



Bild: HT Troplast

Der Generaldirektor der russischen „OOO Troplast“, Marcus Poggel (links) mit Trosifol-Geschäftsführer Karl-Heinz Spieß

› Edgetech ‹

Herber Rückschlag

Edgetech gibt bekannt, daß „SuperSpacer“ die Prüfung nach EN 1279-3 nicht vollständig bestanden hat. Während die Tests EN 1279-2 und EN 1279-3 ohne Alterung bereits absolviert waren, galt es, nur noch den Part der Alterung zu bestehen, der den Gasverlust prüft. „Das negative Ergebnis war ein kurzfristiger Rückschlag für Edgetech in Europa; wir suchen intensiv nach den Ursachen für dieses Prüferesultat. Im Vorfeld dieser Prüfung sahen wir keine Probleme, da Edgetech ähnliche Tests bereits in Kanada und bei einem namhaften Hersteller aus Zentraleuropa erfolgreich absolviert hat. Die zum Test herangezogenen Scheiben wurden von den USA nach Deutschland eingeflogen, weshalb wir davon ausgehen, daß das angeforderte Material durch den Unterdruck im Frachtraum während des Fluges beschädigt wurde“, so Torsten Keemss, General Agent Continental Europe.

Der Test soll nun mit Isolierglasscheiben wiederholt werden, die in Europa von einem namhaften Hersteller produziert und geliefert werden.

Edgetech I.G.

Torsten Keemss

General Agent Continental

Europe

41564 Kaarst

Tel. (0 21 31) 60 68 44

edgetech@keemss.com

› illbruck ‹

„i3“-Flex-Aktion

Bis zum 15. März 2004 läuft die „i3“-Flex-Aktion, bei der verschiedene Sachprämien sowie eine Wochenendreise nach Barcelona zu gewinnen sind. Die Hauptauslosung findet auf der Fensterbau in Nürnberg (31.3. bis 3.4.2004) statt. Weitere Informationen gibt es unter www.illbruck.com.

› Trosifol ‹

Neue Produktion in Rußland eröffnet

Am 12. September eröffnete Trosifol offiziell den neuen Produktionsstandort in Nizhnij Novgorod, 450 km östlich von Moskau. Mit einer maximalen Kapazität von 4000 t PVB-Folie für Verbund-sicherheitsglas wird der neue Standort Dreh- und Angelpunkt für die Nachfrage des russischen Marktes.

Die „OOO Troplast“ ist eine 100ige Tochter der HT Troplast. Schwerpunkt der modernen Multi-Purpose Anlage wird die Herstellung von rückgeführter PVB-Folie aus Schneidresten der eigenen Fertigung und aus Trimmings der Kunden sein. Die daraus entstehende Folie entspricht zwar technisch einer rezyklierten Folie, qualitativ erfüllt sie nahezu alle Anforderungen einer Folie erster Wahl. Diese Folie trägt den Markennamen „Trolen“.

In Rußland werden über den neuen Standort sowohl „Trosifol“, als auch „Trolen“ vermarktet. Gleichzeitig soll der Einstieg in den russischen und osteuropäischen Kraftfahrzeugmarkt forciert werden. „Die Entscheidung für einen eigenen russischen Produktionsstandort ist die Fortführung der bisherigen Marktbearbeitung in Rußland und im Baltikum,“ betont „Trosifol“-Geschäftsführer Karl-Heinz Spieß. Ziel ist die Marktführerschaft für PVB-Folie in Rußland und den angrenzenden Staaten.

Für den Standort Nizhnij Novgorod sprach u. a. die Nähe zu den Glaswerken Bor, dem größten russischen Glashersteller.

Betrieben wird die Produktion ausschließlich von russischen Mitarbeitern, die mit der Herstellung der PVB-Folien bestens vertraut sind.

Nach Meinung von Experten wird sich im russischen Markt für Verbund-sicherheitsglas eine ähnliche Entwicklung wie in Westeuropa vollziehen. Trosifol hat dafür mit seiner eigenen Produktion eine gute Ausgangssituation geschaffen.

