

zu halten, ob er nun will oder nicht und trotz aller Diskussionen. Für zahlreiche Unternehmen ist der aktuelle Branchen-Sachstand allerdings eben sehr nebulös und nur schwer nachvollziehbar, wobei man sich über eines im Klaren sein muss: Die, die derzeit die Diskussionen hauptsächlich führen, stehen selten bis gar nicht in der wirtschaftlichen Verantwortung der DIN-Umsetzung. Insofern lässt sich gut über Vieles philosophieren, braucht

man im Ernstfall, der eine juristische Auseinandersetzung, eine Reklamation oder auch nur die Zahlungsverweigerung einer Rechnung sein kann, doch nicht um monetäre Einbußen und andere Konsequenzen zu fürchten, das muss allein der Verglaser. Deshalb nochmals der Appell an diese Verglaser aus dem Glas-, Fenster-, Metall- und Holzbau: Lassen Sie sich durch die vielfältigen Diskussionen nicht beirren, orientieren Sie sich an den neuen

gesetzlichen Anforderungen der DIN 18008 bei Ihren täglichen Glaseinsätzen und berechnen Sie diese Scheiben, um nicht länger Reklamationspotenziale der Zukunft zu verglasen. Denn eines ist wohl sicher, in absehbarer Zeit werden Kontrollinstanzen, aber vor allem kundige Verbraucher, die eventuellen Diskrepanzen zwischen verbauten Verglasungen und klaren DIN-Anforderungen erkennen und aufdecken. Dagegen hilft heute nur eine

Berechnung der Gläser. Weitere Infos hierzu finden Sie unter:

www.glastik.de

Und noch eines sollte einmal mit in die ganzen Diskussionen einfließen: Die DIN 18008 wertet Glas als Baustoff immens auf und erhöht nicht nur das Sicherheitsniveau, sondern vor allem die Akzeptanz all jener, die nicht täglich mit dem Glasgeschäft zutun haben.

Elementpreisliste

Erfolgsgeschichte mit Zukunftsblick

Wiesmoor. Erstmals Händlertage bei Wilken in Wiesmoor / Elementpreisliste kommt an. Der Wintergartenbau in Deutschland ist im wahrsten Sinne ganz oben. Im hohen Norden konzentrieren sich unweit der niedersächsischen Nordseeküste etliche der insgesamt nur wenigen Spezialisten dieser Branche.



Einige Partnerfirmen von Wilken haben im modernen Konferenzraum wichtige Informationen zum Metallbau vermittelt. Fotos: Wilken

Dazu zählt auch das Unternehmen "Wilken Elemente & Wintergartenbau" in der gut 12.000 Einwohner zählenden Stadt Wiesmoor. Im Laufe der 18-jährigen Firmengeschichte haben Geschäftsführer Klaus Wilken und seine Mitarbeiter ein deutschlandweit flächendeckendes Netz aufgebaut. Im Gleichschritt mit der laufenden Erweiterung des Netzes an Händlern und Weiterverarbeitern hat sich das Firmengelände positiv entwickelt. Sahnehäubchen dieses Wachstums sind der Bau einer neuen Produktionshalle und die Erweiterung der Lagerhalle. Grund genug für den umtriebigen Unternehmer Klaus Wilken, einmal seine Geschäftspartner zum

Unternehmensbesuch und zum fachlichen Austausch über verschiedene Branchenthemen einzuladen. Aus der Idee entstanden die ersten Händlertage bei "Wilken Elemente & Wintergartenbau". Über 80 Kunden nutzten die Gelegenheit und machten sich vor Ort ein Bild von der Leistungsfähigkeit der Wintergarten-Experten. Offenbar war dabei kein Weg zu weit. Selbst aus dem Stuttgarter Raum kamen die Gäste; zum Beispiel fand das Wintergartenzentrum aus Fellbach den Weg nach Ostfriesland.

Das Wochenende war Wilkens Leistungsschau und mehr: Auch einige Markt-Partner präsentierten den Besuchern

viele nützliche Tipps. Darunter das Softwarehaus Orgadata, das auf die Vorzüge der Software Logikal aufmerksam machte. Insbesondere ein

stimmt auch Wilkens Zusammenarbeit mit den Händlern maßgeblich. Die in der Software Logikal integrierte Elementpreisliste sorgt bei



Auch Unternehmer Klaus Wilken (links) hat während der Händlertage die Gäste informiert.

Tool des vielseitigen Programms für den Fenster-, Türen- und Fassadenbau fand unter den Händlern großen Anklang; die Elementpreisliste. Dieses Werkzeug be-

den Händlern für einen reibungslosen, schnellen und sicheren Auftragsablauf im Tagesgeschäft. "Das haben die Gäste des Händlertages bestätigt, die bereits mit der



Wilkens Händlertage haben der Branche in wahrsten Sinne Tür und Tor geöffnet.