

## › Meisterteam ‹

### Regionalleiter verstorben

An den Folgen eines tragischen Unfalls ist Franz-Joachim Kreuzaler, Regionalleiter von Meisterteam, verstorben.

Kreuzaler war sowohl inner- als auch außerhalb des Kooperationsverbundes eine angesehene Persönlichkeit, der sich für den Aufbau von Meisterteam in besonderer Weise einsetzte. Viele bundesweite Neugründungen sind von ihm initiiert worden. Mit gleichem Schwung engagierte er sich für den Erfahrungsaustausch zwischen den Handwerksbetrieben von Meisterteam. Zuletzt betreute er fünf ERFA Gruppen, denen seine besondere Aufmerksamkeit galt.

## › Ikon effeff ‹

### Zuwachs in der Firmengruppe

Nachdem die Firmen BAB, Dörrenhaus und Melchert bereits in die Ikon-Organisation eingegliedert sind, wurden auch die organisatorischen Veränderungen der Assa Abloy Firmen in Deutschland mit der Fusion von Ikon und effeff abgeschlossen.

## › Fachhochschule Bern ‹

### Treffpunkt auf der Windays two

Am 10. und 11. März 2005 gibt es für Unternehmen der Fenster- und Zulieferindustrie sowie für Architekten und Planer eine ganze Menge an Informationen rund ums Thema Fenster. Die Absatzmärkte wandeln sich stetig, neue Technologien und Produktgenerationen sind in Entwicklung – speziell im Fensterbau. Was heute gilt, kann morgen schon überholt sein. Vor diesem Hintergrund veranstaltet die Hochschule für Architektur, Bau und Holz (HSB) zusammen mit dem Fachverband Fenster und Fassade (FFF), dem Verband Kunststoff-Fenster Schweiz (VKFS) und dem Förderverein Pro Holz-Metall-Fenster die Windays.

Das Seminar ist in vier Blöcke unterteilt, die Themen wie Fenster als Teil der Haus- und Sicherheitstechnik, Fenstertechnik kontra Fertigungstechnik, Fenster-Architektur sowie Wege im Fensterbau beinhalten. Entscheidungsträgern werden Anregungen für die strategische Ausrichtung ihrer Unternehmen gegeben. Des Weiteren wird über technische Neuheiten im Bereich Fenster und Fensterbau informiert und diskutiert.

*Hochschule für Architektur, Bau und Holz HSB*

*2504 Biel (CH)*

*Tel. (+41) 03 23 44 03 30*

*wb@hsb.bfh.ch*

*www.hsb.bfh.ch*

*www.windays.ch*

Die Produkte der beiden jetzt zur Gruppe gehörenden Firmen werden auch weiterhin unter den bisherigen „eigenständigen“ Namen vertrieben.

„Das gemeinsame Unternehmen besteht damit aus zwei starken Marken, die mit verein-

ten Kräften und einer starken Gruppe im Hintergrund weitere innovative Lösungen entwickeln werden“, sagte der Market Region Manager von Assa Abloy Dach, Martin Brandt.

Im Zuge der Fusion wird die Geschäftsleitung von Ikon effeff erweitert: Neben Martin Brandt gehören Bernhard Zimmermann und Carolina Dybeck zur neuen Geschäftsführung. Die beiden Standorte Berlin und Albstadt bleiben bestehen. Firmensitz des fusionierten Unternehmens ist Albstadt.

„Für den Kunden ergeben sich aus der Fusion klare Vorteile“, erklärt Martin Brandt. So bieten Ikon und effeff zusammen ein abgerundetes Portfolio rund um die Tür, das auf ideale Lösungen für einzelne Objektsegmente zugeschnitten ist. „Wir schöpfen jetzt aus dem Vollen: Um künftig ein noch umfangreicheres Produktportfolio auf den Markt zu bringen, nutzen wir natürlich auch die Möglichkeiten, die sich aus der Zugehörigkeit von Ikon effeff zur Assa Abloy Gruppe ergeben“, verspricht Martin Brandt.

