

› Remmers ‹

Firmengründer gestorben

Im Alter von 84 Jahren ist der Gründer der Remmers Baustofftechnik, Bernhard Remmers, Ende März in Lönningen verstorben. Risikobereitschaft und Realitäts-sinn in der Nachkriegszeit waren die Fundamente zum Aufstieg seiner Firma zu einem Unternehmen, das sich auf dem Gebiet der Bauwerkserhaltung weltweit einen Namen gemacht hat. Zur Remmers-Gruppe gehören heute neben dem Stammwerk in Lönningen europaweit 10 Tochtergesellschaften. Nach der von ihm geprägten Firmenphilosophie „Alte Bausubstanz erhalten, neue für die Zukunft schützen“, wurde Bernhard Remmers mit zum Wegbereiter einer neuen Ära im Denkmalschutz. Sein Engagement galt einer zukunftsorientierten Forschung zur Herstellung umweltgerechter Bauten-, Holz- und Bodenschutzprodukte. Sein Name bleibt verbunden mit dem „Bernhard-Remmers-Preis“, eine Auszeichnung, die alle zwei Jahre anlässlich der Leipziger Messe „denkmal“ an engagierte Handwerker, Architekten oder Restauratoren verliehen wird, die sich um den Denkmalschutz verdient gemacht haben.



Bild: Remmers

Ende März verstarb Bernhard Remmers, der Gründer der Remmers Baustofftechnik, im Alter von 84 Jahren

› Ford ‹

Start in den Frühling



Bild: Ford

Mit einem ganzen Bündel an guten Neuigkeiten startet der Ford Transit in den Frühling: Neue Motoren – darunter ein besonders durchzugsstarker und effizienter TDCi-Common Rail-Motor – für die heckgetriebenen Varianten, höhere Nutzlasten bei den frontgetriebenen Versionen und neue Kombi-Pakete unterstreichen die Aktualität des hochflexiblen Transporter-Klassikers. Gleichzeitig bietet das neue Preisgefüge der Ford Transit-Baureihen attraktive Konditionen

› Bystronic ‹

Neuer Verkaufsleiter für Nordeuropa

Bystronic setzt auch im Jahr 2004 auf eine verstärkte Verkaufsorganisation. Hermann Frey ist als Verkaufsleiter Nordeuropa kompetenter Ansprechpartner für Bystronic-Systemlösungen im Bereich Gebäudeglas. Seit mehr als 25 Jahren ist Frey im technischen Verkauf von Investitionsgütern tätig. In den letzten 12 Jahren war er Verkaufsleiter für ESG-Anlagen bei einem namhaften Hersteller von Glasmaschinen. Im Zuge der allgemeinen Expansionsaktivitäten des Geschäftsbereichs Bystronic glass ist

Frey jetzt für den Verkauf von Systemlösungen für die Fertigung von Gebäudeglas zuständig. Dazu zählen, neben Bystronic-Zuschnittlösungen und Lenhardt-Isolierglas-Produktionsanlagen, auch Armatec-Handling-Equipment bzw. VSG-Produktionsanlagen.



Bild: Bystronic

Hermann Frey ist als Bystronic-Verkaufsleiter Nordeuropa ein kompetenter Ansprechpartner für Systemlösungen im Bereich Gebäudeglas

› Edgetech ‹

„Super Spacer“ erhält Zertifizierung

Nach dem Abschlussbericht des unabhängigen niederländischen Prüfinstituts TNO-TPD hat der Hersteller für Abstandshalter Edgetech mit seinem „Super Spacer“, einem flexiblen Abstandshalter, die Prüfung gemäß EN1279-3 bestanden. Darüber hinaus bescheinigt der Prüfbericht des ift Rosenheim außerordentlich gute psi-Werte für den „Super Spacer“. Dabei erreichte der Abstandshalter einen psi-Wert von 0,040 für Holzprofile, 0,038 für PVC-Profilen und 0,054 für Aluminium-Profilen.

Mit dem flexiblen Abstandshalter „Super Spacer“ lassen sich neben Standardanwendungen auch Freiformelemente einfach und schnell verarbeiten. Seine gute Haltbarkeit, die hohen Temperaturschwankungen und Einflüssen durch Feuchtigkeit und UV-Strahlung gewachsen ist sowie eine hohe Elastizität unter Druckeinwirkung sind weitere positive Merkmale.

