

## › glaswelt-Seminar-Reihe ‹



### Jetzt anmelden

In Kürze fällt der Startschuss für die Seminarreihe „Handwerksleistung profitabel vermarkten“, die die **glaswelt**-Redaktion ins Leben gerufen hat. Damit will die **glaswelt** Antworten auf die drängenden Fragen der Zeit geben und ihren Lesern erstmalig eine Workshop-Reihe zur Verfügung stellen, die speziell auf die Herausforderungen im Glaser- und Fensterbauerhandwerk eingeht.

Neben der Unternehmensfinanzierung – insbesondere im Hinblick auf Basel II – rücken vor allem marketing- und vertriebsspezifische Projekte in den Mittelpunkt unternehmerischen Denkens. Gefordert werden zunehmend Erfolgsstrategien anstelle von puren Kostenreduktionsprogrammen. So ist es kaum verwunderlich, dass effektive und effiziente Marketing- und Vertriebskonzepte, insbesondere in Verbindung mit dem Ergebnis der Kundenzufriedenheit, an Bedeutung gewinnen.

Darüber hinaus steigen durch das veränderte Kaufverhalten der Kunden die Anforderungen im handwerklichen Verkaufsgespräch. Was gestern noch richtig war, ist heute schon überholt. Im Rahmen der **glaswelt**-Unternehmerreihe 2004 „Handwerksleistung profitabel vermarkten“ zeigen die Referenten, Management- und Strategie-Berater Michael Wentz und Marketing-Berater und Verkaufstrainer Kurt Buck, die Zusammenhänge zwischen Strategie, Marketing und Kundenzufriedenheit einerseits und die Wege zum Auftragsabschluss andererseits anhand von Beispielen auf und liefern Handlungsempfehlungen für konkrete Situationen. Die Seminare finden in Stuttgart (Auftaktveranstaltung am 23. April), München (30. April), Hamburg (7. Mai) und Essen (14. Mai) statt. Eine rechtzeitige Anmeldung wird empfohlen, da die Teilnehmerzahl begrenzt ist.

Handwerker, die Ihre Leistungen profitabel vermarkten wollen, sollten sich dieses Seminar nicht entgehen lassen.

Anmeldung und weitere Informationen unter:

Wentz GmbH

Kolumbusstr. 22

70439 Stuttgart

Tel. (07 11) 3 65 97 35

Fax (07 11) 3 65 97 36

[mwentz@wentz.biz](mailto:mwentz@wentz.biz)



**Strategie-Berater Michael Wentz und Marketing-Berater und Verkaufstrainer Kurt Buck stehen bei den **glaswelt**-Seminaren Rede und Antwort**

## › Forum Verlag ‹

### Gebäude richtig abdichten

Die Ausführung von Abdichtungen an Gebäuden ist eine der anspruchsvollsten aber auch fehleranfälligen Aufgaben am Bau. Ausführungsfehler führen häufig zu gravierenden Schäden; die Folge sind oft aufwändige und teure Nachbesserungen. Nur durch die normgerechte und korrekte Ausführung von Bauwerksabdichtungen können Haftungsfälle vermieden werden. Alle notwendigen Informationen und Kenntnisse vermittelt das Buch „Praxisgerechte Bauwerksabdichtungen“. Der Preis beträgt 78,- €.

Forum Verlag

Postfach 13 40

86408 Mehring

Tel. (0 82 33) 38 11 23

[service@forum-verlag.com](mailto:service@forum-verlag.com)

[www.forum-verlag.com](http://www.forum-verlag.com)

## › BSi ‹

### Solarmarkt boomt

Der Solarmarkt boomt dank der Förderung der Bundesregierung. Bislang unterschätzt wurde jedoch die Rolle von lokalen Initiativen beim Aufbau des Solarmarktes. Dies ist das Ergebnis einer Studie, die vom Bundesverband Solarindustrie (BSi) im Auftrag des Umweltministeriums erstellt wurde. Die Arbeit der Solarinitiativen soll jetzt durch das Projekt „RegioSolar“ bekannt gemacht werden.