## › Bemo ‹

### Verbindung unter Dach und Fach

Ihre Partnerschaft haben die Alcoa Architectural Systems, Iserlohn, und Bemo Brandschutzsysteme, Weißenthurm, beschlossen. Alcoa wird ab sofort ihr Produktangebot im Metallbau um den transparenten Brandschutz der „coolfire“-Systeme erweitern. Gleichzeitig wird Bemo nach wie vor die Produkte direkt als komplette Brandschutzelemente vertreiben und entsprechende Engineeringleistungen anbieten.

„Diese Kooperation stellt für beide Unternehmen eine hervorragende Chance dar, von den Leistungen des Partners zu profitieren und so den Kunden einen deutlich umfassenderen Nutzen zu bieten“, sagte Edgar Timm, Geschäftsführer der Bemo Brandschutzsysteme. „Alcoa kann auf einen Schlag seine Produktpalette um eines der umfangreichsten Angebote im transparenten Brandschutz aufwerten und Bemo erhält die Chance, durch die Vertriebsstrukturen des neuen Partners in Deutschland und darüber hinaus auch im europäischen Ausland noch schneller qualifiziert zu wachsen“, ergänzt der Geschäftsführer.

## Firmen & Fakten

### › D+H Mechatronic ‹

#### Wechsel in der Vorstandsetage

Zum 1. Februar 2005 übernahm Dipl.-Kfm. Peter Fischer die Funktion als Vertriebsvorstand der D+H Mechatronic AG. Fischer, der in verschiedenen Managementfunktionen bei der Firma Otis Aufzüge tätig war, soll die Marktstellung des Unternehmens festigen. „Wir wollen unsere führende Position im Markt weiter ausbauen. Dabei gilt es – neben der Absicherung des deutschen Marktes – durch konsequente Bearbeitung der Auslandsmärkte ein kontinuierlich profitables Wachstum zu sichern. Für unsere Kunden und Partner werden wir dabei auch in



Bild: Mechatronic

**Das Unternehmen noch stärker positionieren ist eines der Ziele, das Peter Fischer im Visier hat**

Zukunft der absolut zuverlässige Partner sein“, erklärt Fischer.

### › Fachverband Konstruktiver Glasbau ‹

#### „Sprachrohr“ und Infopool in einem

Auf der Tagung des Fachverbandes Konstruktiver Glasbau (FKG) in Würzburg wurde Wolfgang Wies von der Hunsrücker Glasveredelung Wagner GmbH zum Nachfolger im Vorstand gewählt.

Der Vorsitzende Rainer Walk, Interpane, ernannte Dr. Klimke, Mero, zum Ehrenmitglied des FKG, der weiterhin die Interessen des Fachverbandes im Normenausschuss Bauwesen vertreten wird. Ausgehend vom zunehmenden Bedarf an Entwurfsregeln für Glasfassaden konzentriert sich der Arbeitskreis auf die Erarbeitung von Grundlagen für unterschiedliche Anwen-

dungsbereiche. Die Mitglieder betreuen die Arbeitskreise Punkthalterung, Explosionsschutz, VSG und Verklebung. „Der Arbeitskreis Explosionsschutz ist bei Industrie und Forschung auf großes Interesse gestoßen“, sagte Dr. Burmeister von Delta-X. Auf der Tagung konnte er bereits die ersten Ergebnisse der beim Ernst Mach Institut durchgeführten Versuche präsentieren. Um dem konstruktiven Glasbau mit der Anwendung von tragenden Silikonklebeverbindungen neue Impulse zu geben, ist unter der Leitung von Frau Hagl, Hagl Ing.gesellschaft mbH, der Arbeitskreis Verklebung ins Leben gerufen worden. Des Weiteren sind wissenschaftliche Institute, wie die RWTH Aachen oder die FH München, eng eingebunden. Der Fachverband Konstruktiver Glasbau und seine Mitglieder haben, nach eigenen Angaben, seit der Gründung etwa 400 000 Euro für Forschungszwecke zur Verfügung gestellt. Viele Ergebnisse sind zwischenzeitlich veröffentlicht worden.

Weitere Informationen: [www.glas-fkg.org](http://www.glas-fkg.org).