› EgoKiefer ‹

Neues Produktionszentrum

Nach viermonatiger Bau- und Umbauzeit ging am 2. Oktober in Hennigsdorf mit einem symbolischen Knopfdruck eines der modernsten Fenster-Produktionszentren Europas in Betrieb. Rund 2 Mio. € investierte der Fenster- und Türenhersteller EgoKiefer GmbH in das neue Zentrum und leistete damit einen wertvollen Beitrag zur Stärkung des Wirtschaftsstandortes

Brandenburg. Durchschnittlich 155 Angestellte werden derzeit in Hennigsdorf beschäftigt.

Die Fertigungsanlage trägt den Namen „BAZ-Unicut“ und arbeitet nach dem „Lean“-Prinzip. Die Anlage ermöglicht ein Höchstmaß an Automation (Kapazität: bis zu 4000 Fenstern/Monat) bei einer Produktionszeit für ein Fenster von rund 30 Minuten. „Mit der Anlage wird bei EgoKiefer ein neues Zeitalter der Rahmenbearbeitung eingeleitet“, zeigt sich Hans Peter Oberle, Geschäftsführer der EgoKiefer GmbH Deutschland, überzeugt.



Mark Patrikian leitet das neue Roplastobüro in Moskau

› Roplasto ‹

Aktiv in Osteuropa

Mit großem Schwung geht Roplasto, Hersteller von Kunststoff-Fensterprofilen, die Expansion nach Osteuropa an. Seit diesem Jahr ist das Unternehmen erstmals auch in Moskau mit einer Niederlassung vertreten. Das neue Büro in Moskau wird von Mark Patrikian, einem erfahrenen Branchenkenner, geleitet. „Wir haben schon vor knapp zehn Jahren erkannt, wie wichtig die Ostmärkte für die Fensterbaubranche sein werden und deshalb unseren Exportanteil in dieser Region Zug um Zug gesteigert“, erklärt Geschäftsführer Jacques Rooryck. Vor allem in Rußland, Polen und den baltischen Ländern will Roplasto seine Marktpräsenz ausbauen. Mit einem Extrusionsstandort in Polen, Lagern und Vertriebsniederlassungen in Polen, Rußland, Litauen, Rumänien, Tschechien und Ungarn sieht sich der Hersteller für die nächsten Jahre gerüstet.

› VBI ‹

Neuer Vorstand

Die Wahlen des VBI-Vorstandes fanden am Rande des 100-jährigen Jubiläums des Verbandes Beratender Ingenieure statt. Mit großer Mehrheit wurde Dr. Volker Cornelius zum neuen Präsidenten des Verbandes gewählt. „Viele Aufgaben stehen uns in der angespannten Lage der Bauwirtschaft bevor. Der neu gewählte Vorstand wird sich mit aller Kraft für die Belange der Beratenden Ingenieure einsetzen“, betonte Dr.-Ing. Volker Cornelius. Dr. Cornelius löst Dipl.-Ing. Martin Aßmann nach zwölf erfolgreichen Jahren im Amt ab. Außerdem wurde der achtköpfige Vorstand neu bestimmt. Der VBI-Verbandstag bestätigte Ernst Ebert (63) als 1. Vizepräsidenten. Die Aufgaben des 2. Vizepräsidenten übernimmt Rainer Weiske (61). Weiteren fünf Beisitzern hat die VBI-Mitgliederversammlung ebenfalls für drei Jahre das Vertrauen ausgesprochen: Joachim Knüpfer (48), Lars Leppers (37), Hans Gerd Lindlar (48), Friedrich Schürmann (63), und Werner Wohlfarth (60) komplettieren den neuen VBI-Vorstand.

