

› China ‹

Boom im Fenstermarkt Fernost

Der Beitritt Chinas zur WTO (World Trade Organisation) im Jahre 2001 sowie die gegenwärtige 10. Fünf-Jahresplan-Periode lassen die chinesische Wirtschaft boomen. Vor allem die Absichten der Regierung, verstärkt die Baubranche zu fördern, haben besonders für den Fenstermarkt in China positive Auswirkungen. Für das Jahr 2003 wird ein Wachstum von 14,9 % erwartet, was einem Wertzuwachs von derzeit ca. 5,5 Mrd. € auf knapp 6,3 Mrd. € entspricht. Wie die gesamte Chinesische Republik, befindet sich auch der Fenstermarkt in einem kontinuierlichen Wachstum. Von 1997 bis 2003 stieg der Markt um ganze 59 %. Mit einer Gesamtmenge von rund 142 Mio. FE diesen Jahres wird das Wachstum weiter

› „Beschichtungen unter der Lupe“ ‹

Artikel per E-Mail abrufen

Der Beitrag „Beschichtungen unter der Lupe“ in der glaswelt-Ausgabe 12/2003, Seite 26 bis 30, konnte nur verkürzt abgedruckt werden. Der ausführliche Text kann unter der E-Mail-Adresse glaesergm@freenet.de direkt beim Autor angefordert werden.

anhalten und bis zum Jahre 2006 um weitere 23,5 % steigen. Aktuell hat PVC einen Marktanteil von gut 15 %; dieses Wachstum wird noch weiter anhalten. Gründe für die günstige Entwicklung von PVC sind einerseits sinkende Preise. Außerdem möchte die Regierung im Zeitraum von 1996 bis 2005 ca. 30 % an Heizkosten für den Wohnbau einsparen. Da PVC hierzu effizient eingesetzt werden kann, gilt es als großer Zukunftsträger.

› Hauk ‹

Auszeichnung für Innovation

Der Berliner Fenster- und Fassadenbauer Hauk ist mit dem Oskar des Mittelstands 2003 ausgezeichnet worden. Die Jury mit Vertretern der IHK Berlin würdigt vor allem Innovation, Engagement und die Schaffung von Ausbildungsplätzen. „Die F. R. Hauk Stahl- und Leichtmetallbau GmbH, die in vielen Bereichen vorbildlich ist, investiert kontinuierlich in gutes Personal. 17 der über 70 Mitarbeiter in Berlin und Nauen sind Auszubildende. Im Bereich der Sicherheitstechnik hat sich Hauk zu einem führenden Unternehmen entwickelt, das wegweisende Patente angemeldet hat, erklärte Dr. Helfried Schmidt, der Vorstandsvorsitzende der Oskar-Stiftung in Leipzig.

Das 1890 in Berlin-Charlottenburg gegründete Unternehmen konnte eine solide Geschäftsentwicklung mit stabilen Umsätzen nachweisen. So setzte Hauk 2002 mit über 70 Mitarbeitern rund 7 Mio. € um. Mit einer klaren Positionierung in Nischenmärkten für hochwertige Sonderkonstruktionen wie Sicherheitsfenster- und -fassaden konnte sich Hauk vom Branchentrend absetzen. Mit Sicherheitsanlagen und -fassaden von Hauk sind weltweit rund 200 Gebäude des Auswärtigen Amtes, Botschaften, Residenzen und Unternehmen ausgestattet. Hauk produzierte beispielsweise die Sicherheitsanlagen für die deutschen Botschaften in Washington, Tokio und Kuwait.

