

## > Elumatec <

### Info- und Schulungscenter eröffnet

Nach umfangreichen Baumaßnahmen hat die Elumatec GmbH & Co. KG am Stammsitz in Mühlacker-Lomersheim ein neues Informations- und Schulungszentrum für Kunden eröffnet. „Mit fortschreitender digitaler Steuerungstechnik ist die Komplexität der Maschinen gewachsen und damit auch der Schulungsbedarf der Anwender gestiegen“, so Eugen Lutz, Geschäftsführer von Elumatec.

Im ersten Bauabschnitt wurde die Fläche des bisher bestehenden Infocenters auf rund 700 m<sup>2</sup> verdoppelt. Dort sind nun alle wichtigen Maschinen, inklusive der kompletten Familie der „SBZ“-Stabbearbeitungszentren (von der „SBZ 121“ bis zur „SBZ 150“), ausgestellt. Interessenten und Kunden können jetzt hautnah miterleben, wie ihre Anforderungen im Produktionsablauf umgesetzt werden. Bei Elumatec sieht man in solchen Praxisvorführungen die Möglichkeit, bestimmte Maschinen detaillierter zu erläutern. Gerade bei komplexen Bearbeitungszentren ist es oft schwer, spezifische Besonderheiten allein über Prospekte, technische Dokumentationen oder Multimedia-Präsentationen darzustellen. Die praktische Vorführung soll hier Klarheit schaffen.

Mit der Fertigstellung des zweiten Bauabschnitts stehen jetzt an das Info-Center angrenzende Schulungs- und Besprechungsräume zur Verfügung. Diese sind mit modernstem technischen Equipment ausgestattet, einschließlich PC-Netzwerk. Von dort aus können bei Schulungen z. B. die aktuellen Bearbeitungsprogramme des Hersteller erstellt und direkt auf die Bearbeitungszentren im Info-Center übertragen werden. „Von der Programmierung bis zur Produktbearbeitung kann so die Anwenderschulung unter realen Bedingungen durchgeführt werden“, betont Eugen Lutz. Daß mit der Erweiterung des Info- und Schulungscenters den Kundenwünschen entsprochen wurde, zeigt das positive Feedback. Schon vor der Fertigstellung gingen die ersten Schulungsanfragen ein.

## > VFF <

### Geschäftsstelle unter neuer Führung

Zum Bevollmächtigten des Präsidiums des VFF und der RAL-Gütegemeinschaften Fenster und Haustüren wurde Dr. Thomas W. Büttner, 47, ernannt. Seit 1. September leitet er das operative Tagesgeschäft der Geschäftsstelle in Frankfurt/Main. Büttner soll die kürzlich von einer außerordentlichen Mitgliederversammlung beschlossene Restrukturierung der Verbände zügig umsetzen. Dazu gehören eine neue Organisationsform, ein kontinuierliches Controlling und eine schlanke Personalstruktur. Seit der Trennung von Verbandsge-



Bild: VFF

**Seit September ist Dr. Thomas Büttner als Bevollmächtigter des Präsidiums des VFF und der RAL-Gütegemeinschaften Fenster und Haustüren tätig**

schäftsführer Karl Heinz Herbert im Frühjahr hatte VFF-Präsident Franz Hauk mit Unterstützung

des Präsidiums die Geschäfte geleitet.

Büttner, von Haus aus Jurist, ist mit der Fenster- und Fassadenbranche bestens vertraut. Er war zuletzt Mitglied des HT Troplast-Vorstands, einem der großen Kunststoffprofilhersteller mit den Marken Trocal, KBE, Knipping und Kömmerling. Neben seiner Verantwortung für die Geschäftsführung dieser Marken in verschiedenen europäischen und außer-europäischen Ländern war Dr. Büttner auch als Vertriebsverantwortlicher Deutschland für drei Marken zuständig. Büttner ist auf Sanierung, Restrukturierung und Optimierung von Geschäftsprozessen spezialisiert.

