

› Climalit- und Securit-Partner ‹

Gemeinsamer Messestand

Auf der glasstec in Düsseldorf wird sich Saint-Gobain Glass Deutschland (SGGD) erstmals mit seinen Partnern, dem Climalit- und Securit-Partner, zusammen auf einem Messestand präsentieren. Vom 9. bis 13. November 2004 können dort die Messebesucher vielseitige Glas-Anwendungen und Funktionen auf der so genannten „Erlebnisstraße“ in Halle 11 Stand Nr. A 32 erfahren.

Die Climalit-Partner sind eine Gruppe unabhängiger Unternehmen, verbunden durch eine einheitliche Produktpalette, hohe Qualitätsstandards sowie dem gemeinsamen Marketing.

Die Securit-Partner sind ein Verbund mittelständischer Sicherheitsglas-Produzenten. Ihr Ziel ist es, die Qualität und Vermarktung ihrer Sicherheitsglasprodukte zu gewährleisten, aber auch als Sicherheitsglas-experten Interessierte bei der

Lösung von themenbezogenen Fragen kompetent zu beraten und zu unterstützen.

Der gemeinsame Auftritt dokumentiert die enge Zusammenarbeit zwischen dem Glasproduzenten SGGD und den mittelständischen Betrieben der Climalit-Partner und Securit-Partner.

› Weinig-Gruppe ‹

Hausmesse in neuem Gewand

Im November findet bei der Weinig AG die neue Hausmesse „InTech04“ statt. Den Besucher erwartet eine Fachmesse mit internationaler Ausrichtung. Das neue Konzept bietet in praxisorientierter Form Lösungen für die gesamte Prozesskette der Massivholzbearbeitung an.

In einem schwierigen Umfeld stellen sich für den holzbearbeitenden Betrieb viele Fragen. Im Focus steht dabei die Wirtschaftlichkeit der Produktion. Auf der „InTech 04“ heißt das Motto „Ideen tanken bei Weinig“, hin-

ter dem sich ein breites Spektrum an Vorführungen, Kurzseminaren und Workshops verbirgt.

Bei den täglichen Vorträgen geht es sowohl um die Perspektive der Holzbearbeitungsbranche, als auch um die Produktionstechnik.

Die „InTech 04“ ist in zwei viertägige Veranstaltungen gegliedert. Der erste Termin, vom 4. bis 6. November richtet sich an Kunden und Interessenten aus dem östlichen Teil der Welt.

Vom 11. bis 13. November sind vor allem Holzbearbeiter aus dem deutschsprachigen Raum und den westlichen Ländern angesprochen. Mit der Aufteilung des Besucherstroms möchte Weinig die bestmögliche Betreuung der Kunden und Interessenten sicherstellen.

Weinig rechnet mit insgesamt mehr als 3000 Fachbesuchern aus der ganzen Welt.

Mehr Infos über die „InTech 04“ bietet eine Spezialseite, die Weinig im Internet eingerichtet hat. Unter www.weinig-intech.com kann man sich zur Messe anmelden sowie die verschiedenen Programmpunkte einsehen.

› Tag des Fensters ‹

Erfolgreiche Premiere



Bild: fenstermarkt-plus.de

Der parlamentarische Staatssekretär Achim Großmann (rechts) bei der Eröffnung des ersten „Tag des Fensters“ in Herzogenrath (NRW) mit Dr. Thomas W. Büttner, Geschäftsführer des VFF (Mitte) und Friedrich Koch, Inhaber der Firma Fensterbau Koch in Herzogenrath.

geworden“, zeigte sich Dr. Thomas Büttner, VFF-Geschäftsführer und Mitglied von fenstermarkt-plus.de – eine Initiative im Verband der Fenster- und Fassadenhersteller e. V. – zufrieden.

Bundesweit über 100 000 Besucher in ca. 725 Betrieben – das ist die Bilanz des ersten „Tag des Fensters“. Mit Veranstaltungen in ganz Deutschland informierten Fensterfachbetriebe über neue Entwicklungen in der Branche und das Fenster als Energiesparer. Vielerorts gab es Führungen durch die Produktion, Vorträge und kleine Rahmenprogramme.