› SolarWorld ‹

Freude über große Koalition

Die SolarWorld AG begrüßt die Entscheidung des Deutschen Bundestages, die neuen Vergütungen für die Einspeisung von Solarstrom ab 1. Januar 2004 in Kraft zu setzen. Der Bundestag hatte am 27.11.2003 in zweiter und dritter Lesung das Vorschaltgesetz über die neuen Einspeisesätze mit den Stimmen der Regierungskoalition und der CDU/CSU-Fraktion beschlossen. Das Gesetz ist im Bundesrat nicht zustimmungspflichtig. „Wir sind außerordentlich erfreut darüber, dass die CDU/CSU den Beschluss mitträgt. Das zeigt, dass es in Deutschland eine breite Koalition für den Solarstrom und damit für die heimische Photovoltaikindustrie gibt“, sagt Dipl.-Ing. Frank Asbeck, Vorstandssprecher der SolarWorld AG, in Reaktion auf den Bundestagsbeschluss. „Damit steht einem weiteren dynamischen Wachstum des Marktes in Deutschland nichts mehr im Wege. Für die Industrie ist das Vorschaltgesetz das Signal, um ihre führende Stellung im globalen Solarmarkt behaupten und ausbauen zu können“, so Vorstandssprecher Frank H. Asbeck weiter. Nach Einschätzung des Unternehmensverbandes Solarwirtschaft (UVS) aus Berlin werden die durch das deutsche Parlament geschaffenen verlässlichen Rahmenbedingungen zu einem deutlichen Wachstum des Solarmarktes im kommenden Jahr führen. Der Verband rechnet mit einer Steigerung von 20 bis 30 % im Vergleich zum Rekordjahr 2003.

Firmen & Fakten

› Weinig ‹

ExpoCenter in China eröffnet



Bild: Weinig

Vor kurzem hat der Weinig-Vorstandsvorsitzende Wolfgang Wilmsen das neue ExpoCenter des Holzmaschinenherstellers in China eröffnet. Seit 1997 besitzt Weinig ein Werk in China, wo Kehlmaschinen für den innerchinesischen Markt produziert werden. Das ExpoCenter liegt in der Nähe von Kanton in der Provinz Guangdong. Dort befindet sich das Zentrum der chinesischen Möbelindustrie.

Mittelpunkt des ExpoCenters ist der 600 m² große Vorführraum. Ausgestellt werden sowohl in China produzierte Maschinen, als auch aus Deutschland importierte Maschinen und Anlagen. Daneben erhalten Kunden in Dongguan Beratung und Service, vom Bedientraining bis zu Ersatzteilversorgung und Kundendienst mit landesweitem Einsatz von in Deutschland geschulten Service-Technikern. Trotz schwieriger Rahmenbedingungen konnte Weinig die Kehlmaschinenproduktion für den chinesischen Markt im Werk Yantai 2003 um 40 % steigern. Vorstandsvorsitzender Wolfgang Wilmsen gab bekannt, dass Weinig das Werk in Yantai mit einem Investitionsvolumen von 3 Mio. € ausbauen wird.

› Lignum ‹

Schwieriger Markt hinterlässt Spuren

In den ersten neun Monaten 2003 hat die Lignum Technologie AG die ausbleibende Markterholung in der holzbearbeitenden Industrie und die damit verbundene sehr schwierige Marktlage zu spüren bekom-

men. Dementsprechend verringerte sich der Umsatz des weltweit agierenden Herstellers von Maschinen und Anlagen für die holzbearbeitende Industrie um 7,6 % auf 413 Mio. € (2002: 447 Mio. €). Mit einem Minus beim Auftragsingang von 6,3 % auf 357 Mio. € (2002: 381 Mio. €) schnitt der Konzern im Vergleich zum Weltmarkt noch etwas besser ab, der zwischen Januar und September 2003 um rund 8 % zurückging. Die weitere Zukunft beurteilt Vorstandssprecher Klaus Bukenberger verhalten optimistisch: „Auch 2004 sehen wir nochmals als schwieriges Jahr, erwarten aber eine langsame Erholung beim Auftragsingang und gehen hier insgesamt von einem leichten Plus aus. Allerdings wird sich diese Entwicklung frühestens ab Mitte 2004 positiv auf unseren Umsatz auswirken.“

› Kowa ‹

Aktuelles Haustürenprogramm erhältlich

Vor kurzem präsentierte die Kowa Holzbearbeitung aus Goldenstedt ihr neues Haustürenprogramm mit sechs „Haustür-Editionen“. „Unser neues Haustürenangebot verkörpert gewissermaßen die Vielfalt von Lebensstilen. Wir wollen unsere Kunden nicht nur durch technische Kompetenz und hochwertige Qualität erreichen, sondern auch gefühlsmäßig und individuell ansprechen“, erklärte

Hans-Peter Kowalski, Kowa-Geschäftsführer.