## > FV Wohn-Wintergarten <

### Seminar zu Rechtsfragen

„Der Traum vom Wintergarten – Albtraum des Lieferanten?“, ist der Titel des Ein-Tages-Seminars, zu dem der Fachverband Wohn-Wintergarten e. V. am 5. November einlädt. Das Seminar findet von 10 bis 17 Uhr im Atlanta-Hotel in Leipzig-Markleeberg statt. Zu technischen und juristischen Themen sprechen dort:

- der Sachverständige Peter Struhlik über technische Probleme beim Wintergartenbau;
- der Rechtsanwalt Michael Heinrich über Kosten und Risiken eines Zivilprozesses;
- der Rechtsanwalt Michael Pinnstock über das Thema „Schlichtung“ sowie das Werkvertragsrecht.

Der Teilnahmebeitrag beträgt für Mitglieder des Verbands 58,- €, für Nichtmitglieder 78,- €.

Anmeldungen können bis 20. Oktober 2003 über die Geschäftsstelle des Verbands erfolgen: Telefon (0 30) 56 59 19 33 oder [info@wohn-wintergarten.de](mailto:info@wohn-wintergarten.de)

## > Info Centre EIC <

### Dem EU-Ärger Luft machen

Die Europäische Kommission hat eine neue Initiative zur interaktiven Politikgestaltung („IPM – Interactive Policy Making“) gestartet. Handwerksunternehmen können über das Euro Info Centre (EIC) bei der Handwerkskammer Region Stuttgart Problemfälle einreichen.

Von Problemfällen und bürokratischen Hemmnissen, z. B. bei der Anmeldung eines Betriebs in Frankreich oder verzögerter Rückerstattung der bezahlten Umsatzsteuer in Italien, erfährt das EIC fast täglich.

Jetzt besteht die Chance, sich dem Ärger Luft zu machen, um solche Vorfälle in Zukunft zu vermeiden. Ziel ist, wiederkehrende Hindernisse beim Wirtschaftsverkehr mit europäischen Partnern zu erkennen und auszumerzen. Gefordert sind auch kleine und mittlere Unternehmen mit ihren Hinweisen auf Mißstände. „Wir sammeln und erfassen mit Hilfe eines Online-Fragebogens Problemfälle und liefert diese direkt an die Kommission nach Brüssel“, erläutert Sigrun Taschner-Tangemann vom EIC in Stuttgart. „Wenn viele mitwirken, kann sich die Kommission ein sehr genaues Bild über die Schwierigkeiten machen, die die Rechtsvorschriften der EU mit sich bringen.“

Wer sich bereits selbst über solche Hindernisse geärgert hat, kann sich an Sigrun Taschner-Tangemann, Telefon (07 11) 16 57-2 52, wenden.

Anzeige

## > fensterbau/frontale 2004 und Holz-Handwerk <



### Starkes Messe-Duo

Vom 31. März bis 3. April 2004 trifft sich in Nürnberg wieder die internationale Fenster- und Fassadenbranche. Der Fachmesseverbund aus fensterbau/frontale und Holz-Handwerk lockte 2002 ca. 1350 Ausstellern und 87 000 Fachbesucher an. Für 2004 sind bereits mehr als 70 % der Standfläche vergeben. Das Messekonzept zielt auf die starken Fachbesucher-Schnittmenge der beiden Veranstaltungen ab.

Das umfassende Ausstellungsangebot rund um Fenster und Fassade und die internationale Ausrichtung schaffen eine gute Schnittstelle von Angebot und Nachfrage. „Die Aussteller haben die Vorteile der fensterbau/frontale in Nürnberg längst erkannt und stehen voll hinter der Veranstaltung“, ist Willy Viethen, Projektleiter der fensterbau/frontale 2004, überzeugt. „Die Aufplanung der Messehallen ist in vollem Gang. Für uns ist das ungebrochen große Interesse an der fensterbau/frontale der Beweis, daß die Aussteller hier ihre Heimat gefunden haben.“ Zur stetigen Weiterentwicklung der fensterbau/frontale gehört z. B., daß die Messe der verstärkten Nachfrage der Aussteller in den Bereichen Metall-/Aluminium-/Stahlelemente sowie Verschattung und Zubehör nachgekommen ist und diesen 2004 deutlich mehr Raum bieten wird. Und auch für die Hersteller von kompletten Bauelementen bietet sie ein Forum.