Dazu meint Torsten Keemss, Geschäftsführer, Edgetech Europe: „Durch die Zertifizierung nach EN1279-3 steht der Eroberung des europäischen Marktes nichts mehr im Wege. Während wir uns bisher nur auf Nischenmärkte konzentrieren konnten, sind wir jetzt in der Lage, den ‚Super Spacer‘ der gesamten Glasverarbeitenden Industrie in Zentral-Europa anzubieten.“

› fenstermarkt-plus.de ‹

Aktiv für die Branche

Anfang April präsentierte die Initiative fenstermarkt-plus.de ihr neues Programm. Ehrgeiziges Ziel: Der Absatz soll bis 2006 auf jährlich 16 Mio. FE gesteigert werden. Hierzu kündigte Dirk U. Hindrichs, Sprecher der Initiative, einen „Tag des Fensters“ für den 18. September an, an dem Firmen der Glas- und Fensterbranche ihre Betriebe öffnen sollen, um sich ihren Kunden zu präsentieren. Dazu Hindrichs: „Das ist eine große Chance für alle teilnehmenden Betriebe, da sie ein hohes Medieninteresse erzielen können, indem sie sich die Kunden direkt ins Haus holen.“ Darüber hinaus vergibt die Initiative im Jahr 2005 zum zweiten Mal einen Fensterpreis. Diesmal prämiert sie Konzepte, die zeigen, wie durch marktwirtschaftliche Instrumente der Einbau energetisch zeitgemäßer Fenster gefördert werden kann.

Um die eigene Position weiter zu stärken, forciert fenstermarkt-plus.de die Zusammenarbeit mit anderen Institutionen und Verbänden, die gemeinsame Ziele verfolgen.

Darüber hinaus will sich die Initiative an Forschungsprojekten beteiligen, die die Energieeffizienz von Fenstern untersuchen. Des Weiteren ist die Mitarbeit an der Novelle zur EnEV im Jahr 2006 geplant.

Informationen unter: www.fenstermarkt-plus.de

› Energiepass ‹

Bald ein Muss

Ab Januar 2006 gilt die neue EU-Richtlinie über die Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden in Deutschland. Bei jedem Nutzerwechsel einer Wohnung/eines Gebäudes muss dann ein Beleg über den Energiebedarf vorliegen. „Dieser Energiepass informiert Verbraucher objektiv; jeder kann so den Energiebedarf von Häusern vergleichen“, meint Günther Volz, Vorstandsvorsitzender der Bundesinitiative „jetzt!“ (www.initiative-jetzt.de). Gleichzeitig zeige das Zertifikat Einsparpotenziale auf.

„Der Energiepass trägt dazu bei, den gegenwärtigen Energieverbrauch und CO₂-Ausstoß zu reduzieren, und so den Treibhauseffekt zu mindern“, begrüßt Volz das Vorhaben. Energieberatung wird zudem staatlich gefördert.

› Elero ‹

Vertretung in Helsinki eröffnet

Seit kurzem betreut Elero seine finnischen Kunden durch eine eigene Vertretung in Helsinki, um sich so besser auf die Anforderungen des finnischen Marktes einstellen zu können.

Der Geschäftsführer der Niederlassung in Helsinki heißt Clas-Hakan und weiß, dass Finnland ein typisches Sonnenschutzland ist, in dem Rollläden aber nur wenig verbreitet sind. Jalousien und Markisen kommen dort verstärkt zum Einsatz, vor allem als Schutz gegen die Mitternachts-sonne, die im Norden Finnlands für 73 Tage nicht untergeht. Dort werden auch im privaten Bereich automatisierte Rollos eingesetzt. Elero vertreibt dazu in Finnland auch die entsprechenden Steuerungen, die dafür sorgen, dass die Jalousien immer zum richtigen Zeitpunkt schließen.