600 Solarinitiativen gibt es bundesweit, initiiert von Solarvereinen, Kommunen, Landkreisen, Wirtschaftsförderern, Handwerksinnungen, Kirchengemeinden, Agendagruppen, Energieagenturen und Stadtwerken. Der BSi hat 250 Initiativen untersucht und gibt einen Überblick über die Vielfalt der Ansätze und Arbeitsweisen.

Weitere Infos beim Bundesverband Solarindustrie e.V. unter Tel. (0 30) 2 97 77 88-20 oder [info@regiosolar.de](mailto:info@regiosolar.de)

## › Finnisches Glasmuseum ‹

### Besondere Glaskunst

Exponate aus dem Werk des bekanntesten Finnischen Glaskünstlers, Aimo Okkolin (1917 bis 1982), werden bis zum 12.9.2004 im Finnischen Glasmuseum in Riihimäki zu sehen sein. Weitere Informationen unter der Internetadresse [www.riihimaki.fi/lasimus/](http://www.riihimaki.fi/lasimus/), dort gibt es auch eine Seite in Deutsch.



## › VFF ‹

### Umfangreiche Veranstaltungsreihe 2004

Der Jahreskongress des Verbands der Fenster- und Fassadenhersteller mit dem Titel „Inside '04“ findet in diesem Jahr vom 3. bis 5. Juni in Schlangenbad statt. Anspruchsvolle Referate sowie die Mitgliederversammlungen des Verbands, der drei RAL-Gütegemeinschaften Fenster und Haustüren sowie der Prof. Erich Seifert-Stiftung stehen auf dem Programm. Die Podiumsdiskussion aus Anlass des 25-jährigen Verbandsjubiläums steht unter dem Motto „Erfolge in der Krise – Was können wir von anderen Branchen lernen?“.

Die 2003 erfolgreich eingeführten Thementage werden in diesem Jahr fortgesetzt. Diese Fortbildungsveranstaltungen bringen die Teilnehmer auf den aktuellen Stand der jeweiligen

Thematik. Die Thementage zu den Materialgruppen Holz, Holz-Alu, Kunststoff und Metall führt der VFF zusammen mit den entsprechenden RAL-Gütegemeinschaften Fenster und Haustüren durch. Geplant sind die folgenden Thementage (TT):

- TT Holz, 5. Mai, in Dresden
- TT Statistik und Markt, 12. Mai, in Frankfurt
- TT Metall, 10. September, in Münster
- TT VOB und Recht, 29. September, in Magdeburg
- TT Holz/Metall, 26. Oktober, in Göttingen
- TT Kunststoff, 28. Oktober, in Bad Langensalza
- TT Statistik und Markt, 5. November, in Frankfurt
- TT Normung und Technik, 11. November, in Düsseldorf (auf der glasstec)
- TT Betriebswirtschaft, 24. November, in Frankfurt.

Eine Zusatzveranstaltung zum Themenkomplex Marketing will der VFF mit der Förderinitiative fenstermarkt-plus.de anbieten. „Mit den Thementagen unterstützen wir unsere Mitglieder im Wettbewerb in einem nach wie vor stark angespannten Markt.“, so Dr. Büttner vom VFF. Weitere Informationen unter: Tel. (0 69) 9 55 05-40 oder [www.window.de](http://www.window.de).

## › Flachglas MarkenKreis ‹

### Neue Mitglieder

Der Flachglas MarkenKreis hat zwei neue Mitglieder aufgenommen, bei denen es sich um Glasgroßhändler handelt: Die über 100 Jahre alte Glas Adamer GmbH mit Sitz in Regens- tauf (Region Regensburg). Neben dem gut sortierten Glas- großhandel ist das Unternehmen auch im konstruktiven Glasbau tätig. Außerdem die Münchener

Franz Geisler GmbH, die eben- falls auf eine lange Glasgroß- handelstradition zurückblicken kann.

Als Stützpunkthändler sind bei- de Firmen die Ansprechpartner in ihren jeweiligen Regionen für die Isolier- und Sicherheitsglas- Markenprodukte des Flachglas MarkenKreises.