Weitere Informationen zur fensterbau/frontale 2004 unter [www.frontale.de](http://www.frontale.de) und beim Projektteam der NürnbergMesse. Ansprechpartner sind Willy Viethen und Elke Beez unter: Tel. (09 11) 86 06-86 42 oder [frontale@nuernbergmesse.de](mailto:frontale@nuernbergmesse.de)

## > Pilkington <

### Kundenzufriedenheit verbessert

Europaweit ließ Pilkington drei Jahre lang seine Kunden umfassend nach ihrer Zufriedenheit befragen. Im August wurden die Ergebnisse für Deutschland präsentiert – sie zeigen in vielen Bereichen deutliche Leistungsverbesserungen, außerdem sollen sie den weiteren Ausbau persönlicher und lösungsorientierter Kundenbeziehungen unterstützen. Die bislang dreimal durchgeführte Untersuchung fragte neun spezifische Servicemerkmale bei allen Kundengruppen des Unternehmens ab. So beurteilten insgesamt 104 Glasgroßhändler, Glasveredler und Fensterhersteller Pilkington in allen auftragsrelevanten Teilbereichen – von der Bestellannahme über Verpackung und Transport

bis hin zur Beratungsleistung, Problemlösungskompetenz und Produktqualität. Im Untersuchungszeitraum stieg die „Kundenzufriedenheitsindex“ von 68 auf einen aktuellen Wert von 74. Deutliche Verbesserungen konnten vor allem bei den Faktoren Kundenbeziehung, Lieferzeiten und Mitarbeiterqualifikationen erzielt werden.



Bild: Pilkington

„Ansatzpunkte für weitere Service-Optimierungen“, sieht Frank Paßmann, Bereichsleiter Vertrieb/Marketing Basisglas der Pilkington Deutschland AG, als Ergebnis einer umfangreichen Kundenbefragung

## > Weinig <

### Spende für den Tropenwald

Mit einer Spende von 10 000 US \$ unterstützt die Weinig AG die Arbeit der Tropical Forest Foundation (TFF). Das Geld fließt in ökologische Projekte der Stiftung. Weinig ist seit 1998 Mitglied der TFF und fördert finanziell die Initiativen der Stiftung. Die Unterstützung der ökologischen Projekte im Regenwald sieht Weinig als Teil der gesellschaftlichen Verantwortung des weltweit operierenden Unternehmens. „Was die TFF tut, ist in zweifacher Hinsicht wichtig“, betont Vorstandsvorsitzender Wolfgang Wilmsen. „Die Trainingsprogramme nützen der Umwelt, berücksichtigen aber auch den Wirtschaftsfaktor, den das Tropenholz darstellt.“

## > Hauk Metallbau <

### Neues Innovations- und Sicherheitszentrum

Die Hauk-Firmengruppe, Hersteller von u. a. Sicherheitsfenster und -fassaden, hat am 19. September ein Innovations- und Sicherheitszentrum eröffnet. Dort werden z. B. die neuen durchschußhemmenden Schalteranlagen und Sicherheits-Schleusen mit elektronischen Steuerungen präsentiert. Bei der Eröffnung sprach u. a. Staatssekretär Dr. Vogel aus dem brandenburgischen Wirtschaftsministerium. Geschäftsführer Franz Hauk, der die Veranstaltung eröffnete, ist neben seinen Aufgaben für die Hauk-Gruppe als Präsident des VFF tätig.

## > Salamander <

### Wechsel in der Führungsspitze

Die Salamander Industrie-Produkte GmbH (SIP), 100%ige Tochter der Salamander AG, ist unter neuer Führung. Der Vorstand von Salamander hat Dr. Manfred Heublein als alleinigen Geschäftsführer der SIP-Gruppe berufen. Die bisherigen Leiter, Hans-Dieter Panzer und Friedrich Jakob Abriß, sind im gegenseitigen Einvernehmen aus dem Unternehmen ausgeschieden.

