROM. Bestandteil der neuen CD-ROM-Version ist u. a. ein  $U_w$ -Wert-Berechnungsprogramm, das den EnEV-Anforderungen Rechnung trägt. Mit dem Programm läßt sich der relevante Gesamtwärmedurchlaßkoeffizient  $U_w$  für das komplette Fenster exakt berechnen. Dies erfolgt durch Auswahl des Fenstersystems und Eingabe des spezifischen Wärmedurchlaßkoeffizienten  $U_g$  für den Glaswert und des Psi-Wertes für den Glasrandverbund sowie der Abmessungen des jeweiligen Fensters. So kann der Verarbeiter die vom Planer vorgegebenen Werte bei der Angebotsabgabe schnell und einfach ausweisen.

Weitere Infos unter:  
Kömmerling Kunststoff GmbH  
Tel. (0 63 31) 56-0  
[marketing@koemmerling.de](mailto:marketing@koemmerling.de)  
[www.koemmerling.de](http://www.koemmerling.de)

## > VBH <

### Krise überwunden

„Die VBH Holding AG hat die in Folge der Einbrüche in der deutschen Bauindustrie eingetretene akute Krise überwunden“, sagte der informelle Sprecher und Finanzvorstand der VBH Jürgen Kassel auf der Hauptversammlung des Unternehmens in Stuttgart. Gleichzeitig sei die VBH profilschärfer, straffer und profitabler geworden.

Kassel weiter: „Wir können uns jetzt in kurzer Frist an die Gegebenheiten des Marktes anpassen und sind bei einem Anlaufen der Konjunktur in der Lage, die erreichten Kostenvorteile zu nutzen.“

Neu im Aufsichtsrat sind Dr. Ralph Mühleck (41) und Dr. Christoph Weiß (47). Sie lösen die beiden scheidenden Aufsichtsratsmitglieder Dr. Claus Dieter Hoffmann und Erwin Schabel ab.