› Leserbrief ‹

Zum Artikel „Aus der Gutachterpraxis: Woher kommen die Flecken“, **glaswelt** 10/2003, Seite 30, erhielt die Redaktion folgenden Leserbrief:

Sehr geehrte Damen und Herren,
Ich bin Öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger der Handwerkskammer Kassel für das Glaserhandwerk und habe selbst ähnliche Fälle zu Beurteilen gehabt. Die Ursache der Fleckenbildung ist, wie im Bericht wiedergegeben, in alkalischen Auswaschungen zu suchen.
Die Beantwortung der Frage 4 des Beweisbeschlusses, ob sich



› Recht ‹

Vorgaben für Fensterelemente

Das Oberlandesgericht Dresden hat sich im Urteil vom 19.6.2002 – 18 U 2985/01 – mit der Frage befaßt, ob ein wesentlicher Mangel vorliegt, wenn Fensterelemente nicht den vertraglich vereinbarten Größenverhältnissen entsprechen. Demgegenüber hatte der Auftragnehmer geltend gemacht, die gelieferten Fenster würden zwar nicht den vertraglichen Vorgaben und den Wünschen des Auftraggebers entsprechen, aber der Landesbauordnung. Jedoch war der Auftraggeber auf die verlangte Bauordnungswidrigkeit vom Auftragnehmer nicht ausdrücklich hingewiesen worden. Ohnehin ließ die Landesbauordnung Ausnahmen zu. Der weitere Hinweis des Auftragnehmers, eine den vertraglichen Vorgaben sowie insbesondere einer Skizze entsprechende Aufteilung der Fensterelemente hätte eine mangelhafte Ausführung, gemessen an den geltenden technischen Richtlinien und Normen, bedeutet, konnte ebenfalls nicht überzeugen. Nach der Überzeugung des Gerichts kann der Bauherr von einem Unternehmer durchaus eine regelwidrige Ausführung fordern, zumal den baurechtlichen Vorgaben durch Anbringung eines Geländers ohne weiteres hätte Rechnung getragen werden können. Es obliegt also dem fachkundigen Unternehmer, den Bauherrn umfassend und zutreffend über die mit der von ihm gewählten Ausführung verbundenen Konsequenzen aufzuklären oder die Übernahme des Auftrags abzulehnen. Wenn jedoch der Unternehmer den Auftrag annimmt, ohne seinen Hinweispflichten zu genügen, dann rechtfertigen auch das Bauordnungsrecht sowie Vorgaben technischer Richtlinien ein eigenmächtiges Abweichen vom Vertragsinhalt nicht. Auch können in einem derartigen Fall technische oder gesetzliche Bestimmungen nicht zu einer nachträglichen Korrektur des Vertragsinhalts herangezogen werden. Unter den gegebenen Umständen war die Werkleistung nicht abnahmefähig.

die Mängel mechanisch beseitigen lassen, kann man nicht, wie hier geschehen, pauschal mit nein beantworten. Da ein Glasaustausch immer mit (teils hohen) Kosten verbunden ist, lohnt es sich ein wenig zu experimentieren.
Z. B. habe ich Flecken der gleichen Intensität wie auf dem Foto (Seite 30) rückstandslos mit 2,46 %iger Flußsäure entfernen können.
Laut Auftraggeber waren diese Flecken langfristig entstanden und ließen sich mit keinem herkömmlichen Reiniger entfernen. Also genau wie im geschilderten Fall. Ebenso funktioniert häufig

eine selbsthergestellte Paste aus einfacher Zahnpasta gemixt mit Cola.
In Anbetracht der im Vergleich zum Glasaustausch minimalen Kosten lohnt sich ein Reinigungsversuch allemal.

Mit freundlichen Grüßen

Klaus-Peter Wilke

Öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger der HWK Kassel für das Glaserhandwerk
34497 Korbach
Tel. (0 56 31) 9 58 90
kpw@glas-sachverstaendiger.de