Der Aktionstag wurde vom parlamentarischen Staatssekretär im Bundesbauministerium, Achim Großmann, bei der Firma Fensterbau Kochs in Herzogenrath (in NRW) eröffnet. „Das Fenster ist als schönster Energiesparer am Haus bekannter

› SGGD ‹

Sieger gekürt

Der Studentenwettbewerb der Saint-Gobain Glass Deutschland GmbH wurde Mitte August erfolgreich abgeschlossen. Dabei kürte die Jury aus 47 Einsendungen die Sieger. Der erste Preis ging an einen gemeinsamen Entwurf dreier Studenten der TU Berlin. Die endgültige Entscheidung über den zu realisierenden Entwurf wurde aber noch nicht getroffen.

Die Preisverleihung wird auf der BAU 2005 in München auf dem Stand der Climalit-Partner und der Securit-Partner stattfinden, der genaue Termin wird noch bekannt gegeben. Weitere Details gibt es auf der Website des Wettbewerbs unter:

www.saint-gobain-glass.com/de/Studentenwettbewerb/studentenwettbewerb.htm

› VFF ‹

Marketing-Thementag in Frankfurt

Fast 100 Teilnehmer konnte der VFF Anfang September zu seinem „Thementag Marketing“ in Frankfurt begrüßen. Eröffnet wurde die Veranstaltung von VFF-Präsident Franz Hauk, der stellvertretend für den Verband noch einmal das übergeordnete Ziel formulierte: „16 Mio. Fensereinheiten pro Jahr, da müssen wir wieder hin.“

Wie wichtig es ist, sich mit seinen



Bild: Matthias Rehberger

Klare Worte zu Chancen und Versäumnissen der Branche sprach Dirk U. Hindrichs auf dem VFF-Thementag in Frankfurt

Kunden auseinander zu setzen, unterstrich in seiner Einführung Dr. Thomas Büttner, der Geschäftsführer des VFF: „Genau zu wissen, was die Kunden erwarten, das ist die Hauptaufgabe des Unternehmers. Nur so kann er am Markt erfolgreich bestehen.“

Um diesem Wissen etwas auf die Sprünge zu helfen, hatte der VFF hochkarätige Redner zum Thementag eingeladen.

Den Auftaktvortrag machte Christof Klein mit dem Thema „Sanierung ohne Schrecken“; hierbei stand der richtige Umgang mit dem Kunden im Fokus. Jens Brandt, Geschäftsführer von Moderne Bauelemente, brachte u. a. das Thema „Wie differenziere ich mich vom Wettbewerb“

sehr lebhaft den Anwesenden nahe. Marketing im Fensterbau beleuchtete Prof. Dirk Hass, FH Heilbronn, mit dem Vortrag „Verkauf und Marketing im schwierigen Umfeld“, gefolgt von Thomas Taucher, der über die Kundengewinnung mit Hilfe der einzigen deutschen Fördermitteldatenbank (www.febis.de) referierte.

Dirk U. Hindrichs von Schüco verdeutlichte als Vorsitzender der Initiative fenstermarkt-plus.de die Lage der deutschen Fenster- und Fassadenbranche. Dabei unterstrich er: „Wir müssen selbst die Initiative ergreifen. Wir können nicht auf Hilfe von außen warten.“ Hindrichs betonte, dass die Schere zwischen Neubau und Renovierung immer größer werde und dass die Branche diesbezüglich umdenken und ihre Schwerpunkte teilweise verlagern müsse. Er unterstrich die Bedeutung von Marketing, das auch heute oft noch sträflich vernachlässigt werde. Hindrichs zeigte auf, dass die wirklichen Konkurrenten der Branche heute Urlaub und Auto seien, da hier das Geld der potenziellen Kunden investiert werde statt in Renovierung und Neubau.

Das bestätigte Dr. Wolfgang Adlwarth von GfK Panel Services, dem größten deutschen Marktforschungsinstitut mit aktuellen Zahlen.

Positives konnte Ulrich Pfeffer von Haus & Grund, Stuttgart, berichten: so hege jeder dritte Hausbesitzer innerhalb der nächsten drei Jahre Renovierungspläne mit teilweise beträchtlichen Investitionen.

Abgerundet wurde der Thementag durch die Darstellung besonderer Verkaufsargumente wie Umweltschutz, Energiesparen und Sicherheit sowie Lärmschutz und Behaglichkeit. Hierzu sprachen Mitarbeiter der Firmen Interpane, Rekord Fenster + Türen, Siegenia, Weru und Wicona.

Alles in allem organisierte der VFF mit dem Thementag eine informative und praxisorientierte Veranstaltung, wie das rege Interesse der Teilnehmer belegte.