Das Haustürenprogramm wird in einem fast 100 Seiten starken Katalog unter dem Titel „NaTÜRliches Design in Perfektion“ präsentiert.

Weitere Infos unter: Tel. (0 44 44) 97 00 oder info@kowa.de.

› IIR Intensiv-Seminar ‹

Beschichtungen auf Glas

Am 17. und 18. Februar 2004 findet in Hannover ein Intensiv-Seminar zum Thema „Beschichtungen auf Glas – Verbesserte Verfahren und Anwendungen – Neue Entwicklungen“ statt, zu dem die IIR Deutschland GmbH einlädt. Die Veranstaltung gibt konkrete Anleitung, wie Eigenschaften von beschichtetem Glas in Entwicklung, Herstellung und Anwendung optimiert werden können. Im Fokus stehen dabei Easy-to-clean-Effekte, Fotokatalyse, Sonnen- und Wärmeschutz, schaltbare Transparenzen und Abrieb- und Kratzfestigkeit. Durch das Seminar erkennen die Teilnehmer vor allem, welche neuen Produkteigenschaften sich hinter beschichtetem Glas verbergen. Weiter wird gezeigt, wie Herstellung und Anwendung möglichst kostengünstig realisiert werden können, welche Trends sich in der Forschung abzeichnen und wie mit Problemen in Entwicklung und Herstellung umzugehen ist. Die Veranstaltung richtet sich insbesondere an Leiter und Mitarbeiter aus Forschung und Entwicklung, Werkstofftechnik, Konstruktion, Produktion, Qualitätssicherung sowie die Geschäftsleitung der glasverarbeitenden Industrie, Optik, Automobil, Chemie, Bau, Sanitär, Anlagenbau, Institute und Universitäten.

Das Seminar wird von Prof. Dr. Detlef W. Bahnemann vom Institut für Technische Chemie in Hannover geleitet. Er gilt als Experte für Fotokatalyse. Bekannt wurde Bahnemann vor allem durch seine Veröffentlichung „Environmental Applications of semi-conductor photocatalysis“ im „Chemical Reviews“.

Ein besonderes Highlight erwartet die Teilnehmer am Veranstaltungsort Hannover. Das Seminar beinhaltet eine Führung durch das Institut für Technische Chemie, bei der u. a. Sol-Gel Schichtherstellung und Methoden zur Bestimmung von Easy-to-Clean demonstriert werden.

Das Intensiv-Seminar wird zu drei weiteren Terminen angeboten: 11. und 12. Mai 2004 in Nürnberg, 7. und 8. September 2004 in Hannover sowie 30. November und 1. Dezember 2004 in Köln. Nähere Informationen:

Daniela Bleicher
Konferenz Manager
IIR Deutschland GmbH
Tel. (0 61 96) 5 85-2 64
dbleicher@iir.de
www.msti-aktuell.de

