

› Verbände ‹

Strategiekreis Holzfenster gegründet

Mehrere Verbände wollen künftig das Holzfenster als hochwertiges Bauteil mit hoher Produkt- und Servicequalität in den Köpfen der Verbraucher verankern. Dazu trafen sich im April Vertreter von Initiative ProHolzfenster, VFF/Fachabteilung Holzfenster, Bundesverband HKH, Gütegemeinschaft Holzfenster sowie Wintergarten Fachverband und gründeten den „Strategiekreis Holzfenster“. Jetzt haben sich auch der Fachverband Glas Fenster Fassade Baden-Württemberg sowie das Holz-Alu-Forum angeschlossen.

Beim ersten Treffen wurden die gemeinsamen Ziele und

Leitsätze formuliert sowie die Hauptarbeitsfelder der einzelnen Organisationen analysiert: In den Bereichen Forschung und Entwicklung, Technik und Normung, Marketing, Lobbyarbeit und Qualität setzt jeder Verband naturgemäß andere Schwerpunkte. Dabei haben die Verbandsvertreter festgestellt, dass man sich gut ergänzt: „Unser Ziel innerhalb des Strategiekreises ist eine kooperative Zusammenarbeit mit einer sinnvollen Aufgabenteilung, um unsere künftige Arbeit für Fenster und Fassaden aus Holz so effektiv wie möglich zu gestalten.“ Weitere Informationen geben genannte Verbände.

› Solutia ‹

Gewinner prämiert

Auch beim 6. Solutia Award konnte die Jury wieder hochkarätige internationale Arbeiten prämiieren. Solutia, weltweit größter Hersteller von PVB-Folien für VSG, hatte Architekten und Laminierer aufgefordert, besondere Architekturprojekte mit VSG für diesen Wettbewerb einzureichen. Die eingesandten Projekte wurden in den Kategorien – kommerzieller Bau, Öffentliche Gebäude, Innenausbau sowie Installationen – bewertet. Aus insgesamt 44 Projekten wurden vier Gewinner ermittelt.

Der Sieger in der Kategorie „kommerzieller Bau“ ist Fernando Romero, Mexico, mit seinem Palmas Corporative Building in Mexico City. Bei den „Gebäuden der öffentlichen Hand“ gewann das Londoner Projekt: Royal Ballet School von Wilkinson Eyr. Beim „Innenausbau“ ging der Preis an Tobias Lundquist, Miloby Ideasytem, New York, für das Projekt Lucini Italia Inc. Und last but not least trug in der Sparte „Installationen“ der kanadische Architekt und Künstler Hal Ingberg den Sieg davon.

Die Gewinner des Design Awards erhalten ein Preisgeld von je 2500 € sowie eine Glasskulptur der US-amerikanischen Künstlerin Laurel Fyfe.



Bild: Edmund Summer, Nick Wood

Den Preis der Kategorie „Öffentliche Gebäude“ beim Solutia-Award gewann der außergewöhnliche Brückenentwurf für die Londoner Royal Ballet School

› Isolette ‹

Beratungsbüro West eröffnet

Im Raum Aachen/Mönchengladbach hat die Isolette-Gruppe ein neues Beratungsbüro eröffnet. Damit besteht neben dem Stammsitz des Lizenzgebers Glas Schuler in Rednitzhembach und dem Potsdamer Büro ein weiteres Servicezentrum für Architekten, Planer und Verarbeiter sowie die Lizenznehmer der Gruppe.

Das Büro wird von Hubert Robertz geleitet. Seit mehr als 30 Jahren war er bei Saint-Gobain bzw. Vegla in verschiedenen Positionen tätig.