## › Freisinger ‹

### Fenster für bestes Klimahaus Südtirols

In Südtirol wurde im Februar der Preis für das beste Klimahaus vergeben. Zwei der drei prämierten Projekte sind mit Fenstern des österreichischen Herstellers Freisinger ausgestattet. Das Strohballenhaus in Kurtatsch, Südtirol, ist ein Passivhaus, das mit dem Preis „Klimahaus 2003“ der Kategorie „A plus“ (für Energiekennzahl unter 30 kWh/m<sup>2</sup>a und für baubiologisches Bauen) ausgezeichnet wurde.

Freisinger ist auf hochwertige Holzprodukte (Fassaden, Fenster und Haustüren) für Niedrigenergie- und Passivhäu- ser spezialisiert. Diese Elemente werden mit einem hohen Vorfertigungsgrad produziert, wobei alle Komponenten auf Umweltverträglichkeit geprüft sind.

Die Entwicklung neuer Produkte ist ein Grundstein der Firma. Dies beinhaltet auch die Beteiligung an nationalen und in- ternationalen Forschungsprojekten sowie Kooperationen mit Universitäten und Forschungsstätten. Freisinger organisiert zudem Fachtagungen, Expertengespräche und Schulungen. Zahlreiche Preise belegen das technologische Know-how der Firma Freisinger.

„Bedingt durch den hohen Auslastungsgrad arbeiten wir an einem Lizenzpartnersystem das durch einige europäische Schutzrechte unterstützt wird. Mittlerweile gibt es Lizenzpartner in Deutsch- land, Österreich und der Schweiz“, so Geschäfts- führer Paulus Freisinger.



Bild: Freisinger

**Das Strohballenhaus in Kurtatsch, Südtirol, wurde mit dem Preis „Klimahaus 2003“ ausgezeichnet und ist mit Fenstern von Freisinger ausgestattet**

## › Baupraxis ‹

### Ab wann gilt welche Eigenheimzulage?

Immer wieder kommt es zu Streitigkeiten, ab wann Anspruch auf Eigenheimzulage besteht. Bauherren, die bis zum 31. Dezember 2003 mit der Herstellung ihres Eigenheims begonnen haben, erhalten die Eigenheimzulage noch nach altem Recht. Liegt der Herstellungsbeginn im Jahr 2004, dann gilt bereits die neue Regelung. In zwei Entscheidungen hat der Bundesfinanzhof (BFH) nun den Begriff „Beginn der Herstellung“ klar definiert. Bei Bauvorhaben, die eine Baugenehmigung benötigen, ist der Beginn der Herstellung

demnach der Zeitpunkt, zu dem der Bauantrag bei der Baugenehmigungsbehörde eingereicht wird (Aktenzeichen III R 52/00). Wenn für ein Bauvorhaben weder ein Bauantrag noch eine Bauanzeige erforderlich ist, gilt als Beginn der Herstellung der Zeitpunkt, an dem der Bauherr seine Entscheidung zu bauen für sich bindend und unwiderruflich nach außen erkennbar gemacht hat. Das ist z. B. der Fall, wenn auf dem Bauplatz eine nicht unerhebliche Menge von Baumaterial oder auf das konkrete Bauvorhaben zugeschnittene Bauteile angeliefert worden sind. Die Anlieferung von 20 % des insgesamt erforderlichen Baumaterials für einen Betrag von ca. 11800 € gilt dem BFH zufolge bereits als erheblich (Aktenzeichen III R 51/01).

## › Rodenstock ‹

### 4. Glasinnovations-Preis ausgelobt

Der mit 2500 € dotierte Rodenstock-Glasinnovationspreis wird in diesem Jahr zum vierten Mal ausgelobt. Er honoriert vorbildliche Entwicklungen im Glassektor und würdigt das innovative Potenzial der Branche. Ziel ist es, neue Impulse bei Verfahrens-, Produktions- und Veredelungsmethoden für Glas, bzw. technische Neuerungen in der Anwendung und im praktischen Einsatz, zu fördern.

