

4. Silverstar-Symposium bei Euroglas in Frankreich

Gemeinsam auf Erfolgskurs

Unter dem Motto „Dialog zu Glas und Praxis“ diskutierten die Teilnehmer des 4. Silverstar-Symposiums baurechtliche Fragen, Marketingstrategien und Glas-technik. Insgesamt waren rund 100 Verarbeiter aus Süddeutschland der gemeinsamen Einladung von Euroglas und Isolierglasherstellern nach Hombourg/Frankreich gefolgt.



Bilder: Euroglas

Zu den Vorträgen gab es für die Teilnehmer des 4. Silverstar-Symposiums auch praktische Vorführungen, hier ein Versuch zur Biegezugfestigkeit. Außerdem wurden in Workshops Möglichkeiten erarbeitet, wie man auf Architekten und Bauherren vor Auftragsvergabe aktiv zugehen kann

Rechtliche Auseinandersetzungen mit professionellen und privaten Bauherren stehen immer häufiger auf der Tagesordnung von Verarbeitern. Vor diesem Hintergrund erläuterte Dr. Walther Pohl von Börsing, Pohl & Partner, Berlin, relevante Neuerungen des Baurechts. Von der VOB/B 2002, dem Gesetz zur Modernisierung des Schuldrechts bis hin zum AGB-Gesetz bot der Vortrag Isolierglasherstellern und Unternehmen aus der Glasbranche Diskussionsstoff und das notwendige Rüstzeug, um rechtlichen Konflikten besser begegnen und eigene Ansprüche durchsetzen zu können. Des Weiteren zeigte Dr. Pohl auf, wie man sich bei Widersprüchlichkeiten und einseitigen Vertragsklauseln richtig verhält.

Innovationen in der Glastechnik und technisches Know-how standen im Mittelpunkt der Referate von Prof. Dr. Franz Feldmeier von der Fachhochschule Rosenheim und Peter Kiewat von Glas Trösch. Die Umsetzung der EnEV 2002 und der Bauregelliste für Fensterbauteile sowie die neueste Tech-

nik für Wandanschlüsse von Fenstern und Fassaden war Thema von Feldmeier. Kiewat informierte die Zuhörer umfassend über die Technischen Regeln für die Verwendung von absturzsichernden Verglasungen (TRAV) und Überkopfverglasungen.

Aktive Kundenansprache war auch Inhalt des ergänzenden Workshops. Gemeinsam wurden hier in lebhaften Diskussionen z. B. Möglichkeiten erarbeitet, wie Architekten und Bauherren gerade vor Auftragsvergabe aktiv angesprochen werden können. So bieten ungenaue Ausschreibungsunterlagen die Chance, beratend bei den potentiellen neuen Auftraggebern tätig zu werden. Ein weiterer Anlaß zur Kontaktaufnahme sollte für den Außendienst der erste Baukran auf einer Baustelle sein, um sich mit eigenen Unterlagen und den „Silverstar-Marketingmitteln“ beim Bauherren ins Gespräch zu bringen.

Marketingmittel nutzen

Weitere Unterstützung bei der Beratung bot Euroglas seinen Kunden mit der Vorstellung des umfangreichen Marketingpaketes. Die firmenneutral gehaltenen Marketingmittel reichen von Beratungsmappen und Flyern für den persönlichen Verkauf und die direkte Kundenansprache über Ausstellungsposter bis hin zu Ausschreibungsbeilagen. „Wir möchten erreichen, daß unsere Kunden und Partner den Mitbietern bei der Beratung und Beauftragung eine Nasenlänge voraus sind“, erklärte Christian Jetzt, Stabsabteilungsleiter für Marketing und Beratung Silverstar der Glas Trösch Holding AG. Die maßgeschneiderten Marketingmittel infor-

Informationen anfordern:

Die Silverstar-Marketingmittel sowie der Vortrag von Dr. Pohl können von Silverstar Kunden bei Euroglas in Aachen unter Tel. (02 41) 9 20 30 30 angefordert werden

mieren auch über die breite Produktpalette von Euroglas.

Neben Produkten für den Wärmeschutz beinhaltet das Angebot z. B. mit „Silverstar Selekt“ auch Vierjahreszeiten-Verglasungen mit integriertem Sonnenschutz für großflächige Glasfassaden.

Abgerundet wurde die Veranstaltung mit einer Führung durch die Floatglasanlage, wobei die Teilnehmer ihr Wissen im Bereich Glastechnik und Herstellungsverfahren vertiefen konnten.

Jürgen Servais, Mitglied der Gruppenleitung, zeigte sich sehr zufrieden mit dem Verlauf des Symposiums und betonte: „Die Diskussionen in Vorträgen und Workshop haben uns gezeigt, daß wir mit unserer Strategie, gemeinsam mit unseren Kunden nach Möglichkeiten der Architekten und Bauherrenansprache zu suchen, auf dem richtigen Weg sind.“

Euroglas Vertriebs-GmbH
Neuenhofstraße 116
52078 Aachen
Tel. (02 41) 9 20 30-30



Der 15 m lange Truck von Systemgeber Glas-Trösch stand mit Mustern des gesamten Produktsortiments zur Besichtigung bereit