MR

› RAL-Gütegemeinschaften ‹

Zusammenschluss wird anvisiert

Die nach Rahmenmaterialien getrennten RAL-Gütegemeinschaften Fenster und Haustüren in Frankfurt streben die Fusion zu einer einzigen RAL-Gütegemeinschaft an. „Die geplante Fusion soll die Durchschlagskraft des Gütezeichens bündeln statt der derzeitigen Zersplitterung der Aktivitäten“, meint dazu Dr. Thomas Büttner, der Geschäftsführer der RAL-Gütegemeinschaften Fenster und Haustüren. „Dabei bleibt aber für jedes Rahmenmaterial ein eigener Vorstand und Güteausschuss erhalten. Mit dem Zusammenschluss zu einer einzigen Gütegemeinschaft können wir zudem die Verwaltungskosten senken und somit die Mitgliedsbeiträge stabil halten“, so Büttner weiter.

Der geplante Zusammenschluss orientiert sich an der bewährten Organisation des VFF, der einerseits mit einer Stimme die Branche vertritt, andererseits die verschiedenen Rahmenmaterialien in materialspezifischen Fachgruppen organisiert.

Auch in Zukunft werden die für Holz, Kunststoff und Metall spezifischen Themen im Kreis der dazugehörigen Unternehmen aufgegriffen und diskutiert werden. Darauf einigten sich die Vorsitzenden der drei RAL-Gütegemeinschaften.

Schon bei der Neufassung der Güte- und Prüfbestimmung,

die Anfang 2005 in Kraft treten soll, wurde die Einheit der Gütegemeinschaften in den Vordergrund gestellt.

„Als eine große und gemeinsame RAL-Gütegemeinschaft können wir besser in der Öffentlichkeit auftreten. Mit einer Stimme können wir Bauherren und Planer besser erreichen“, erklärte Dr. Büttner. „Und dieser einheitliche Auftritt ist insbesondere auch wichtig mit Blick auf die Entwicklungen in Europa. Dort steht die Verabschiedung des CE-Zeichens für Fenster und Haustüren auf der Tagesordnung. Dieses Konformitätszeichen sichert den freien Handel in Europa, darf aber nicht mit einem Gütezeichen verwechselt werden. Das Gütezeichen für Fenster und Haustüren stellt deutlich höhere Anforderungen als das CE-Zeichen und ist daher der Maßstab für die besondere Güte unserer Produkte. Hier besteht großer Aufklärungsbedarf. Und hier besteht auch die Chance, die deutschen Qualitätsstandards als vorbildlich in Europa zu etablieren. Nur so können wir im Wettbewerb bestehen.“

Weitere Informationen unter:
*RAL-Gütegemeinschaften
Fenster und Haustüren
60594 Frankfurt
Tel. (0 69) 95 50 54-0
www.window.de*

› Hanseata ‹

Punktgenaue Logistik

Seit vielen Jahrzehnten ist das „Alsterhaus“ am Hamburger Jungfernstieg eine besondere Adresse, wenn man in gepflegter Atmosphäre einkaufen möchte. Moderne Verkaufsräume hinter einer Fassade aus der Jahrhundertwende machen den besonderen Flair des Hauses aus. Dieses zu erhalten und trotzdem moderne Akzente zu setzen war daher ein wichtiger Anspruch bei Umbauarbeiten, die im Mai und August 2004 durchgeführt wurden. Auf dem Jungfernstieg



Bild: Hanseata

„Ein Auftrag, der uns einige schlaflose Nächte bereitete“, meint Jan Fischelmanns von Hanseata nach gelungener Montage von Schaufensterscheiben für das „Alsterhaus“ am Hamburger Jungfernstieg

Firmen & Fakten

sollten z. B. zehn Schaufenster erneuert werden. In einem engen Zeitkorsett musste bei der Montage neben Verkehrsproblemen die Sicherheit der Passanten und Kunden gewährleistet werden. Da für Anlieferung und Montage sieben Stunden veranschlagt waren, wurden nachts um drei Uhr die mehr als 600 kg schweren Einheiten aus 2 x ESG 8 mm an den Ort des Geschehens gebracht. Die enorme Größe der Schaufenster von 2500 x 5000 mm sowie der Rundbogenscheiben von 2500 x 3800 mm machten eine Sauganlage mit Spezialkran für die Montage notwendig. Mittels exakter Montageplanung und punktgenauer Logistik, klappte auch alles wie am Schnürchen: Hanseata lieferte alle Scheiben pünktlich und passgenau, so dass rechtzeitig zur Eröffnung keine Blaumänner sondern schicke Mode, Schmuck und Porzellan die Schaufenster schmückten.