Der Aufgabenschwerpunkt von Dr. Manfred Heublein liegt darin, die SIP-Unternehmensgruppe, die hauptsächlich Fensterprofile und Spritzgußteile fertigt, schnellstmöglich wieder in die Gewinnzone zu führen. Aufgrund der bevorstehenden Restrukturierung innerhalb des Unternehmens ist es nicht ausgeschlossen, daß Anpassungen im Personalbereich durchgeführt werden. Doch nicht nur im Personalbereich soll optimiert werden. Auch die Produktpalette wird nach Unternehmensauskunft erweitert, um die Marktposition im Inlandsmarkt und im Export weiter auszubauen. Im Rahmen der Entflechtung des Salamander-Konzerns wird für SIP mittelfristig ein neuer Gesellschafter gesucht.

## > B plus – Beschichtungen <

### Neues Gutachterbüro für Beschichtungen

Großflächig aufgebrauchte Schichten auf Architekturglas und Solarabsorbern sind Stand der Technik. Ohne diese Schichten sind die technischen Eigenschaften dieser Produkte gar nicht mehr denkbar. Aber die Anforderungen an solche Systeme sind hoch; das gilt auch für die Beschichtungsverfahren und die Weiterverarbeitung.

Gibt es aber Probleme bei der Fertigung oder der Weiterverarbeitung, sind Schwierigkeiten vorprogrammiert.

Hier hilft das neue Dienstleistungsunternehmen „B plus – Beschichtungen“ mit Ursachenanalyse oder Gutachten, und bietet weiter Projektarbeit zur Optimierung von Beschichtungs- und Weiterverarbeitungsproduktionen an. Gegründet wurde das Unternehmen im Juli 2003 von Dr. Rolf Blessing, der über langjährige Erfahrung in der Schichtentwicklung, der industriellen Fertigung und der Unternehmensorganisation verfügt. Blessing war mehr als

eineinhalb Jahrzehnte an führender Stelle in der Glasindustrie tätig. Er war Kurator diverser Fraunhoferinstitute und mehrjährig Vorstand der Gütegemeinschaft Mehrscheibenisoliertglas (GMI) sowie Mitbegründer der Interpane – Solarbeschichtungsgesellschaft.

*B plus – Beschichtungen*  
34385 Bad Karlshafen  
Tel. (0 56 75) 72 53 36  
Fax (0 56 75) 7 21 01 38  
[frank.blessing@t-online.de](mailto:frank.blessing@t-online.de)

## > TOX <

### Wechsel im Verkauf

Als neuer Verkaufsleiter der TOX-Dübel-Werk, R. W. Heckhausen GmbH & Co. KG, hat Meinolf Westhoff am 1. September 2003 die Leitung Zentralen und Großkunden/Inland übernommen. Westhoff tritt die Nachfolge des langjährigen Verkaufsleiters Frank Witte an, der jetzt für den Bereich Zentralen und Großkunden/Export Europa verantwortlich ist.

## > TMP <

### 10 Jahre in Gotha

Das TMP-Verkaufsbüro „Barth Montage und Ausbau GmbH“ in Gotha feierte letzten Monat sein 10jähriges Bestehen.

Zusammen mit der Bauelemente GbR Löffelholz und Dembeck, die seit diesem Jahr das TMP-Verkaufsbüro in Gotha verstärkt, bietet die Barth GmbH neben dem normgerechten Einbau (Zertifizierung nach RAL-Montage) von TMP-Bauelementen auch Leistungen im Innenausbau an.

Weitere TMP-Niederlassungen sind in Groß Wokern, Barnstädt und in Ukmerge (Litauen). Dazu kommen Vertriebsbüros in Berlin, Eisenach und Gotha.