*Isolette-Beratungsbüro West
Hubert Robertz*

*52525 Heinsberg-Waldenrath
Tel. (0 24 52) 18 06 40
h.robertz@isolette.com*

› fenstermarkt-plus.de ‹

Fensterpreis 2004

Unter dem Motto: „Marktwirtschaft und Klimaschutz“ schreibt die Initiative fenstermarkt-plus.de den „Fensterpreis 2004“ aus. Bewerben können sich Studenten und Absolventen – vor allem von juristischen und wirtschaftswissenschaftlichen Fakultäten. Gefragt sind Konzepte, die durch marktwirtschaftliche Instrumente den Energieverbrauch von Gebäuden helfen. Die Initiative vergibt insgesamt Preisgelder von 14 000 € sowie ein Auslandsstipendium. Einsendeschluss ist der 31. Oktober 2004.

Die Preisverleihung findet auf der BAU 2005 in München statt. Neben den Preisgeldern wird ein dreimonatiges Auslandspraktikum bei einem international tätigen Mitgliedsunternehmen der Initiative angeboten.

Ausschreibungsunterlagen und weitere Infos unter:
www.fensterpreis2004.de

Firmen & Fakten

› Homag ‹

Positive Zeichen

Der Start ins Geschäftsjahr 2004 ist für die Homag Group AG gut verlaufen. Der Maschinen- und Anlagenhersteller für die Holzbearbeitung profitierte von der Marktbelebung und steigerte seinen Umsatz im ersten Quartal um 16,2 % auf 138,8 Mio. € (2003: 119,5 Mio. €). Die sich abzeichnende Erholung der Branche zeigt sich auch im Auftragseingang, der sich um 18,8 % auf 161,1 Mio. € (2003: 135,6 Mio. €) erhöht hat. Von den einzelnen Märkten hat sich laut Homag das Inland überraschend gut erholt. Die großen westeuropäischen Märkte entwickelten sich stabil, Osteuropa und die GUS-Staaten bleiben auf Wachstumskurs. In den USA war im ersten Quartal 2004 keine Erholung zu sehen, während die asiatischen Märkte klare Erholungstendenzen zeigen. Vorstandssprecher Klaus Bukenberg ist mit der Ertragslage aber nicht zufrieden. „Wir befinden uns in einem extrem intensiven Wettbewerb, der einen hohen Margendruck zur Folge hat. Trotz des langsamen Abbaus von Überkapazitäten hat sich das Marktverhalten der Wettbewerber noch nicht normalisiert. Belastend wirken zudem die hohen Rohstoffpreise sowie der starke Euro. Für 2004 insgesamt rechnet Homag mit einem Umsatzplus im mittleren einstelligen Prozentbereich.“

› BV Glas ‹

Hoffnung für 2004

Trotz einer Zunahme der Auslandsumsätze um 1 % blieb der Gesamtumsatz der deutschen Glasindustrie 2003 in Höhe von 7,927 Mrd. € (minus 2,1 %) hinter dem Ergebnis des Vorjahres zurück. Wie der Präsident des Bundesverbands Glas, Paul Neeteson, in Düsseldorf mitteilte, sank die Zahl der Beschäftigten um 2,4 % auf 57 625. Die Branche sei allerdings zuversichtlich, dass die Talsohle im Verlauf dieses Jahres durchschritten wird. Mit einem Minus von 3,7 % auf 5,023 Mrd. € nahm, so Neeteson, das Inlandsgeschäft überdurchschnittlich stark ab. Im Ausland habe die Branche mit 2,904 Mrd. € einen leicht höheren Umsatz als im Vorjahr verzeichnet.