› Interpane ‹

Förder-Ratgeber „jetzt sanieren!“

Die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) vergibt z.B. Darlehen mit lukrativen Zinssätzen, die deutlich unter Marktniveau liegen. Wer, wann, wie und was gefördert wird, fasst die aktualisierte Bro-

schüre „jetzt sanieren!“ der Interpane Glas Industrie AG zusammen: vom Wohnraum-Moderisierungs-Programm über das CO₂-Gebäudesanierungs-Programm bis zum Marktanreizprogramm und dem neuen Photovoltaik-Vorschaltgesetz. Die Broschüre kann vom Fensterhandwerk direkt bei Interpane unter Fax: (0 52 73) 80 92 38 angefordert werden oder

steht zum Download bereit unter: www.interpane.net



› Teckentrup ‹

Niederlassung in der Schweiz eröffnet

Seit März vertreibt Teckentrup Türen und Tore seiner Produktpalette von der neu gegründeten

Niederlassung in Wettingen, Schweiz, aus. Als Geschäftsführer steht Bruno Zimmerli dem neuen Teckentrup-Standort vor, während Markus Buob den technischen Innendienst leitet. Das Produktangebot umfasst das gesamte Programm des Herstellers, von Brand- und Rauchschutztoren bis zu Multifunktions- und einbruchhemmenden Türen. Garagen-Sektionaltore fertigt Teckentrup direkt vor Ort, um kurze Lieferzeiten gewährleisten zu können.



Bild: Teckentrup

Bruno Zimmerli (links) und Markus Buob leiten die neue Teckentrup Niederlassung in der Schweiz

*Teckentrup Schweiz AG
CH-5430 Wettingen,
Tel. (+41) 5 64 37 08 08
info@teckentrup.ch
www.teckentrup.ch*

› R+T 2006 ‹

Der neue Termin steht jetzt fest

Für die nächste R + T steht jetzt der Termin fest: Vom 7. bis 11. Februar 2006 soll die Weltleitmesse für Rollläden, Tore und Sonnenschutz in Stuttgart erneut ihre Tore öffnen. Die Veranstaltung präsentiert im Dreijahresrhythmus alle wichtigen Neuheiten der Branche und ist so ein Muss für Fachleute aus aller Welt, die sich mit Sonnenschutz, Toren und Türen sowie der dazugehörigen Antriebs- und Steuerungstechnik befassen.

› Eduard Kronenberg ‹

Neue Repräsentanz in Berlin eröffnet

Zum 1. März 2004 hat die Eduard Kronenberg GmbH eine Vertriebsrepräsentanz in Berlin eröffnet. Dort kümmert sich der Vertriebsmitarbeiter Thomas Sohr hauptsächlich um Kunden und Partner aus Nord- und Ostdeutschland, die er in Sachen Anwendungstechnik berät.
*Eduard Kronenberg GmbH
Büro Berlin
Schillerstraße 4-5
10625 Berlin
Tel. (0 30) 31 01 35-85
Thomas.Sohr@kronenberg-eduard.de*

› 24. bis 26. Juni ‹

Intersolar 2004

Die Fachmesse Intersolar 2004 bietet vom 24. bis 26. Juni in Freiburg wieder ein hochkarätiges Kongress- und Rahmenprogramm für ihre Fachbesucher. In über 20 Veranstaltungen zu Planung, Installation, Technik und Marketing besteht die Möglichkeit, sich über die internationale Solarbranche umfassend zu informieren und auszutauschen. Highlight des diesjährigen Kongressprogramms ist die EuroSun 2004. Die von der International Solar Energy Society (ISES Europe), der Deutschen Gesellschaft für Sonnenenergie (DGS) und der PSE GmbH organisierte internationale Konferenz findet erstmals parallel zur Intersolar statt. Informationen zur Intersolar 2004: Tel. (07 61) 4 80 80-19 oder www.intersolar.de

› Saint Gobain ‹

„iF Design Award“ verliehen



Bild: SGG

Mit dem renommierten iF Design Award 2004 in Gold wurde der gläserne Heizkörper „SGG Thermovit Elegance“ in der Kategorie Product Design ausgezeichnet. Die feierliche Preisübergabe fand im Rahmen der CEBIT statt. Der gläserne Heizkörper überzeugte die Jury durch die Verbindung von Design und technischer Innovation. Für das Design verantwortlich zeichnet die Kinon Aachen GmbH, ein Tochterunternehmen von SGGD

› Gartner ‹

Positive Auftragslage

In Deutschland konnte die Josef Gartner GmbH in den letzten Monaten neue Aufträge im Gesamtwert von über 50 Mio. € gewinnen. Deutschlands größter Fassadenbauer, der auch die Fassade des höchsten Wolkenkratzers der Welt in Taipeh fertigte, wird neue Hochhäuser und andere Gebäude in Berlin, Düsseldorf, Stuttgart und München einkleiden. Bereits in den nächsten Wochen wird Gartner die ersten Fassadenelemente für das 92 m hohe Gebäude GAP 15 in Düsseldorf montieren.