Der mittelständische Glashändler Hanseata konzentriert sich auch auf planerisch anspruchsvolle Aufgaben. Die guten Kontakte zu einer Vielzahl in- und ausländischer Glasproduzenten ermöglicht es Hanseata, extrem flexibel auf spezielle Anforderungen einzugehen und den Kunden neben dem Produkt Glas die ganze Bandbreite moderner

Planung und Logistik anzubieten. Das Just-in-time-Prinzip setzt sich zunehmend auch bei Bauprojekten durch. „Wer dem Kunden hier einen Mehrwert durch logistische Leistungen verschafft, hebt sich von seinen Mitbewerbern ab“, so Jan Fischelmanns von Hanseata.

Seit über 45 Jahren beliefert Hanseata Kunden in Deutschland und ganz Europa mit Glas. In Wentorf bei Hamburg lagern mehr als 100 Sorten Basisglas, die dem Weiterverarbeiter kurzfristig geliefert werden können.

> TMP <

Fenster für die USA

Fenster im Wert von insgesamt 50 000 € hat die Thüringer TMP Fenster + Türen ins Kalifornische Los Angeles geliefert. Die Sonderanfertigungen aus Kunststoff wurden per Container nach Hamburg gebracht, von wo sie etwa 25 Tage auf dem Seeweg nach Kalifornien unterwegs waren. Eingebaut werden die Bauelemente im Golden-Oak Dekor mit Rundbögen und innenliegenden silberfarbenen Sprossen in einer Privatvilla. Bereits 2002 lieferte das Bad Langensalzaer Unternehmen Alufenster in vergleichbarem

> BAU 2005 <

Visions of Glass

Ein Highlight bei der Bau 2005 ist die neu konzipierte Glashalle „Visions of Glass“ (Halle C1). Auf 10 000 m² dreht sich dort alles um neue Entwicklungen und Produkte in den Bereichen Glas und Glas-Architektur. Branchenprofis zeigen dort entlang eines Glas-Boulevards die neuesten Trends. Die Glaspräsentation richtet sich an Architekten, Bauingenieure, Fassadenberater, Fassadenfirmen, Glashersteller, Glasverarbeiter, Metallbauer und Dichtstoffhersteller. Der parallel stattfindende GlasKon-Kongress ist erstmals in die „Visions of Glass“ integriert und auf einem Forum mitten im Messegeschehen platziert. Hochrangige Experten aus ganz Europa werden aktuelle Themen rund um das innovative Bauen mit Glas erörtern. Die Vorträge der Referenten werden in deutsch und englisch mit entsprechender Simultanübersetzung gehalten. Weitere Informationen findet man auf der Messeseite im Internet unter: www.bau-muenchen.de



Bild: TMP

Fenster für die USA wurden bereits zum zweiten Mal bei TMP produziert und auf die lange Reise nach Kalifornien geschickt

Wert in die USA. Inzwischen habe man zu dem Architekten, der beide Aufträge betreute, gute Kontakte aufgebaut. Dieser habe sich vorher bei einem Besuch der Produktionsstätten von der Leistungsfähigkeit des Thüringer Unternehmens überzeugt.

„Mit entsprechendem Einsatz ist es uns gelungen, den Umsatz im ersten Halbjahr 2004 gegenüber 2003 um ca. 5 % zu steigern“ meint der TMP-Geschäftsführer Bernhard Helbing. Auch bei der Ausbildung leistet TMP einiges: Mit fünf neuen Auszubildenden ist die Gesamtzahl der Azubis auf 24 angestiegen, was der sehr hohen Quote von fast 12 % entspricht.

› Gebäudesanierung ‹

Geld vom Land

Hauseigentümer, die ein älteres Gebäude einem Neubau vorziehen, wissen, wie teuer eine Altbausanierung werden kann. Ist ein Ziel dieser Sanierung aber eine günstige Energiebilanz für das bestehende Bauwerk, gibt es in Baden-Württemberg (B-W) zinsverbilligte Darlehen von der Staatsbank des Landes, der

L-Bank. Handwerksbetriebe, die ihre Kunden darauf hinweisen, beweisen Spürsinn für die Interessen ihrer Klientel, der sich auszahlen kann.