### › Unilux ‹

#### Förderung von Verkaufstalenten

Die Voraussetzung für Erfolg klingt einfach: den Wert der Marke kennen, die man vertritt. Dazu will Unilux ihren Fachhandelspartnern neue Verkaufsstrategien nahe bringen. Erfolgreich verkaufen kann man lernen, heißt die Devise, und so bekommen die Handelspartner in einem zweieinhalbtägigen Seminar, das in allen Regionen Deutschlands durchgeführt wird, neue Akquisewege gezeigt. Der Name des Intensiv-Seminars „Angebot = Auftrag“ ist gleichzeitig Programm. Beginnend mit der Akquise und der Kundenbindung von Bauherren, Renovierern, Architekten und den Vertretern der Multigewerke, das Unilux-Marketingleiter Dirk Steinmeier vermittelt, informiert Produkt-Manager Christoph Scheuring über die Produkte. Der Marketing-Experte Michael Schmidt und Astrid Heeper trainieren die Grundlagen erfolgreicher Gespräche mit potenziellen Kunden. Telefonakquise wird ebenso geübt wie eine sichere Rhetorik.

Weitere Informationen:

Tel. (0 65 78) 18 90

[www.unilux.de](http://www.unilux.de)

### › Gealan ‹

#### Mit neuer Gruppe weiter auf Kurs

Die Axa Private Equity mit Sitz in Frankfurt und Paris hat die Mehrheitsbeteiligung der Gealan Fenster-Systeme GmbH, Oberkotzau, übernommen. Der bisherige Mehrheitsgesellschafter, die belgische Gimv N. V., wird künftig eine Minderheitsbeteiligung an dem Oberkotzauer Unternehmen halten.

Mit dem Investor will Gealan den Wachstumskurs fortsetzen. In 2004 erzielte die Unter-

nehmensgruppe, nach eigenen Angaben, einen Umsatz von rund 144 Mio. € und konnte dadurch seine Marktposition in Europa ausbauen.

Unter Berücksichtigung dieser Entwicklung war der strategische Hauptgesellschafterwechsel für das Unternehmen die logische Konsequenz. Management und Investoren beabsichtigen, die weitere Expansion von Gealan in Europa zu forcieren. Mit der Beteiligung durch den neuen Partner sind, nach Angaben des Unternehmens, die Weichen für eine erfolgreiche und unabhängige Zukunft gestellt.

### › ift Akademie ‹

#### Technik und Recht in der Praxis

Der richtige Umgang mit dem Werkstoff Glas erfordert Spezialkenntnisse, die in den Grundzügen auch bei Bausachverständigen wesentlich mehr Verbreitung finden müssen. Zu diesem Thema veranstaltet die ift Rosenheim erneut ein Sachverständigenforum, das am 23. Februar 2005 in Rosenheim stattfindet. Die Thematik der Abdichtungs- und Anschlussausbildung bei Glas-konstruktionen gehört ebenso zum Inhalt des Forums wie die Beantwortung von Rechtsfragen durch einen Richter des OLG München.

Weitere Informationen: Tel. (0 80 31) 26 11 78 oder unter [www.ift-rosenheim.de](http://www.ift-rosenheim.de).

## › FeBa Fensterbau ‹

### Kooperation besiegelt

Mit Beginn des Jahres 2005 führt die FeBa Fensterbau GmbH auf neuen Schienen. Das Unternehmen stellt seine Produktion auf ein derzeit innovatives und flexibles Beschlagsystem um, das von Siegenia-Aubi unter dem Namen „FeBa iP“ an die speziellen Anforderungen des Burbacher Herstellers angepasst wurde. Mit diesem Schritt setzt FeBa seine langfristige Unternehmenspolitik fort, die Qualitätsniveau mit wettbewerbsfähigem Preis-Leistungs-Verhältnis verbindet.

## › Fachverband ‹

### Wintergärten unter der Lupe

Unter dem Titel „Qualität im Wintergartenbau – verkaufen, planen und bauen“ lädt der Fachverband Wohn- und Wintergarten e. V., Berlin, am 18. März 2005 nach Gladbeck ein. Auf dem Programm stehen u. a. Themen wie Potenzial und Chancen im Markt für Wintergärten, Architektur im Wintergartenbau, Fragen der technischen Qualität sowie die neuen RAL-Gütebestimmungen. Im Rahmen der Mitgliederversammlung, die am Vortag stattfindet, wird eine Besichtigung der Floatglas-Anlage der Pilkington AG angeboten. Dazu sind auch in begrenztem Umfang Seminarteilnehmer eingeladen.