› Cabot und GE Plastics ‹

Gemeinsame Vermarktung

Cabot Corporation (NYSE:CBT), ein führender, weltweit tätiger Hersteller von Spezialchemikalien, gibt seine Absicht bekannt, mit GE Structured Products zu kooperieren, um gemeinsam mehrschichtige Platten aus „Lexan Thermoclear“ zu vermarkten, die mit dem lichtdurchlässigen Aerogel „Nanogel“ gefüllt sind. „Nanogel“, das nach einem patentierten Verfahren ausschließlich von Cabot hergestellt wird, ist ein leichtes, nanoporöses Isolationsmaterial, das bei korrekter Installation doppelt bis viermal so hohe Wärmeisolations- und Lichtdurchlässigkeitswerte bieten kann wie alternative, derzeit im Markt erhältliche Produkte. Die von GE Structured Products hergestellten „Lexan Thermoclear“-Platten sind ein schlagfestes, mehrschichtiges Polycarbonat-Fenstermaterial, das aufgrund einer patentgeschützten Oberflächenbehandlung sehr gute Beständigkeit gegen die schädlichen Einwirkungen von UV-Licht aufweist. Dazu Bernd Springler, Kaufmännischer Leiter, GE Structured Products Europe: „Durch die Kombination unserer beiden weltweit führenden Technologien in Platten aus ‚Lexan Thermoclear‘, die mit ‚Nanogel‘ gefüllt sind, wird ein neues, hochinteressantes Produkt für den Bausektor entstehen. Wir gehen davon aus, dass es extrem feste Platten sein werden, die hervorragend für den Einsatz am Bau geeignet sind, beispielsweise als lichtdurchlässige Dach- oder Wandelemente, die außerordentliche Lichtdiffusions- und Wärmedämm-Eigenschaften aufweisen.“

› Insolvenzen 2004 ‹

Trendwende für dieses Jahr erwartet

Der zehnjährige Negativtrend bei Firmen-Insolvenzen scheint gestoppt zu sein – zumindest in Deutschland. Laut Untersuchungen der Seghorn Inkasso GmbH ist die Zahl der Unternehmensinsolvenzen seit dem Sommer rückläufig. „Im Jahr 2004 werden nicht mehr, sondern weniger Firmen Pleite gehen als im letzten Jahr“, sagte Seghorn Geschäftsführer Stephan Jender gegenüber der Presse. Die Pleitewelle unter den deutschen Firmen hat laut der volkswirtschaftlichen Abteilung des Bremer Unternehmens im Jahr 2003 mit ca. 39 900 Unternehmensinsolvenzen zwar nochmals eine neue

Negativ-Rekordmarke erreicht. Diese Zahl soll jedoch erstmals nach zehn Jahren im Jahr 2004 wieder sinken. Das 2003er Ergebnis wird damit als die vorerst höchste Insolvenzzahl in die Geschichte der BRD eingehen. „Der Negativtrend ist gestoppt. Zwischen den Firmen hat sich durch die drastische Roskur gerade der letzten zwei Jahre bereits die Spreu vom Weizen getrennt. Wer bis jetzt überlebt hat, wird den aufkeimenden Konjunktumschwung meist auch für die weitere Gesundung seiner Firma nutzen können“, fasst Stephan Jender die wirtschaftliche Bedeutung der Trendwende zusammen.

› Wacker ‹

Silikonsektor verkauft

Wacker Silicones hat zum 1. Januar 2004 sein Geschäft mit Dicht- und Klebstoffen aus Silikon für Fassaden an die Sika AG, Baar (Schweiz) abgegeben. Eine entsprechende Rahmenvereinbarung wurde kürzlich unterzeichnet. Demnach soll Sika von Wacker Silicones die Exklusivrechte für dessen Produktlinien „Elastosil IG“, „Elastosil SG“ und „Ventotec“ übernehmen. Beide Partner sind davon überzeugt, dass das Geschäft mit diesen Silikondichtstoffen in der neuen Konstellation noch bessere Wachstumsperspektiven hat. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. „Elastosil“-Silikondichtstoffe sind speziell für anspruchsvolle Anwendungen bei Glas-, Metall- und Natursteinfassaden entwickelt worden. Dazu gehören Produkte für Structural Glazing, Dichtstoffe für Isolierelemente und Silikone zur Wetterversiegelung. Komplettiert wird das Produktprogramm mit dem „Ventotec“-Zubehör. Wacker Silicones hat auf Basis seines führenden Know-hows im Bereich Silikone diese Produktlinien entwickelt und sehr erfolgreich am Markt eingeführt. Sika ist Spezialist für Fassadentechnik auf Polyurethanbasis und verfügt über eine gut ausgebaute, Vertriebsorganisation, hatte aber bislang keine Silikonprodukte im Angebot. Nach Abschluss der Transaktion können die Kunden in Zukunft das komplette Produktspektrum der Fassadenklebetechnik bei Sika aus einer Hand erhalten.