› Glas Profi ‹

Spezialprodukte für die Branche

Von der Glasgroßhandlung zum mittelständischen Industriebetrieb für Glasanwendungen hat sich die Glas Profi GmbH seit 1986 entwickelt. Scheiben mit hohem Bearbeitungsgrad, sehr kurzen Lieferzeiten und hohen Qualitätsansprüchen zählen heute zu den Spezialitäten. Durch computergesteuerte Glasbearbeitungsmaschinen werden bei den „Glasprofis“ neben einfachen Anwendungen auch Spezialprodukte schnell und effektiv gefertigt. Glas Profi beliefert heute auch Firmen im europäischen Ausland. Zum umfangreichen Produktsortiment des Unternehmens zählen u. a.: ESG-Scheiben (max. 2400 x 4800 mm), siebbedruckte Scheiben in allen RAL-Farben und verschiedenen Designs (max. 1500 x 3000 mm). Weiter ist das Facettenschleifen von 10 bis 40 mm möglich sowie Kanten- und Rillensbearbeitung (OG-, Double-Edge- und Triple-Edge-Kante, Gehrungskanten 4° bis 89°, V-Rille, Rundrille, W-Rille), hydrophobe Oberflächenbeschichtungen, Loch- und Senklochbohrungen sowie Fräsen.
Glashandels-gesellschaft Profi mbH
92706 Luhe-Wildenau
Tel. (0 96 07) 9 17-0
glasprofi@t-online.de
www.glasprofi.de

› Weru ‹

Marktanteile gewonnen

Auch im schwierigen Marktumfeld konnte sich die Weru AG im Geschäftsjahr 2003 mit einem Umsatzplus um 1,5 % auf 134,5 Mio. € gut behaupten. Wie der Vorstandsvorsitzende Walter Had in Stuttgart bekannt gab, steigerte man den deutschen Marktanteil bei Kunststoff-Fenstern von 6,7 auf 6,9 %. Im Kerngeschäft arbeitete Weru profitabel und weist in der AG ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von 0,1 Mio. € aus. „Dieses positive Ergebnis gelang uns trotz einmaliger Sonderbelastungen in Höhe von 3,1 Mio. € durch den

Verkauf des Geschäftsbereichs für Holzprodukte“, so Had. In die Zukunft blickt der Vorstand verhalten optimistisch. Mit umfangreichen Kosteneinsparungs- und Optimierungsmaßnahmen sei man der Marktentwicklung offensiv entgegengetreten, sehe aber, bedingt durch steigende Rohstoffpreise (PVC, Stahl, Energie), einen Anstieg der Produktpreise zwischen 4 und 6 % als unumgänglich an. Die Preiserhöhungen sollen zu Jahresbeginn 2005 erfolgen.

Der Auslandsanteil hat sich dabei von 10,6 auf 12,1 % erhöht, wobei ein Anteil von 25 % ange-



Bild: MFR

Weru verbuchte 2003 ein Umsatzplus von 1,5 %; nach Meinung des Vorstandsvorsitzenden Walter Had geht die Marktberreinigung aber noch zu langsam voran

peilt wird. Nach Verbandsprognosen soll das seit Jahren rückläufige Absatzvolumen im Fenstermarkt 2004 erstmals wieder stabil bleiben. MR

› Cera ‹

30-jähriges Jubiläum



Bild: Cera

Pünktlich zum 30-jährigen Firmenjubiläum konnte Cera (www.cera-gmbh.de) ein neues Bürogebäude und Auslieferungslager beziehen. Durch ein Hochregallager und eine neue Verpackungsstraße ist es möglich, den Isolierglasmarkt noch effizienter mit über 750 verschiedenen Artikeln für die Isolierglas- und Sprossenfertigung zu beliefern. Schwerpunkte in der Weiterentwicklung sind bei Cera derzeit die Komplettierung im Zubehör für sämtliche auf dem Markt befindlichen „Warm Edge“-Profile

› Intersolar 2004 ‹

Besucherrekord

Vom 24. bis 26. Juni kamen über 15 000 Besucher aus mehr als 60 Ländern zur Intersolar nach Freiburg. Dort präsentierten 290 Aussteller aus 20 Nationen die Trends und Neuheiten der Solarbranche. „Die Intersolar konnte ihre Qualität und Internationalität weiter ausbauen und bestätigt damit ihren Ruf als Europas bedeutendste Fachmesse“, freuen sich die Veranstalter. Dabei verbuchte die Messe einen Besucherzuwachs von 25 Prozent.