## > Rewindo <

### Umsatzplus bei recycelten Fenstern

Ein Jahresplus von 8 % bei recycelten Altfenstern aus PVC meldet die Recyclinginitiative Rewindo. Dabei wurde der Umfang der wiederverwerteten Alt-Fenster Ende Mai 2003 und Mai 2002 zugrunde gelegt. Für den Geschäftsführer der Rewindo GmbH, Michael Vetter, ist dieses Plus auch ein Beweis für die gute Zusammenarbeit mit den Recyclingpartnern Tönsmeier Kunststoffe und Veka Umwelttechnik. Die führenden Kunststoff-Profilhersteller hatten sich 2002 zusammengetan, um mit der Gründung der Rewindo die Erreichung der Ziele der freiwilligen Selbstverpflichtung der europäischen PVC-Branche „Vinyl 2010“ zu unterstützen. Demnach sollen bis zum Jahr 2005 etwa 50 % der erfaßbaren und verfügbaren Menge von Abfällen aus Fensterprofilen werkstofflich wiederverwertet werden.

# Firmen & Fakten

> 6. bis 9. November <

## BauFach 2003

Mit der BauFach 2003 ist Leipzig vom 6. bis 9. November 2003 wieder der Treffpunkt der Bauwirtschaft. Die Messe präsentiert das Bauen von der Planung, über die Baulogistik und Finanzierung bis hin zur Bauverwirklichung und Baumaschinen. Neben dem Sonderfachbereich HolzTec informieren u. a. die Sonderschauen Zuse und Erneuerbare Energien über aktuelle Entwicklungen und Trends auf den Gebieten Bauinforma-

tion und alternativer Ressourcennutzung. Die Messe, die sich als Kontaktbörse der Bauwirtschaft und Baustoffindustrie aus Ost- und Westeuropa sieht, präsentiert diesmal Polen als Partnerland.

Im Rahmen der Messe finden u. a. das 11. Leipziger Fassadensymposium, das Europäische Unternehmertreffen „Contact Construction 2003“, die VOB-Tagung des Sächsischen Bauindustrieverbandes und der Sächsische Ingenieurkammertag statt. Infos unter: [www.baufach.de](http://www.baufach.de)



Bild: BauFach

Auf der BauFach 2003 heißt das diesjährige Partnerland Polen

> Weru <

## Umsatz im 1. Halbjahr gesteigert

Trotz der anhaltenden Baukrise hat die Weru AG, nach eigenen Angaben, im ersten Halbjahr 2003 ein Umsatzplus im Kerngeschäft erzielt und weitere Marktanteile hinzugewonnen. Bereinigt um den Umsatzbeitrag des Geschäftsbereichs Holz (3 Mio. €), aus dem sich Weru zum 1. Januar 2003 zurückgezogen hat, konnte der Fenster- und Türenhersteller seinen Umsatz auf 63,2 Mio. € steigern. Das Ergebnis vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen beläuft sich, nach minus 2,2 Mio. € im Vorjahr, in den ersten sechs Monaten 2003 auf minus 3,8 Mio. €.

Im Konzern hat sich die Mitarbeiterzahl zum 30. Juni deutlich von 1289 auf 1137 Mitarbeiter verringert. Neben rund 90 Mitarbeitern aus dem weggefallenen Geschäftsbereich Holz, hat Weru im März 60 Arbeitsplätze abgebaut. Für das Gesamtjahr 2003 erwartet Weru keine Belebung der Baubranche, rechnet aber bei einer konstanten Marktentwicklung mit einer leichten Umsatzsteigerung im Kerngeschäft. Trotz der schwierigen Rahmenbedingungen soll für 2003 ein positives Ergebnis erzielt werden.

> Hilzinger <

## Meteor Kunststoff-Fensterbau übernommen

Zum 1. September gehört die Meteor Kunststoff-Fensterbau GmbH mit Sitz in Ulm und Produktion in Weißand-Gröden zur europaweit agierenden Hilzinger-Gruppe. Die Gruppe zählt zu den führenden Herstellern von Kunststoff-Fenstern in Europa, und verfügt jetzt über insgesamt 11 Produktionsstandorte in Deutschland, Frankreich und Tschechien. Mit dem Erwerb von Meteor wird das bisherige Standortnetz ergänzt.