› Lignum AG ‹

Kartellverfahren abgeschlossen

Die bereits 1999 erfolgte Fusion der Homag Gruppe und der IMA Gruppe zur Lignum Technologie AG ist jetzt rechtmäßig. Dies ist das Ergebnis des vom Bundeskartellamt durchgeführten Kartellverfahrens. Bereits im Mai 2002 hatte die Behörde ein Kartellverwaltungsverfahren eingeleitet, um zu prüfen, ob die Fusion – entgegen der ursprünglichen Einschätzung – doch anmeldepflichtig war. Nachdem dies bejaht wurde, eröffnete das Kartellamt im Juli 2003 mit dem Fusionskontrollverfahren das Hauptverfahren. Mit dem aktuellen Beschluß hat der weltweit aktive Hersteller von Maschinen und Anlagen für die holzbearbeitende Industrie die nötige Rechtssicherheit für weitere Planungen. Vorstandssprecher Klaus Bukenberger ergänzt: „Vorbei ist damit die für unser Unternehmen doch sehr belastende Zeit der Ungewißheit. Die mit dem Urteil geschaffene Rechtssicherheit bedeutet zudem für die Kunden von Homag und IMA in aller erster Linie Investitionssicherheit.“

› Remmers ‹

Prüfzeugnisse aus dem Internet

Der Oberflächenspezialist Remmers bietet ab sofort einen neuen Service über Internet an: Prüfzeugnisse können direkt von der Homepage des Herstellers heruntergeladen werden. Unter www.remmers.de/html/de/produktkatalog.php lassen sich die Prüfzeugnisse abrufen. Ein entsprechender Link mit der Bezeichnung des Prüfzeugnisses wird dabei dem jeweiligen Produkt zugeordnet.

› Fraunhofer-Institut ‹

Neues Glasschneiderverfahren mit Laser

Das Fraunhofer-Institut für Werkstoffmechanik (IWM), Freiburg, hat ein neues Verfahren zum Glasschneiden entwickelt: dabei zeichnet ein Laserstrahl zum leichteren Brechen die Schnittkontur ins Glas. Mit dieser Technik müssen die Kanten nach IWM-Auskunft nicht mehr nachbearbeitet werden. Das neue System namens „laserinduziertes Spannungs-Trennverfahren (LiST)“ macht sich die Temperaturempfindlichkeit des Glases zunutze. „Mit dem Laser läßt sich ganz gezielt eine festgelegte Temperatur an einem bestimmten Punkt erzeugen“, erklärt IWM-Projektleiter Horst Kordisch die Grundidee. Der Laser zieht eine Linie in der gewünschten Kontur auf dem Glas, die schnell abgekühlt wird und daher reißt. In ersten Versuchen mit Prototypen war das LiST erfolgreich. Die IWM-Experten haben zwei marktgängige Glasmaschinen mit Scanner und Glasvorschub, Steuerungstechnik und Lasern umgerüstet. Das Verfahren arbeitet mit CO₂-Laser und Diodenlaser. Da die Gläser je nach Struktur, Farbe und Zusammensetzung unterschiedlich Licht absorbieren, werden auch unterschiedliche Wellenlängen gebraucht. Das Projekt wurde 2001 begonnen und vom deutschen Bundesforschungsministerium mit insgesamt 1,7 Mio. Euro gefördert.

› Maschinenbau ‹

Exportserfolge im Land der Mitte

Deutsche Exporteure legten im ersten Halbjahr in China um mehr als 50 % zu, wobei der Maschinenbau eine starke Position einnimmt. Erstmals wurde ein Gesamtergebnis von mehr als 10 Mrd. Euro erreicht. Ne-

ben der Kfz-Branche konnte der Maschinenbau seine Stellung auf dem chinesischen Markt weiter ausbauen. So erhöhten sich die deutschen Branchenexporte um mehr als 60 % auf gut 4 Mrd. Euro. Der deutsche Marktanteil im Maschinenbausegment verbesserte sich damit auf 12 %, so die Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai).