Das Besucherplus spiegelt den Boom im Solarmarkt wider. Für 2004 rechnet der Bundesverband Solarindustrie e.V. in Deutschland mit einem Zuwachs von 30 % bei der Solarthermie und einem Zuwachs von 50 % bei der Photovoltaik.

Die Internationalität der Messe zeigte sich auch bei den Kongressteilnehmern: 1000 Solarexperten tauschten sich auf den rund 20 Veranstaltungen des begleitenden Kongress- und Rahmenprogramms der Intersolar aus. Allein rund 500 Fachleute aus 75 Nationen nahmen an der im Vorfeld der Intersolar durchgeführten EuroSun teil.

Die Intersolar 2005 findet vom 23. bis 25. Juni in Freiburg statt.

› TGK ‹

Glasmesse 2004

Auf der großen TGK-Glasmesse gab es in diesem Jahr wieder viel zu sehen. Auf Schloß Holte war für die ca. 650 Gäste aus dem In- und Ausland ein umfangreiches Programm geboten. Die Ausstellung „Glas hat viele Gesichter“ eröffnete der Leiter des Industriemuseums Glashütte Gernheim, Michael Fun. Mit ihren 197 Objekten zeigte die Ausstellung die gesamte Bandbreite der Glasgestaltung; 38 Objekte wurden dabei von den Messe-Besuchern prämiert. Der erste Preis ging an Albert Rämisch, gefolgt von Jan Hein van Stiphout, Hartmann Greb erhielt den dritten Preis. Die prämierten Objekte sind im Internet unter www.tgk.de zu sehen.

Zum Rahmenprogramm zählte u. a. der Vortrag „Glasgestaltung mit Photovoltaik in der Architektur“ von Dr. Ingo Hagemann sowie „intimes verglasen“ mit der Gastkünstlerin Silvia Levenson und ein Künstlerworkshop. Im „HandsOn“-Workshop konnten die Besucher bei der Amerikanerin Jayne Persico selber erste Erfahrungen mit gläsernen Armreifen und Uhren machen. Feuer erlebten die Besucher

am Stand der Glasfachschule Hadamar, wo Kelche geblasen wurden, während am Stand der Firma Keramikos flüssiges Glas bei über 800 °C aus dem Ofen lief und zu Skulpturen verarbeitet wurde. Den „letzten“ Schliff sahen die Besucher am Stand der Glashütte Gernheim bei den traditionellen Techniken von Schliff und Gravur.

Trotz der vielen Fachinformationen kam aber auch das Gespräch unter Kollegen nicht zu kurz. Die nächste TGK-Glasmesse findet am 6. und 7. Mai 2005 statt.



Ein Feuerwerk an Glasinspirationen war auf der diesjährigen TGK-Hausmesse zu sehen

› BIV ‹

Martin Nagel wird 70

Am 24. August wird Bundes- und Landesinnungsmeister Martin Nagel seinen 70. Geburtstag feiern. Nagel stammt aus einer alten Danziger Glaserfamilie und ist seit vielen Jahrzehnten der Berufsorganisation des deutschen Glaserhandwerks eng verbunden. So gründete er 1966 eine Glaserinnung in Gelsenkirchen, 1973 wurde er zum Landesinnungsmeister in NRW und im Herbst 1999 zum Bundesinnungsmeister gewählt. Pflichtbewusst bekleidet er seitdem beide Ehrenämter. Nagel zählt zu den Initiatoren der weltweit größten interna-



Martin Nagel feiert im August seinen 70. Geburtstag

nationalen Fachmesse „glasotec“ in Düsseldorf, die er bis heute als Messebeirat begleitet. Durch seine Initiative wurde die Staatliche Glasfachschule in Rheinbach zu einem großen und modernen Kompetenzzentrum für Glas und Glasanwendung entwickelt.