„Bei der Vergabe hochwertiger Fassadenarbeiten wird neben den technischen Fähigkeiten wieder stärker auf Sicherheit und Solidität geachtet, die in dem krisengeschüttelten Markt nicht selbstverständlich sind. Deshalb ergeben sich für Gartner auch in Deutschland trotz anhaltender Baukrise gute

Perspektiven“, so Gartner-Geschäftsführer Andreas Fauland. Das Unternehmen aus dem bayerischen Gundelfingen ist sowohl als Nachunternehmer für verschiedene Kunden und Generalunternehmer wie auch in verschiedenen Arbeitsgemeinschaften tätig.

› glasstec-online ‹

Web-Portal stark nachgefragt

Das Internet-Portal zur glasstec, der internationalen Fachmesse für Maschinen, Ausrüstungen, Anwendungen und Produkte rund um den Werkstoff Glas, befindet sich durch steigende Besucherzahlen weiter im Aufwind. Unter www.glasstec-online.com können sich Aussteller und Besucher sowie Branchenfachleute zu Fragen um das Thema Glas informieren.

› FV Wohn-Wintergarten ‹

Fachseminar findet regen Zuspruch

Nach dem Erfolg des ersten Informationsseminars im letzten Jahr hat der Fachverband Wohn-Wintergarten die diesjährige fensterbau/frontale genutzt, um eine Veranstaltung zu Technik- und Rechtsfragen durchzuführen. Auch dieses Mal zeigte die Branche reges Interesse an der Veranstaltung, die von ca. 120 Teilnehmern besucht wurde. Das Fachprogramm wurde eingeleitet mit einem Beitrag über typische Probleme bei Wintergartenmarkisen aus der Sicht eines technischen Sachverständigen. Das Thema „Statik“ war der Inhalt des folgenden Vortrags, bei dem an verschiedenen Beispielen auch die unterschiedli-

chen Vorgaben in einzelnen Bundesländern dargestellt wurden. Die neuen europäischen Widerstandsklassen für die Beurteilung der Sicherheit von Bauteilen wurden ebenso besprochen, wie die Auswirkungen des neuen Schuldrechts in der Praxis des Wintergartenbauers.

Für die Veranstalter war das Expertentreffen ein weiterer Beleg für den hohen Informations- und Diskussionsbedarf in der Wintergartenbranche. Der Verband zeigte sich mit der Veranstaltung und der Teilnehmerzahl zufrieden und denkt bereits über weitere Formen eines umfassenden Meinungsaustauschs in Zukunft nach.

› Kömmerling ‹

Kundentage 2004

Mit regelmäßigen Kundenveranstaltungen möchte Kömmerling zukünftig den Meinungsaustausch mit seinen Vertriebspartnern weiter vertiefen. Neben den für die Kundenbetreuung im operativen Geschäft zuständigen Fachberatern nehmen leitende Mitarbeiter aus den Bereichen Technik, Vertrieb und Logistik sowie Mitglieder der profine-

Geschäftsleitung an den „Kömmerling-Kundentagen“ teil. Dies soll sicherstellen, dass die Ergebnisse des Dialogs in allen Funktionsbereichen auch auf strategischer Ebene schnell und optimal umgesetzt werden können. Weitere Infos unter:

*profine GmbH
Kömmerling Kunststoffe
66954 Pirmasens
Tel. (0 63 31) 56-0
koemmerling@profine-group.com,
www.koemmerling.de*



Bild: Kömmerling

Die Ergebnisse der Auftaktveranstaltungen der „Kömmerling-Kundentage“ im Frühjahr wurden von den Veranstaltern durchweg positiv bewertet

› Roto Frank ‹

Positives Umsatzergebnis

Trotz der schwierigen Lage im Bau kann die Roto Frank AG für 2003 auf ein sehr erfolgreiches Ergebnis blicken. Ende April präsentierten der Vorstandsvorsitzende Gerhard Sommerer und Erich Rosenkranz, Vorstand Bauelemente, die aktuellen Zahlen: der Nettoumsatz stieg auf 449 Mio. € (2002: 425 Mio. €).