› Braun ‹

Große Hausmesse in Geretsried

Unter dem Thema „Trends der Holzbearbeitungstechnik im Blickpunkt“ lädt die Firma Braun in Geretsried vom 21. bis 24. November wieder zur Hausmesse ein. Über einen Zeitraum von vier Tagen werden im Rahmen einer großen Informations- und Verkaufsschau in Zusammenarbeit mit über 50 internationalen Ausstellern die neuesten Trends der Holzbearbeitungstechnik präsentiert. Zahlreiche Produktneuheiten, technische Highlights und Ligna-Premieren werden dabei ebenso im Mittelpunkt stehen wie preisoptimierte Technik für Einsteiger sowie besondere Messe-Angebote. Anwenderfreundliche CNC-Technik für das Handwerk ist zu sehen, modernste Standard-, Spezial- und Zimmereimaschinen sowie Maschinen und Handwerkzeuge, Holztrockner und Handhabungsgeräte. Außerdem zählt ein breites Produktangebot zur Entsorgungstechnik zum Ausstellungsprogramm. Einen besonderen Schwerpunkt wird die CNC-Bearbeitungstechnik bilden, die mit bedienungsfreundlicher Software, praktischen Werkstück-Aufspannsystemen und flexiblen Bearbeitungsmöglichkeiten auch für die individuelle Einzelfertigung in Handwerksbetrieben ausgelegt ist. Auch der Bereich der Entsorgung wird einen breiten Raum einnehmen. Die ausgestellten Produkte stehen zur Vorführung bereit, wobei die Hersteller und die



Bild: Roto

Frank Bölling ist neuer Logistikleiter für den Bereich Bauelemente bei Roto Frank

› Roto Frank ‹

Logistik unter neuer Führung

Frank Bölling leitet seit kurzem die Logistik des Bereichs Bauelemente der Roto Frank AG. Der 30jährige Abwicklungsspezialist ist dafür zuständig, daß die Ware der Roto Bauelemente nicht nur gut, sondern auch pünktlich beim Kunden ankommt. Vor seiner jetzigen Tätigkeit war Bölling Leiter eines Logistikzentrums in Mittweida/Sachsen. Im Zuge der Neuausrichtung der Logistik will Bölling die Prozesse transparenter und durchsichtiger gestalten. Er ist überzeugt, daß durch eine optimierte Logistik die Marktposition von Roto weiter ausgebaut werden kann.

Fachberater die Besucher dabei mit Rat und Tat unterstützen. EDV-Programme für die verschiedenen Sparten der Holzbearbeitung runden das Angebot ab. Weitere Infos unter:

Braun
82538 Geretsried
Tel. (0 81 71) 93 24-0
info@braun-maschinen.de
www.braun-maschinen.de

› Lkw-Maut ‹

Wann geht's los?

Daß die neue Straßenmaut kommt ist beschlossene Sache, aber wann sie denn nun wirklich kommt, ist momentan nicht abzusehen.

Spediteure (Frachtführer) sowie Werkverkehrtreibende, die Lkw über zwölf Tonnen zulässiges Gesamtgewicht benutzen, müssen eine Abgabe zahlen, sobald ihre Fahrzeuge Autobahnen im Bundesgebiet befahren. Das gilt auch für unbeladene Fahrzeuge. Zusätzliche Belastung entstehen den Unternehmen dadurch, daß die Mautkosten direkt fällig sind und insofern die Vorfinanzierung bis zum Zahlungseingang zu berücksichtigen ist.

Das neue Gesetz verfolgt im wesentlichen folgende Ziele:

- die in besonderem Maße durch schwere Nutzfahrzeuge verursachten Kosten für Bau und Instandhaltung von Autobahnen sollen stärker den Verursachern angelastet werden;
- ausländische Nutzer der Autobahnen sollen einen gerechten Wegekostenbeitrag leisten;
- eine stärkere Verlagerung des Gütertransports auf die Verkehrsträger Schiene und Wasserstraße soll erreicht werden;
- u. a. soll auch das Anti-Stau-Programm der Bundesregierung durch die Maut finanziert werden.

Bei der Maut kommt es nicht nur darauf an, welche unmittelbaren Kosten dem Unternehmen selbst entstehen. Die Kostenbelastung ist vielmehr additiv: Bereits der Antransport der Zulieferprodukte, ob Floatglas, Abstandhalter oder Dichtstoff, ist mit der Lkw-Maut „vorbelastet“. Auf die Glasbranche werden also zusätzliche Kosten hinzukommen und einige Hersteller und Veredler haben bereits entsprechend darauf reagiert.