Weitere Informationen: Tel. (0 30) 56 59 19 33 oder unter [www.wohn-wintergarten.de](http://www.wohn-wintergarten.de).

## › TMP-Akademie ‹

### Debüt wurde in Bayern eingeläutet

In dem zweitägigen Seminar der TMP-Akademie im Januar stand das Thema Abdichtsystem für Fenster und Türen – die unterschiedlichsten Baumaterialien, im Mittelpunkt. Den Teilnehmern wurden Kenntnisse über die fachlich korrekte Ausführung

eines Baukörperanschlusses nach der neuen Energieeinsparverordnung vermittelt. Außerdem haben die Fachbetriebe mit ihrer Teilnahme die Grundlage gelegt, das RAL-Gütezeichen für Montage zu erwerben. Dieses Gütezeichen wird von Fachinstituten

gefordert und als Konsequenz der noch hohen Zahlen von Baumängeln von Architekten und Bauherren immer häufiger angewandt.

Ziel der TMP-Akademie ist es, Partner-Fachbetriebe und eigene Mitarbeiter zu qualifizieren und mit wissenschaftlichen und technischen Neuheiten vertraut zu machen. Pro Jahr finden etwa 15 Veranstaltungen statt.

## › Wertbau ‹

### „Gelebtes Lernen“ ist das Motto

Zum Jahreswechsel wurde im Hause Wertbau ein Meilenstein gesetzt. Die Umsetzung des im vergangenen Jahr entwickelten Kompetenzsystems geht in eine weitere Phase.

Das Hauptmerkmal unserer Zeit ist die permanente Veränderung. Heute hat Erfolg am Markt, wer die Informationsflut beherrscht, Fachwissen in Produktqualität sowie technische Innovation umsetzt und den „Menschen“ als Kunden gewinnt. Das emotionale Verhältnis zum Kunden sichert die Kundenbindung, bringen Empfehlungen und fördern das Zufriedenheitsgefühl aller Mitarbeiter, erklärt man bei Wertbau. Dies war letztendlich ausschlaggebend dafür, dass in dem Unternehmen ab 2005 ein Bildungsprogramm umgesetzt wird, das sich ausschließlich an den Bedürfnissen und Anforderungen der Partnerbetriebe orientiert.

Bereits Ende letzten Jahres bildeten Geschäftsführer Rainer Taig sowie Inhaber und Geschäftsführer der Partnerbetriebe und Dienstleister einen Arbeitskreis Kompetenzbildungsprogramm. Ziel ist es, für präzise definierte Gruppen Seminare und Trainings zu gestalten. Mit dieser Unterstützung sollen die Unternehmenspartner die Marke Wertbau glaubwürdig präsentieren, verkaufen und auch montieren können.

## › Bundesamt ‹

### Leere Zeilen in der Auftragsliste

Wie das Statistische Bundesamt mitteilt, verzeichnete das Bauhauptgewerbe – Betriebe mit 20 und mehr Beschäftigten – im November 2004 rund 10,9 % geringere Auftragseingänge als im Vorjahr. Die Baunachfrage im Hochbau schmälerte sich um 15,1 %. In den Betrieben des Hoch- und Tiefbaus waren Ende November 2004 etwa 768 000 Personen beschäftigt, rund 45 000 weniger als noch vor einem Jahr.

# Firmen & Fakten

## › Teckentrup ‹

### Führungspower im Doppelpack

Mit neuer Geschäftsführung geht das Unternehmen Teckentrup (Tekla-Technik, Verl) an den Start. Seit Januar leiten Ulrich Bole als technischer und Meinolf Funkenmeier als kaufmännischer Geschäftsführer das Unternehmen. Geschäftsführer Kai Teckentrup wechselte in den Beirat.

Bole und Funkenmeier arbeiten seit vielen Jahren im Unternehmen. Mit der erweiterten Führung, Hans und Kai Teckentrup sowie Ulrich Bole im Beirat, bleibt die Gründerfamilie direkt am Firmengeschehen beteiligt. Die Firma gehört nach eigenen Angaben zu den führenden deutschen Anbietern von Türen, Garagen- und Industrietoren.