Die Vorbesitzerin, die HT Troplast AG, hatte im Zuge der Bündelung ihrer Profilaktivitäten für die Meteor GmbH einen neuen Eigentümer gesucht. Mit der Übernahme durch die Hilzinger GmbH konnte dies zeitgleich mit dem Start der Profile GmbH realisiert werden. Die Meteor Kunststoff-Fensterbau GmbH wurde zu 100 % übernommen.

> Elero <

## Vertrieb ausgebaut

Die weltweit sechzehnte Vertretung von Elero ist seit Anfang August im ukrainischen Kiew. Die Geschäftsführung übernahmen Vladimir Klutshenko (Technik, Finanzen) sowie Alexej Gregorev (Vertrieb, Marketing). Beide sind bestens mit den Eigenheiten des ukrainischen Marktes vertraut. „Klutshenko und Gregorev sind für uns in Kiew das ideale Team, weil Elero mit ihnen fachmännisch und kundenah in der Ukraine agieren kann,“ zeigt sich Dr. W.-Seifart, Geschäftsführer der Elero GmbH, überzeugt.

**Geschäftsführer Vladimir Klutshenko und Alexej Gregorev repräsentieren Elero in der Ukraine**

> Roto

## Wolfgang Ertel neuer IT-Leiter

Seit Anfang Juni leitet Wolfgang Ertel den Bereich Informationstechnik und Organisation innerhalb der Roto Frank AG. Damit trägt der 44-jährige als CIO die konzernweite Verantwortung für die IT. Ertel blickt auf eine langjährige Berufserfahrung im IT-Bereich zurück. Als eines seiner Ziele bei Roto sieht Ertel die Anpassung der IT-Bereiche an die internationale Konzernstruktur.

> VDM <

## Mehr Bauanträge erwartet

Der Verband Deutscher Makler (VDM) rechnet bis zum Jahresende mit über 225 000 Bauanträgen für Ein- und Zweifamilienhäuser. Grund dafür ist sind nach Ansicht des Verbands die Pläne der Regierung, die Eigenheimzulage zu streichen sowie die daraus entstehenden Vorzieheffekte bei privaten Bauherren. Um sich die Eigenheimförderung zu sichern, muß noch in diesem Jahr der Kaufvertrag unterschrieben oder der Bauantrag gestellt werden. Bereits von Januar bis März 2003 hat es laut VDM einen Anstieg der Baugenehmigungen für Einfamilienhäuser um 53,5 % gegeben. Positiv wirken sich für Bauherren zudem die momentan günstigen Zinsen aus sowie die Bereitschaft vieler Banken zur (Bau-)Kreditvergabe.



Bild: Elero

## › Rewindo ‹

### Umsatzplus bei recycelten Fenstern

Ein Jahresplus von 8 % bei recycelten Altfenstern aus PVC meldet die Recyclinginitiative Rewindo. Dabei wurde der Umfang der wiederverwerteten Alt-Fenster Ende Mai 2003 und Mai 2002 zugrunde gelegt. Für den Geschäftsführer der Rewindo GmbH, Michael Vetter, ist dieses Plus auch ein Beweis für die gute Zusammenarbeit mit den Recyclingpartnern Tönsmeier Kunststoffe und Veka Umwelttechnik. Die führenden Kunststoff-Profilhersteller hatten sich 2002 zusammengetan, um mit der Gründung der Rewindo die Erreichung der Ziele der freiwilligen Selbstverpflichtung der europäischen PVC-Branche „Vinyl 2010“ zu unterstützen. Demnach sollen bis zum Jahr 2005 etwa 50 % der erfaßbaren und verfügbaren Menge von Abfällen aus Fensterprofilen werkstofflich wiederverwertet werden