„Das ist eine Erfolgsbilanz, die zeigt, dass wir die schwierige Phase der Umstrukturierung erfolgreich hinter uns gebracht haben“, so Sommerer. Dass Roto heute wieder Gewinne und eine sehr gute Geschäftsentwicklung verzeichnet, ist auf die Restrukturierung zurückzuführen. Funktionen und Strategien wurden dazu mit den beiden Geschäftsbereichen Baubeschlagtechnik und Bauelemente neu definiert, das Produktmanagement neu ausgerichtet, Kompetenzzentren eingerichtet und der Vertrieb gestärkt. Dabei wurde die Mitarbeiterzahl verschlankt und ca. 600 Stellen abgebaut.

Heute sieht Roto, der Exportanteil lag 2003 bei 62 % (2000: 54 %), sein größtes Wachstumspotenzial im Ausland, was besonders am Bereich der Baubeschlagtechnik deutlich wird. Mit einem Anteil von 38,4 % am Konzernumsatz ist Deutschland aber immer noch der größte Markt. Die Bilanz 2003 weist vor Steuern und Zinsen einen Zuwachs von 6,8 Mio. € gegenüber dem Vorjahr auf (+29,4 %). Für 2004 rechnet Sommerer mit einem weiteren Zuwachs, was durch das sehr gut verlaufene erste Quartal gestützt wird. Der Konzern will in diesem Jahr insgesamt rund 23 Mio. € investieren. MR

› lif GmbH ‹

Neuer Dreier-Bund

Schneider + Fichtel, spezialisiert auf Türgriffbeschläge und Glasverarbeitung in Kombination mit Licht und die Döppner Bauelemente, bekannt für ihre Konstruktion von Glasdächern und Fassaden, haben gemeinsam das Unternehmen lif GmbH gegründet, um die LED-Technologie in Verbindung mit Glas erfolgreich am Markt zu platzieren. Der Dritte im Bunde ist die Schott Spezialglas GmbH, mit der ein Kooperationsvertrag geschlossen wurde. Light, innovation, future, so der Name des neuen Unternehmens, konzentriert sich auf Entwicklung, Produktion und Handel mit Glas, insbesondere Flachglas in Verbindung mit anderen Materialien und unter Verwendung unterschiedlicher Lichtquellen. Dazu kommt die Vermarktung von transparentem, stromleitendem Glas. Dieses Glas, insbesondere unter Verwendung von Leuchtdioden,

ist auch Gegenstand des Kooperationsvertrages mit Schott Spezialglas. Dabei wird es nicht nur um das Glas als reinen Stromleiter gehen, sondern um ganze Bauelemente. Türen, Fenster, Trennwände, Überkopferverglasungen sowie begehbare Gläser sollen weiterentwickelt und vermarktet werden.

› VFF ‹

Neues Merkblatt kostenlos bestellen

Das Merkblatt „Thermische Beanspruchung von Gläsern in Fenstern und Fassaden“ kann man via Internet bis 31.5.2004 beim VFF (www.window.de) kostenlos bestellen. Das neue Merkblatt geht auf die thermische Beanspruchung von Gläsern in Fenstern und Fassaden ein, die häufig unterschätzt wird. Es beschreibt, wie Planer, Hersteller und Nutzer mit der thermischen Beanspruchung von Gläsern um-

gehen können. Unter „Hinweise für die Planung“ macht das Merkblatt Angaben bzgl. ausreichender statischer Bemessung, der Berücksichtigung thermischer Belastungssituationen und notwendiger Vorgaben in der Ausschreibung. Der Verarbeiter findet Hinweise zur fachgerechten Verglasung sowie Angaben, um zusätzliche Belastungssituationen zu vermeiden. Das VFF-Merkblatt ist als Leseprobe unter www.window.de einzusehen und kann über vff@window.de bestellt werden. Die Schutzgebühr für das Merkblatt beträgt 6,00 €. Bis Ende Mai kann man das Merkblatt online kostenlos beim VFF bestellen.

› Stürtz ‹

Krumscheid wird Fachbereichsleiter

Lothar Krumscheid leitet seit kurzem den Fachbereich Service von Stürtz. Die Service-Aktivitäten des Unternehmens sollen optimiert und der gesamte After Sales Service ausgebaut werden. Lothar Krumscheid (37) bringt große nationale und internationale Service- und Vertriebserfahrungen aus dem Maschinenbau bei Stürtz ein. Dem Maschinenbautechniker obliegt nicht nur die Koordination der Service-Einsätze, er verantwortet auch die kontinuierliche Weiterbildung der Service-Techniker.



Bild: Stürtz

Lothar Krumscheid heißt der neue Fachbereichsleiter Service bei Stürtz