Der Preis wird alle zwei Jahre vergeben und richtet sich an Privatpersonen, Firmen und Institute mit Hauptwohn- oder Firmensitz im Bundesgebiet, die sich mit Glas – auch im weitesten Sinne – beschäftigen. Firmen sowie Lehr- und Forschungseinrichtungen können einzelne Mitarbeiter, Studenten und Schüler oder Teams melden. Die Bewerbungsunterlagen können bis zum 31. August 2004 eingereicht werden.

Ausschreibungsunterlagen und Informationen unter:

*Förderverein Glas*

*94209 Regen*

*Tel. (0 99 21) 95 01-00*

*glas@lra.landkreis-regen.de*

*www.landkreis-regen.de*

# Firmen & Fakten

## › Pado ◀

### 30-jähriges Jubiläum

Die Pado Elementebau GmbH feiert in diesem Jahr ihr 30-jähriges Bestehen. Der RAL-geprüfte Hersteller von Fenstern, Türen und Bauelementen hat sich über die Jahre hinweg einen guten Ruf in Sachen Qualität erworben.

Als einer der ersten Betriebe bekam Pado bereits 1984 das RAL-Gütezeichen für die Holz- und Kunststoff-Fensterproduktion

vom damaligen ift-Leiter Professor Erich Seifert. Was 1973 mit dem Zusammenschluss von vier Handwerksmeistern mit eigenen Tischlereibetrieben begann, hat sich heute zu einem europaweit tätigen Unternehmen gemauert. Das 30-jährige Jubiläum wird am 4. Juni 2004 mit Fachvorträgen und Demonstrationen im Unternehmen zunächst mit geladenen Gästen begangen. Wie das Beispiel Pado zeigt, können Handwerksmeister erfolgreiche Unternehmer und Manager sein.



Bild: Pado

Der Braunschweiger Fenster- und Türenhersteller Pado feiert in diesem Jahr seinen 30. Geburtstag

## › Handwerksordnung 2004 ◀

### Boom von Betriebsgründungen

Schon zu Beginn des Jahres zeigte sich, dass die Handwerksnovelle die Handwerkslandschaft verändern wird. Ein starker Zuwachs an Betriebsgründungen vor allem in den Gewerken, in denen kein Qualifikationsnachweis erforderlich ist, wird das Konkurrenzgefüge stark verändern.

Von bisher 94 Vollhandwerken sind 41 Gewerke in der Anlage A verblieben. Für die restlichen 53 Gewerke ist zukünftig kein Meisterbrief mehr für die Selbstständigkeit erforderlich. Gesellen erhalten nach sechs Jahren, davon vier Jahren in leitender Position, eine so genannte Ausübungsberechtigung.

Die wichtigsten Fragen beantwortet das „Gesetz zur Ordnung des Handwerks“. Neben der aktuellen Handwerksordnung beinhaltet der Band die wesentlichen Durchführungsvorschriften sowie u. a. die Ausbilder-Eignungsverordnung, das Berufsbildungsgesetz (Auszug), das Gesetz zur Bekämpfung der Schwarzarbeit und das Berufsbildungsgesetz.

„Gesetz zur Ordnung des Handwerks“ 304 Seiten, der Preis beträgt 9,50 € zzgl. Versand.

Verlagsanstalt Handwerk

Auf'm Tetelberg 7

40221 Düsseldorf

Tel. (02 11) 3 90 98-27

Buchshop@verlagsanstalt-handwerk.de

## › HWK Stuttgart ◀

### Infos zur Handwerksordnung 2004

Welche Auswirkungen sich durch die reformierte Handwerksordnung für die Praxis ergeben, erläutert die Handwerkskammer (HWK) Stuttgart mit ihrem Internet-Sonderthema „Die neue Handwerksordnung“. Unter [www.hwkstuttgart.de/aktuell.html](http://www.hwkstuttgart.de/aktuell.html) sind alle gewerblichen Änderungen sowie die Auswirkungen auf die Ausbildung zu finden. Informationen zur so genannten Altgesellenregelung, das Kleinunternehmergesetz und zahlreiche Downloads zu den zulassungsfreien und -pflichtigen Gewerken sind dort zu finden. Für telefonische Auskünfte steht die HWK Region Stuttgart unter (07 11) 16 57-3 45 gerne bereit.