Bild: Teckentrup

Ulrich Bole (links) und Meinolf Funkenmeier sind die neuen Geschäftsführer.

## › Initiative „jetzt“ ‹

### Chancen in der Neuorientierung

„Die Umwelt schützen, Wohneigentum fördern und gleichzeitig den Arbeitsmarkt stabilisieren“, das sollen nach Forderung von Günther Volz, Vorstand der Bundesinitiative „jetzt“, die neuen Ziele hinsichtlich der Eigenheimzulage werden. Die Gebäudesanierung sollte vielmehr unter energetischen Aspekten vorangetrieben werden, so das Ansinnen von Volz. „Ziel kann nur eine ökologisch ausgerichtete Eigenheimzulage sein. Das bedeutet, die staatliche Förderung als Steuerinstrument im Dienste des Klimaschutzes einzusetzen“, so der Vorsitzende.

Die CO<sub>2</sub>-Reduktion müsse im Hinblick auf die weltweiten Klimaveränderungen auch im Gebäudebestand stattfinden. Die Wohnbauförderung solle proportional zur Energieeinsparung nach der Modernisierung eines erworbenen Hauses vergeben werden.

Die Einführung des europäischen Energiepasses im Jahr 2006 gibt bereits die politische Stoßrichtung vor. Das Zertifikat legt die Energieeffizienz von Immobilien offen. „Dann wird ein hoher Energieverbrauch automatisch zum Wertverlust oder schlechter Vermietbarkeit eines Hauses füh-

## › IBK ‹

### Frische Anwendungen im Wohnungsbau

Die IBK Darmstadt veranstaltet vom 15. bis 16. Juni 2005 eine Tagung zum Thema „Innovative und wirtschaftliche Kunststoffanwendungen im Wohnungsbau.“ Die in Würzburg stattfindende Veranstaltung soll bekräftigen, dass Kunststoffe im Wohnungsbau vielseitig und kosteneffizient einsetzbar sind.

Die Möglichkeiten der Anwendungen werden anhand konkreter Beispiele wie Abdichtungen, Fenster, Rohrleitungen sowie beim Wärme-, Schall- und Umweltschutz und dem Innenausbau präsentiert. Die Fachtagung richtet sich an Architekten, Planer, Dienstleister, Bauträger und Produkthersteller. Wie der Veranstalter mitteilt, werden diese IBK-Tage dazu beitragen, Vorurteile gegenüber Kunststoffanwendungen aus dem Weg zu räumen.

Weitere Informationen:

IBK Darmstadt e.V.

97082 Würzburg

Tel. (09 31) 41 04 16 41 84

anmeldung@skz.de

ren“, erklärt Volz. Unter diesem Gesichtspunkt dürfe die Förderung energetischen Sanierens nicht verschlafen werden, da es hier für viele Hauseigentümer um die private Altersvorsorge geht.

Nach Angaben der Bundesinitiative „jetzt“ ließen sich durch eine ökologische Eigenheimzulage Zehntausende Arbeitsplätze in Handwerk, Bauwirtschaft und Technik schaffen. Die Entscheidung über die zukünftige Form der Eigenheimzulage fällt Mitte Februar im Vermittlungsausschuss von Bundestag und Bundesrat.

soll die Produkte in den Niederlanden, Belgien und Luxemburg vermarkten.

Das Angebot der „Tochter“ geht weit über das reine Produktangebot hinaus, teilt das Unternehmen mit. Möchte z. B. ein Kunde das Glas nicht selber mit ClearShield behandeln, kann das zukünftig im Applikationszentrum der Tochtergesellschaft erfolgen. Dieses Angebot gilt sowohl für europäische als auch internationale Kunden. Mit der Geschäftsführung der Bohle ClearShield Benelux B. V. ist Paul Bastianen beauftragt, der seit vielen Jahren in der Glasbranche tätig ist.