› Interpane ‹

Schwarze Zahlen

Wie der Vorstandsvorsitzende Bernd Kramer anlässlich der Präsentation des Geschäftsberichts berichtete, schrieb die Interpane Glas Industrie AG auch 2003 schwarze Zahlen. Der Jahresüberschuss (Gewinn nach Steuern) hielt sich mit 3,3 Mio. € auf Vorjahresniveau: Der Cashflow stieg von 18,5 auf 19,1 Mio. € und der Umsatz der Produktionsgesellschaften erhöhte sich leicht auf 215,2 Mio. € (Vj. 212 Mio. €). Die Produktion und damit der Absatz an veredeltem Glas verringerte sich jedoch gegenüber 2002 um 1,5 % auf 14,2 Mio. m². „Der Exportzuwachs hat das schwache Inlandsgeschäft nicht ausgleichen können. Erstmals nach Jahren blieb ein Mengenzuwachs aus“, stellte Kramer fest.



Aufgrund des enormen Preisdrucks wird sich der unkonsolidierte Interpane-Gruppenumsatz im ersten Halbjahr 2004, trotz insgesamt zufriedener steller Nachfrage, nur in etwa auf Vorjahresniveau belaufen. Positive Marktimpulse erwartet man für die zweite Jahreshälfte durch Mitnahmeeffekte aus der geänderten Eigenheimzulage und der forcierten Nutzung des energetischen Sanierungspotenzials. „Wir müssen vor allem den Preiskrieg beenden, die Wertschöpfungsmargen in den einzelnen Herstellungsstufen wieder nutzen und attraktive Nischen besetzen“, meinte Kramer.

› Leserbrief ‹

Heat Mirror System

Zu dem Artikel „Wir können auch anders“ in der glaswelt Mai 2004, Seite 38, möchten wir folgende Punkte klarstellen:

1. Uniglas hat kein Heat-Mirror System. Heat-Mirror Verarbeiter in der Schweiz ist der Uniglas Gesellschafter Sofraver AG in Avry Rosé.
 2. „Geprüft nach DIN EN 673“ sagt nichts darüber aus, ob das geprüfte Isolierglas das Ü-Zeichen hat.
 3. Die Behauptung man könne mit „einem 2-fach Isolierglas mit einer Membran, 32 mm Gesamtdicke, einen U-Wert von 0,3 W/(m²K) erzielen, ist falsch.
 4. Es ist richtig, dass „bei zwei Membranen noch bessere U-Werte verwirklicht werden können“. Diese Scheiben sind aber in Deutschland nicht einsetzbar, ohne gegen deutsches Baurecht zu verstoßen.
 5. Nach Bauregelliste A Teil 1 müssen Isoliergläser in Deutschland seit dem 2.01.1996 mit dem Ü-Zeichen gekennzeichnet sein und zwar je nach Ausführung mit dem ÜH oder dem ÜHZ Zeichen. „Thermur HM“ (unser Isolierglas mit Heat-Mirror Folie) hat für alle 584 Typen, die in unserer Typenübersichtsliste angeführt sind, das Ü-Zeichen.
 6. Jeder ausländische Isolierglashersteller kann insbesondere, wenn sein Land Mitglied der EU ist, Isolierglas nach Deutschland liefern. Der deutsche Verarbeiter, der ein Isolierglas ohne Ü-Zeichen einbaut verstößt gegen deutsches Baurecht und begeht nicht nur eine Ordnungswidrigkeit, die nach dem Ordnungswidrigkeitengesetz bestraft werden kann.
- Wir haben zudem das Recht, Schadensersatzansprüche geltend zu machen. Es wäre sicher im Vorfeld einer Kaufentscheidung eine Überlegung wert, ob ein eventueller Preisvorteil das Risiko aufwiegt, alle Scheiben austauschen zu müssen.
- Isolierglasscheiben mit Heat-Mirror Folien haben für viele Einsatzzwecke sehr gute und teilweise einzigartige Vorteile.
- In Deutschland sind sie nur dann universell einsetzbar, wenn sie, wie „Thermur HM“, das Ü-Zeichen besitzen.