## › Sommer Informatik ◀

### Neue Glas-Software im Programm

Mit der neuen Glas-Software „ÜkoPunkt(FEM)“ hat die Sommer Informatik GmbH Ihre Palette der Programme zur Glasdickenberechnung komplettiert. Neben den bekannten Branchenstandards „ÜKO“ für den prüffähigen statischen Nachweis von Überkopf- und Vertikalverglasungen nach TRLV und „AKO“ für den prüffähigen statischen Nachweis von

absturz sichernden Verglasungen nach TRAV können mit „ÜkoPunkt(FEM)“ nun auch punkt- und linienförmig gelagerte Verglasungen mit FEM-Berechnung nachgewiesen werden. Als Belastungen der Scheiben sind Flächenlasten aus Wind und Schnee, sowie Streckenlasten und Punktlasten möglich. Als besonderes Feature bietet das Programm die Berechnung von begehbaren Verglasungen. Die Programmoberfläche und die Eingabe der erforderlichen Daten sind einfach und übersichtlich gehalten, wie es von den „ÜKO“- und „AKO“-

Programmen bekannt ist. Eine komplexe Finite-Elemente-Berechnung (FEM) mit Dreieckszerlegung errechnet dabei im Hintergrund die statischen Kennwerte wie Spannung und Durchbiegung und vergleicht diese mit den zulässigen Werten. Es können Rechtecke, Dreiecke, Parallelogramme, Trapeze und Modelle mit kombiniert linien- und punktförmiger Lagerung berechnet werden.

Die Hersteller von Glas-Punkthaltesystemen bittet die Sommer Informatik GmbH um Mitarbeit bei der Bereitstellung Ihrer Produkte. Bei Interesse können Hersteller unter [info@sommerinformatik.de](mailto:info@sommerinformatik.de) mit den Software-Spezialisten Kontakt aufnehmen.

Weitere Informationen zu Programm und Demoversion gibt es im Internet unter [www.üko-punkt.de](http://www.üko-punkt.de).

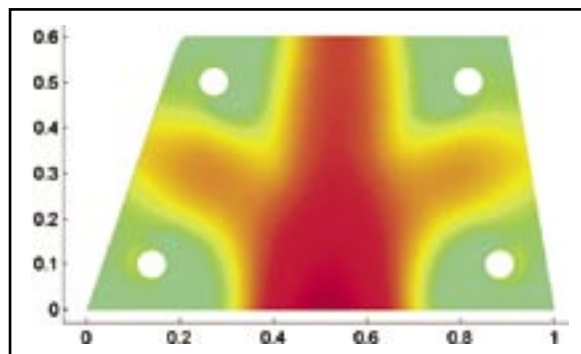


Bild: Sommer Informatik

Mit der neuen Software „ÜkoPunkt(FEM)“ lassen sich punkt und linienförmig gelagerte Gläser nach der Finite-Elemente-Methode berechnen

### › Securit-Partner ‹

#### Erstes Sicherheits-Symposium

Am 21. April 2004 veranstalten die Securit-Partner in Frankfurt ein Symposium zu Sicherheitsaspekten beim Einbau von Glas. Der Termin ist der Auftakt zu einer Veranstaltungsreihe rund um das Thema Sicherheit und Glas. Ziel ist es, die Möglichkeiten und Grenzen von Sicherheitsglas zu zeigen und aktive und passive Sicherheitsaspekte beim Bauen zu beleuchten und über aktuelle Entwicklungen zu informieren. Das Symposium wird zusammen mit Wicona sowie mit der Allianz Versicherung durchgeführt. Themen sind u. a. Risiko und Sicherheit von Gebäuden, Sicherheit in Planung und Ausführung von Fenstern und Fassaden. Das Symposium sowie die regionalen Veranstaltungen richten sich an Planer, Sicherheitsberater,

Verarbeiter sowie Metall- und Fassadenbauer. Die Kosten für die ganztägige Veranstaltung betragen 49,- € (inkl. MwSt.) Anmeldeunterlagen unter: Tel. (0 24 04) 9 21 33 88 oder info@securit-partner.de.