Climalit-Partner

Die Climalit-Partner (CP) haben deshalb zwei Maßnahmen beschlossen, um der neuen Belastung Rechnung tragen: Künftig wird eine

Anlieferpauschale erhoben, um den Anstieg der Frachtkosten zu kompensieren. Zugleich soll ein Mindestbestellwert vermeiden, daß die hohen Transportkosten für Kleinstmengen die Situation weiter zuspitzen.

Die CP sind überzeugt, mit der zweistufigen Regelung eine moderate Reaktion auf die gesetzliche Forderung gefunden zu haben und gehen davon aus, daß auch alle anderen Marktpartner ähnlich reagieren werden.

Interpane

Interpane wird mit der Einführung der Lkw-Maut bei seinen deutschen Betrieben folgende Maut-Pauschalen berechnen:

- 1 % des Auftragswerts für Isolierglas,
- 1,5 % des Auftragswerts für beschichtetes Basisglas.

Die Lkw-Mautkosten werden auf der Rechnung gesondert ausgewiesen.

Securit-Partner

Die Securit-Partner (SP) wollen den gesetzlichen Auflagen mit einem zweistufigen System begegnen.

In der ersten Stufe sehen sich die SP nach eigenen Angaben gezwungen, die durch die Maut steigenden Kosten der Vorprodukte mit einer Preiserhöhung ihrer Produkte abzufangen. Die zweite Stufe betrifft Anlieferungen bei Kunden der Partner: Die Mautgebühr wird mittels einer separat ausgewiesenen Pauschale weitergegeben. Diese kann eine Anlieferungspauschale oder eine kosten- bzw. gewichtsabhängige Pauschale sein.

Diese Maßnahme ist laut SP erforderlich, da sie sowohl auf der Beschaffungsseite (Eingang Basisglas und Handelsprodukte) als auch auf der Distributionsseite Mautkosten entrichten müssen. Die hochgradige Spezialisierung der Verarbeiter macht viele Veredelungsprozesse und somit zahlreiche Transporte zwischen einzelnen Produktionsstätten notwendig. Durch die Maut entstehen Zusatzkosten, noch bevor Glasprodukte an den eigentlichen Auftraggeber ausgeliefert werden. Auf alle Verarbeiter wird eine Erhöhung der Transportkosten um mindestens 10 % zukommen.

Schwenkarmes eine potentielle Schwachstelle darstellt, durch die sich der Flügelrahmen im Extremfall in der Hebelagerung lösen und nach innen oder außen fallen kann. Die Sicherheit dieses Fenstertyps kann somit nicht vollständig gewährleistet werden. Dörken ruft alle Partnerunternehmen auf, Namen und Adressen von Kunden mitzuteilen, bei denen „Galeria“-Fenster eingebaut wurden. Dafür ist von 7 bis 20 Uhr (Mo. bis Fr.) die gebührenfreie Servicenummer (08 00) 0 66 22-22 geschaltet

› Fensterverbände ‹

Jahrestreffen in Athen

Das diesjährige Treffen der europäischen Verbände der Fenster- und Fassadenbranche fand vom 16. bis 18. Oktober in Athen statt. Die materialgebundenen Verbände FAECF (Aluminium), FEMIB (Holz) und EPW (Kunststoff) hielten dort ihre separaten Jahresversammlungen ab und trafen sich zu einer gemeinsamen EuroWindow-Plenarveranstaltung. „Ein gemeinsamer europäischer Markt ist nicht länger Vision. Er ist auch Dank unseres selbstbewußten und konstruktiven Mitwirkens Realität geworden“, erklärte Alfons Schneider, seit vier Jahren Präsident von EuroWindow. Informationen unter: FAECF, FEMIB, EPW und EuroWindow Tel. (0 69) 95 50 54-0 sowie www.eurowindow.org.