Firmen & Fakten

› Climalit Partner ‹

Bauglastage 2004

Themenschwerpunkte der Bauglastage 2004 sind die typischen Fehler, die bei Planung und Einbau von Verglasungen immer wieder selbst von erfahrenen Fachleuten gemacht werden. Welche fatalen Folgen solche Fehler haben können, wird anhand einiger spektakulärer Versuche demonstriert. Zusätzlich beleuchtet ein Referat die rechtlichen Konsequenzen, die Verstöße gegen Richtlinien und Verordnungen haben können. Wie positioniert sich ein Unternehmen richtig, um auch in schlechten Zeiten zu bestehen, mehr noch zu glänzen? Diese und ähnliche Fragen werden während der CP-Bauglastage beantwortet.

Die sechs Bauglastage sind am 2. 3. 2004 in Nürnberg, am 4. 3. 2004 in Köln, am 10. 3. 2004 in Leipzig, am 24. 3. 2004 in Bremen, am 30. 3. 2004 in Mannheim und am 1. 4. 2004 in österreichischen Linz.

› Energiepass Initiative ‹

Kostenlose Software

Um Planern und Ausführenden eine branchenübergreifende, ergebnisneutrale Software für

› J. Stehle+Söhne ‹

Neues Kundencenter



Der schwäbische Antriebsspezialist folgt nicht dem allgemeinen Trend des wirtschaftlichen Selbstmitleids. Bei Stehle wird die Zukunft mit innovativen Ideen angepackt. Dazu zählt auch die Eröffnung des neuen Kundencenters am Firmenstandort in Aichwald/Stuttgart, wo Stehle die Möglichkeit zur Schulung im Know-how rund um den Sonnenschutz bietet. Hier sollen dem Interessenten wichtige Informationen vermittelt und Entscheidungskriterien über Funktion, Leistung und Einsatzmöglichkeit der einzelnen Komponenten an die Hand gegeben werden. „Monatlich können 30 bis 50 Kunden und Geschäftspartner geschult werden“, erklärt Vorstand Beatrix M. Gross.

› Institut des Glaserhandwerks ‹

Richtiges Verglasen leicht gemacht

Die grundlegend überarbeitete Technische Richtlinie „Verglasen mit Isolierglas“ vom Institut des Glaserhandwerks (Herausgeber), Hadamar, bietet alle Informationen für den fach- und normgerechten Einbau, auch in Bezug auf die EnEV 2002 und die TRLV sowie die DIN EN 14351 „Fenster und Außentüren – Produktnorm“ und die DIN 18545 Teil 1-3 „Abdichten von Verglasungen mit Dichtstoffen“.

„Technische Richtlinie Nr. 17: Verglasen mit Isolierglas“, 68 Seiten mit vielen Abbildungen, Preis 14,50 € (zzgl. Versand).

Verlagsanstalt Handwerk

Auf'm Tetelberg 7

40221 Düsseldorf

Tel. (02 11) 3 90 98-23

eine energetische Planung von Neubauten und im Bestand bereitstellen zu können, wurde die Energiepass Initiative Deutschland (EID) gegründet. Diese besteht aus der Arbeitsgemeinschaft Glas im Bau, dem

Gesamtverband Dämmstoffindustrie und der Vereinigung der Deutschen Zentralheizungswirtschaft und deckt damit große Bereiche der am Baugeschehen Beteiligten ab. Mit der Erstellung der Software wurden die an der entsprechenden Normung aktiv Beteiligten beauftragt. Die Vermarktung erfolgt über die gemeinnützige Einrichtung Zentrum für Umweltbewusstes Bauen (ZUB), Kassel.