## › Forschungsgesellschaft ‹

### Für Praktiker und Entwickler

Die Europäische Forschungsgesellschaft Dünne Schichten e.V., Dresden, bietet einen weiteren Workshop an. „Dünne und ultradünne Schichten mit Barrierefunktion“ ist Thema der Veranstaltung am 3. Juni 2005 in Wörlitz. Experten aus Industrie und Wirtschaft berichten über rationelle Verfahren der Schichtabscheidung, neue Barriermaterialien und Materialkombinationen sowie über Verfahren zur Messung der Permeation. Angesprochen sind Interessenten aus den Bereichen Beschichtungs- und Verpackungstechnik, Mikroelektronik, Medizinschutz sowie Korrosionsschutz.

Weitere Informationen:

Europäische Forschungsgesellschaft Dünne Schichten e. V.

Tel. (03 51) 8 71 83 70

www.efds.org

## › Bohle ClearShield ‹

### Unternehmen hat jetzt eine Tochter

Seit aus dem Joint-Venture zwischen der Bohle AG und der britischen Firma Ritec International die Bohle ClearShield GmbH entstand, hat sich einiges bewegt in dem neuen Unternehmensbereich. Unter anderem wurde der Firmensitz der Bohle ClearShield GmbH Ende letzten Jahres von Kassel nach Haan verlegt. Und mit Beginn diesen Jahres hat die dort ansässige Firma nun auch eine Tochtergesellschaft. Die Bohle ClearShield Benelux B. V.



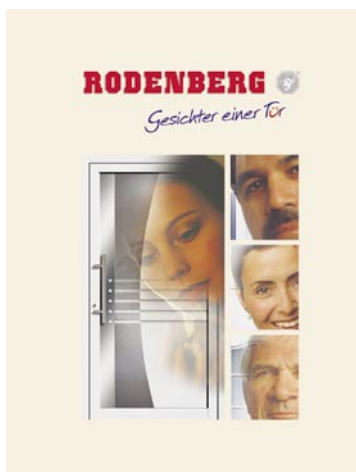
Bild: Bohle ClearShield

Breitgefächertes Service: Vom sandgestrahlten Glas bis hin zum Wohn- und Architekturglas

## › Rodenberg ‹

### Türen haben einige Gesichter

Eine emotionale Kundenansprache und ein klarer Fokus auf den Kundennutzen prägen das neue Vermarktungskonzept der



Firma Rodenberg. Der aktuelle Marktauftritt mit dem Slogan „Gesichter einer Tür“ und dem neuen Marketingpaket zeigen die Richtung des Unternehmens an.

Mit mehr als 100 Neuheiten und insgesamt rund 300 Modellen bietet Rodenberg ein exklusives Produktprogramm. Das Unternehmen aus Porta Westfalica ist überzeugt, dass von dieser neuen Art der Kundenansprache zukünftig alle Beteiligten profitieren werden.

Der 220 Seiten umfassende Katalog zeigt mit stimmungsvollen Bildern einen Überblick über das variantenreiche Sortiment, die Gestaltungsmöglichkeiten durch Gläser, Farben, Holzdekore bis hin zum Zubehör.

Weitere Informationen:  
*Rodenberg Fenster + Türen-  
Technik AG*  
Tel. (0 57 31) 76 80  
[info@rodenbergmail.de](mailto:info@rodenbergmail.de)

## › Hoppe ‹

### Unternehmen geht in die Offensive

Mit ihrer neuen Kommunikationsform will die Firma Hoppe dem, wie sie sagt, Endgebraucher den Sicherheits-Nutzen für die Funktion und das Geräusch der „Secustik“-Fenstergriffe näher bringen. Gleichzeitig soll diese Offensive die Fensterverarbeiter und Bauelementehändler aktiv bei ihrer Kommunikation unterstützen. Dazu hat das Unternehmen einen Prospekt mit integrierter CD-ROM herausgegeben. In der Bro-

schüre werden anhand von Bildern, die typischen „Secustik“-Eigenschaften schrittweise erklärt. Computer-Animationen erläutern dabei leicht verständlich die Technik, und der Betrachter kann sogar das typische „Secustik“-Geräusch hören.

Weitere Informationen:  
*Hoppe AG*  
35260 Stadtallendorf  
Tel. (0 64 28) 93 21 10  
[info.de@hoppe.com](mailto:info.de@hoppe.com)  
[www.hoppe.com](http://www.hoppe.com)



Die Broschüre gibt einen Einblick ins Innere des Fenstergriffs bis hin zu weiteren Produkten