Das Land B-W hat sein 1999 begonnenes Energieeinsparprogramm Altbau neu gestartet. Seit 30. Juli 2004 gibt es wieder günstige Kredite für Haus- oder Wohnungseigentümer, die auf eine gute Energiebilanz achten. Voraussetzung ist allerdings, dass die geplanten Sanierungs-

maßnahmen Gebäude betreffen, deren Baugenehmigung vor dem 1. Januar 1984 erteilt wurde. Die entsprechenden Anträge nimmt die Landeskreditbank Baden-Württemberg (L-Bank) entgegen. Handwerker, die Energiesparmaßnahmen ausführen, können ihre Kunden auf die günstigen Kredite hinweisen und damit ihre Leistungen noch besser vermarkten. Weitere Informationen unter Tel. (07 11) 8 67 00-68.

› Institut für internationale Architektur-Dokumentation ‹



Neu: Fassaden Atlas

Die Konstruktion der Gebäudehülle stellt für Planer heute mehr denn je eine Herausforderung dar. Der neue Fassaden Atlas vermittelt in Form eines kompakten Nachschlagewerks technische Planungsgrundlagen sowie gezielte Kenntnisse über Natur- und Tonstein, Glas, Holz, Kunststoff, Beton und Metall. Zudem beziehen Anwendungsgebiete wie mehrschalige Gebäudehüllen aus Glas, Manipulatoren und Solartechnik wesentliche Aspekte für die Planung von Fassaden ein. Über 100 Konstruktionsbeispiele auf 320 Seiten zeigen prinzipielle und innovative Lösungsansätze im Detail auf.

Der Fassaden Atlas 2004 der Autoren

Thomas Herzog, Roland Krippner und Werner Lang ist im Buchhandel oder im Direktvertrieb erhältlich bei:

Institut für internationale
Architektur-Dokumentation
Sonnenstr. 17
80331 München
Tel. (0 89) 38 16 20-0
vertrieb@detail.de
www.detail.de



› Roto Frank ‹

Werk in Russland

Die Roto Frank AG hat ein neues Montagewerk in der Nähe von Moskau öffnet. Dort sollen auf 2300 m² jährlich bis zu 1,5 Mio. Beschlagsgarnituren montiert werden. „Unser Ziel ist es, den russischen Bedarf komplett in Russland zu produzieren“, so Gerhard Sommerer, Vorstandsvorsitzender der Roto Frank AG, bei der Einweihung der neuen Niederlassung.

Lenhardt Maschinenbau

Neuer Geschäftsführer

Der weltweit renommierte Anbieter von hochwertigen Systemlösungen zur Isolierglas-Produktion, die Lenhardt Maschinenbau GmbH, hat mit Bernhard Schmitt einen neuen Geschäftsführer. Diplom-Ingenieur Bernhard Schmitt leitet seit kurzem die Geschicke des Unternehmens und ist Nachfolger von Volker Abt.

Seit 25 Jahren ist Bernhard Schmitt im Maschinen- und



Bild: Lenhardt

Bernhard Schmitt leitet seit kurzem die Geschicke der Lenhardt Maschinenbau GmbH, die zur Schweizer Bystronic Glass Division gehört

Anlagenbau tätig. Hiervon zeichnete er mehrere Jahre bei ABB als Technischer Leiter für flexible Roboter-Schweißanlagen verantwortlich. Es folgte die Tätigkeit als Leiter Internationaler Maschinen- und Anlagenbau bei der Firma Lafarge-Braas in Heusenstamm.

Seit 1999 war er Vorstand bei der Josef Vögele AG in Mannheim, einem renommierten internationalen Baumaschinenhersteller.

„Wir wollen auch zukünftig unseren Kunden intelligente Komplettlösungen zur Isolierglas-Produktion bieten, die ihren individuellen Anforderungen entsprechen. Dabei gilt die Konzentration unseren Kernkompetenzen wie z. B. innovativen Technologien mit ausgereifter Technik. Des Weiteren wollen wir unsere internationale Kundennähe durch den Aufbau neuer Märkte forcieren“, so definiert Bernhard Schmitt die mittel- und langfristige Unternehmenszielrichtung.

Die Lenhardt Maschinenbau GmbH gehört seit 1990 zur Schweizer Bystronic Glass Division. Bystronic ist der globale Komplettanbieter für die wirtschaftliche und anwendungsgerichtete Fertigung von Glas im Gebäude- und Fahrzeugbereich.