## › Hutchinson ‹

### 150jähriges Jubiläum

Hutchinson, einer der führenden Hersteller und Verarbeiter von Elastomerprodukten, feiert in diesem Jahr sein 150jähriges Bestehen. Die Erfolgsgeschichte des Unternehmens begann 1853 mit der Herstellung von einfachen Gummistiefeln in Montargis/Frankreich. Dort hatte der Firmengründer Hiram Hutchinson ein Werk zur industriellen Verarbeitung von Kautschuk eröffnet. In den kommenden Jahren folgten Niederlassungen, u. a. das erste Werk in Deutschland (Mannheim 1859), und im Jahre 1898 der Verkauf an französische Investoren.

Seit 1974 gehört Hutchinson zum Bereich Atofina des französischen Konzerns Total. Hutchinson ist heute einer der Weltmarktführer in der Herstellung und Verarbeitung von hochwertigen Elastomerprodukten. Im vergangenen Jahr erwirtschaftete Hutchinson einen Umsatz von 2,7 Mrd. €. Das Produktionsprogramm reicht von medienführenden Nieder- und Hochdrucksystemen über Präzisions- und Karosseriedichtungen sowie Antriebssystemen und Schwingungstechnik bis hin zur Luft- und Raumfahrttechnik. Der Großteil des Verkaufs und der Koordination liegen in Händen der Deutsche Hutchinson GmbH in Mannheim.

## › Federhenn-Schirmer ‹

### Neue Gesellschafter

Die AFS Federhenn Maschinen GmbH hat neue Gesellschafter, an die in Form eines Management Buy Out die Gesellschaft übergeben wurde. Als neue Geschäftsführer wurden Kurt Niedermark (52) und Hans-Werner Wehr (46) berufen. Die Gesellschafter stammen aus dem Kreis der Mitarbeiter, verfügen über langjährige Erfahrung und stehen für Zuverlässigkeit. Unter dem Dach der Firmengruppe AFS sind die Firmen Actual, Federhenn, Schirmer zusammengeschlossen.

Federhenn und Schirmer werden auch zukünftig eng zusammenarbeiten. Damit stehen für Kunden weiterhin das gesamte Know-how und die komplette Technik im Bereich der Fensterbau-Maschinenfertigung zur Verfügung, wie leistungsstarke Bearbeitungszentren für PVC und Aluminium, sowie für die Bereiche Holz-, PVC-, und Alu-Fensterbaumaschinen sowie für die Türenproduktion.

## › Unilux ‹

### Kompakte Preisliste für Handelspartner

Unilux hat Ende August seinen Fachhandelspartnern die neue kompakte Fensterpreisliste 2003 vorgestellt. Auf nur 140 Seiten enthält die neue Preisliste alle für

die Kalkulation benötigten Informationen für drei Fensterprogramme (Holz-Alu-Fenster, „Premio“ Kunststoff-Fenster und „Klassik“-Holzfenster). Das entspricht einer Verringerung der Seitenzahlen um ca. 80 %. Für den Verkäufer bedeutet das eine deutliche Zeitersparnis durch schnelleres Auffinden der Preise, eine erhöhte Kalkulationssicherheit durch eine leicht verständliche Systematik sowie die einfache Vergleichbarkeit der unterschiedlichen Fensterprogramme.

Die Preisliste ist seit 6. Oktober 2003 (Auftragseingang) gültig; sie enthält in Summe keine Preiserhöhungen – trotz der voraussichtlichen Kostenerhöhungen durch die zukünftige Lkw-Maut. Minimale Preisverschiebungen ergeben sich allerdings bei einigen Produkten durch die neue Preissystematik.



Bild: Unilux

**Auf nur 140 Seiten enthält die neue Unilux Preisliste alle für die Kalkulation notwendigen Infos für drei Fensterprogramme**

Die bisherigen Preislisten für „Multi-Kunststoff“-Fenster und Haustüren gelten weiter. Außerdem soll ab Oktober ein separates Handbuch die technischen Informationen liefern, die für Beratungsgespräche und Kalkulationen nicht direkt benötigt werden.