Zum Kennenlernen des Programms für die Nachweisführung gemäß EnEV – genaue genommen handelt es sich um ein hervorragendes Instrument für die energetische Planung – kann die EID-EnEV-Software, die normal 150,- € kostet, kostenlos aus dem Internet (www.zub-kassel.de) heruntergeladen werden. Bei der im Frühjahr 2004 zu erwartenden Novellierung der Verordnung werden dann kostenpflichtige Upgrades angeboten.

› Isolette-Gruppe ‹

Partner in Japan

Die Isolette-Gruppe hat eine Lizenzpartnerschaft mit dem japanischen Isolierglashersteller Parker Rising vereinbart, der damit ein großes Potenzial für den japanischen Markt sieht. Das Unternehmen produziert hochwertige Funktionsisoliergläser, u. a. für Schüco Nippon, für die auch die ersten eigenen Jalousien-Isoliergläser gefertigt wurden.

Parker Rising vertreibt bereits seit längerer Zeit das System „Isolette“. In den vergangenen eineinhalb Jahren wurden ca. 3000 Einheiten als fertiges Isolierglas abgesetzt. Anlässlich eines Großauftrags für ein Tokioter Krankenhaus mit ca. 400 Systemen entschloss man sich zum Erwerb einer eigenen Produktionslizenz. In Japan verhandelt die Isolette-Gruppe noch mit einem zweiten

Partner, mit dem Anfang des Jahres ebenfalls ein Lizenzvertrag zur Eigenproduktion abgeschlossen werden soll.

› Glas Döring ‹

Neuer Standort

Anfang Dezember 2003 ist die Glasbiegerei Döring in den Zeppelin Gewerbepark, Berlin, umgezogen. Am neuen Standort kann den Kundenwünschen hinsichtlich Qualität und Lieferzeit noch besser entsprochen werden. Dies gilt auch für die Herstellung von großformatigem Architekturglas.

Die Firma Döring ist Hersteller von gebogenem Glas und erfüllt seit mehr als 45 Jahren die Ansprüche zeitgemäßer Architektur. Zum Produktionsprogramm gehören multifunktionale Gläser wie Architekturglas, Glas für den In-

nenausbau sowie für Messe- und Ladenbau, die den Anforderungen des Wärme-, Sonnen- und Schallschutzes Rechnung tragen, ebenso wie Sicherheitsgläser mit nach DIN geprüften Eigenschaften. Die neue Adresse lautet: Franz Döring GmbH & Co. KG Glasbiegerei und Veredelung Zeppelin Gewerbepark Nennhauser Damm 158 13591 Berlin-Spandau Telefon- und Faxnummer sowie E-Mail bleiben unverändert.

› Niveau Fenster ‹

Umsatzplus mit Holz-Alu

Der mittelständische Fenster- und Türenhersteller „Niveau Fenster Westerburg“ meldet für das vergangene Geschäftsjahr ein Umsatzplus von knapp 10 %, und das trotz der schlechten Marktsituati-

on mit Überkapazitäten und ruinösem Preiswettbewerb. Die beiden Geschäftsführer Dieter Heep und Werner Erwig machen ihre erfreuliche Geschäftsentwicklung im Wesentlichen an zwei Punkten fest: „Mit der erfolgreichen Einführung unserer automatisierten Holzfensterproduktionsanlage in 2001 verfügen wir über eine der modernsten Anlagen in Europa, mit der wir unsere Flexibilität, ohne Abstriche bei der Qualität, erheblich steigern konnten. Zum anderen ist die Strategie, auf innovative und hochwertige Verbundkonstruktionen zu setzen, voll aufgegangen.“ Einen besonders starken Wachstumsimpuls konnte Niveau mit der Einführung des Produkts „KombiRoyal“ verzeichnen. Diese hochwertige Holz-Alu-Konstruktion ist so erfolgreich, dass ihr Anteil an der Gesamtproduktion innerhalb von knapp zwei Jahren auf gut 25 % gestiegen ist.