› BMU ‹

Broschüre mit 400 Förderprogrammen

Das Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit (BMU) hat in Zusammenarbeit mit BINE Informationsdienst eine Broschüre zu Energieförderprogrammen in Deutschland veröffentlicht. Ba-

› Ewald Dörken ‹

Kostenlose Nachrüstaktion

Eine kostenlose Sicherheits-Nachrüstaktion für das Wohnraumdachfenster „Delta/Braas Galeria Classic“ startet die Ewald

Dörken AG (www.doerken.de). Betroffen sind die Fenstertypen „BGC und Nummer“ bzw. „DGC und Nummer“. Nach Auftreten vereinzelter Schadensfälle, hat das Unternehmen das Holzfenster vom ift Rosenheim überprüfen und begutachten lassen. Dabei wurde festgestellt, daß die Befestigung des

Firmen & Fakten

sierend auf der von BINE erstellten Datenbank „Fiskus“ werden ca. 400 Förderprogramme von EU, Bund, Ländern, Kommunen und Energieversorgern kurz vorgestellt. Die 83seitige Broschüre ermöglicht einen schnellen Überblick über Fördermittel für Energiesparmaßnahmen. Infos unter www.bine.info.

> Sprinz <

Mit IF Design Award ausgezeichnet



Die Jury des Industrie Forums Design, Hannover, hat die Glasheizung „Supratherm“ mit dem Gütesiegel „IF Design Award“ ausgezeichnet, und konnte sich damit in einem Wettbewerbsumfeld von 1900 Produkten durchsetzen. Am Wettbewerb nahmen über 1000 Einsender aus 35 Ländern teil.

> Solutia <

Neue VSG-Folien

Glas, das aussieht wie feinstes Leinen? Verglasungen, die wie Wasser schimmern? Das Technologieteam von Solutia arbeitete an Möglichkeiten, wie eine metallisch schimmernde Folie für VSG hergestellt werden kann. Dabei wurde ein Weg entdeckt, wie Glas zu-

sätzlich eine Struktur gegeben werden kann. Das Ergebnis ist VSG mit einer fast gewebeartigen Optik, das gleichzeitig zart metallisch schimmert. Um Farbe hinzuzufügen, können die speziellen metallic-farbenen Folien mit den zehn Grundfarben von „Vanceva Design color“ kombiniert werden, um glitzernde oder sanftere Töne zu erzielen. Drei Strukturen können mit der „Metallic-Serie“ von Solutia erreicht werden: „Linnen“ erscheint wie Stoff. Mit „Honigwaben“ wird ein geometrischer Effekt erzielt, während die „Sandstein“-Folie wie Sand wirkt. Da die Folien zwischen Glasscheiben eingebunden sind, haben sie zusätzlich eine Tiefenwirkung.

> ZDH <

Lehrstellenoffensive

Dieter Philipp, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH), erklärte zu der von der Bundesanstalt für Arbeit vorgelegten Zwischenbilanz (30. September) zu Angebot und Nachfrage von Lehrstellen, daß es durch das Engagement der Betriebe im Handwerk gelungen ist, die Lehrstellenlücke auf 20 000 zu drücken. Das Handwerk wird in diesem Jahr mit voraussichtlich 170 000 neuen Lehrverträgen seinen herausragenden Beitrag zur beruflichen Qualifizierung leisten. Die Nachvermittlung der 35 015 Bewerber, die noch ohne Lehrstelle sind, genieße in den kommenden Wochen oberste Priorität. Gemeinsam mit den örtlichen Arbeitsämtern wollen die Handwerkskammern und Industrie und Handelskammern jeden Jugendlichen ohne Lehrstelle individuell ansprechen, um konkrete Ausbildungsangebote zu unterbreiten. „Wir werden nicht nachlassen, die Betriebe noch einmal gezielt anzusprechen, um frei gebliebene Lehrstellen zu besetzen und zusätzliche Ausbildungsplätze zu gewinnen“, unterstrich Dieter Philipp seine Aussage.