*Karl H. C. Fischer,
Diplom-Kaufmann*

Karl H. C. Fischer ist geschäftsführender Inhaber der Firma Glasfischer in 71711 Murr.

› Wintergarten-Fachverband ‹

Ratgeber für Verarbeiter

Das Neueste zum Thema Wintergarten zeigt auf 116 Seiten der neue Ratgeber „Wintergärten – Faszination & Information“. Er informiert über den aktuellen Stand der Technik und verrät praxisnahe Tipps und Tricks rund um Planung, Bau und Gestaltung. Zu beziehen für 4,80 € (zzgl. 2,20 € Versandkosten) über:
*Wintergarten Fachverband e.V.
Tel. (0 80 31) 8 09 98 45
FVHolzWG@aol.com
www.wintergarten-fachverband.de*



› Knapp ‹

Produktkatalog für den Riconverbinder

Der neue, patentierte Ricon-Verbinder von Knapp lässt sich als hoch belastbarer und seitenstabiler Pfosten-Riegelverbinder für den Wintergarten-, Fassaden- und Holzbau einsetzen und erlaubt darüber hinaus die Kombination von verschiedenen Materialien.

Im neuen Produktkatalog finden Anwender Details zu Einsatzgebieten, Verarbeitung und vieles mehr. Den kostenlosen Katalog kann man bestellen bei:

› Consafis ‹

Lizenz in neuer Hand

Um die Marke Consafis fortzuführen, wurde die neue Consafis Beratungs GmbH gegründet. Neben der Neu- und Weiterentwicklung von Produkten für den Isolierglas-Sektor soll so der traditionsreiche Name weitergeführt werden. Die Consafis Beratungs GmbH fungiert als Lizenzgeber für Isolierglashersteller und verfügt über ein umfangreiches Programm an Isoliergläsern mit den verschiedensten Funktionen. Consafis bietet den Partnerbetrieben ein hohes Maß an Unabhängigkeit und individuellen Gestaltungsspielraum, damit die mittelständischen Lizenznehmer die erforderliche Flexibilität am Markt erhalten.

Unter der Marke mit dem „roten Würfel“ als gemeinsames und bewährtes Erkennungszeichen setzt sich der Lizenzgeber ebenfalls für die Marketingarbeit ein und betreibt eine konsequente Beratungstätigkeit auf dem Sektor der Sonderprodukte. Ein besonderes Augenmerk verdient hierbei die patentgeschützte Produktreihe „Consafis Vario Plan S“, die verstärkt beworben und vorangetrieben wird.
*Consafis Beratungs GmbH
46397 Bocholt
Tel. (0 28 71) 99 40-0
info@consafis.de*



*Friedrich Knapp GmbH
A-3300 Amstetten (Austria)
Tel. (0 74 72) 6 12 82*

*in Deutschland:
85591 Vaterstetten
Tel. (0 81 06) 40 54
www.knapp.verbinder.com*

› ift Rosenheim ‹ Schallschutztagung

Am 15. und 16. Juli veranstaltet das ift-Rosenheim eine **Fachtagung zum Schallschutz** (Gebühr: 295,- €) zum Thema „Schall-Längsleitung an Fassaden und Fensterbändern.“

Anmeldung unter:

*Eurowindow Academy
Tel. (0 80 31) 2 61-178
ewa@ift-rosenheim.de
www.ift-rosenheim.de*

› Roto ‹

Geballtes Wissen

Viel Know-how bietet das druckfrische Roto-Handbuch 2004/5. Der Spezialist für Wohndachfenster präsentiert auf über 250 Seiten sein komplettes Programm inklusive Preise. Mit dabei: umfangreiche technische Hintergrundinformationen sowie zahlreiche neue Lösungen rund um das Dachfenster. Ein farbiges Daumenregister macht jede Information sofort griffbereit. Sowohl bei der Angebotserstellung als auch beim Beratungsgespräch mit dem Kunden ist das Kompendium ein hilfreiches Nachschlagewerk. Weitere Infos unter www.roto.de.