### › Weinig ‹

#### Fachtagungsreihe für Branchenfachleute

Auch in diesem Jahr organisiert die Weinig-Gruppe eine ganze Anzahl von Veranstaltungen und lädt z.B. zusammen mit dem iBAT (Institut für Betriebs- und Arbeitstechnik) und weiteren Industrie-Partnern zu einer Fachtagungsreihe zum Thema „Holz-Alu-Konstruktionen“ ein. Fachleute der Firmen Gutmann, Interpane, Oertli und Weinig sowie Experten des iBAT referieren zu Aspekten von Holz-Alu-Fenstern. Neben Grundlagen geht es

in den eintägigen Seminaren um Normung, Konstruktionen und Wintergärten, rationelle Fertigung, Einzelteilfertigung, Verglasungssysteme und Betriebsplanung. Die Tagungsreihe richtet sich an Fensterbauer, Wiederverkäufer, Planer und Sachverständige. Ziel ist es, neue Entwicklungen im Segment Holz-Alu aufzuzeigen sowie neue Geschäftsfelder zu erschließen. Die Seminarreihe umfasst drei Veranstaltungen: bei Interpane in Lauenförde am 20.4.2004, bei Weinig in Tauberbischofsheim am 6.5.2004 und bei Gutmann in Weißenburg am 9.9.2004. Die Tagungsgebühr beträgt 25,- € (zzgl. MwSt.). Weitere Infos und die Anmeldeunterlagen erhalten Interessenten beim iBAT-Institut unter Tel. (05 11) 26 27-5 76 oder unter Fax (05 11) 6 27 07-5 13.

### › FV Wohn-Wintergarten ‹

#### Vorstand bestätigt

Anfang März trafen sich die über 50 Mitglieder des Fachverbands Wohn-Wintergarten zu ihrer dritten Mitgliederversammlung. Neben Verarbeitern, Zulieferern, Sachverständigen und Händlern waren hierbei auch elf Systemgeber vertreten. Mit auf dem Programm standen diesmal die Vorstandswahlen. Der Vorstand wurde von den Mitgliedern einstimmig für die nächsten drei Jahre im Amt bestätigt: Dr. Steffen Spenke (Dipl.-Physiker, 1. Vorsitzender), Rudolf Trauernicht (TS Aluminium, 2. Vorsitzender), Diedrich Schilling (Schilling GmbH, Schatzmeister), Bernd Husmann (Schüt-Duis, FA Marketing) und Hellmut Hohlfeld (Elka, FA Technik). Der Fachverband versteht sich als systemübergreifende und materialgruppen-neutrale Interessenvertretung der Branche und will eine Lobby rund um den Wohn-Wintergarten aufbauen. Für die Zukunft will der Verband, so Dr. Spenke, enger mit Verbänden wie z. B. dem VFF zusammen arbeiten.

### › SKS ‹

#### In die Zukunft investieren



Trotz angespannter Konjunkturlage hat SKS-Stakusit die Zahl seiner Lehrstellen erhöht. Dazu meint Lorenz Beys, Mitglied der SKS-Geschäftsleitung: „Wer sich heute nicht um den Nachwuchs kümmert, der plant nicht für die Zukunft. Durch intensive Betreuung während und nach der Ausbildung binde man die Mitarbeiter an das Unternehmen und mache sie mit seinen spezifischen Bedingungen vertraut. „So entwickeln sich die Azubis in einem stetigen Prozess zu Spezialisten, die SKS neue Impulse geben können“, erläutert Beys die Gründe von SKS, mehr Ausbildungsplätze als im Vorjahr anzubieten.