



Frank Bode (l.) und Detlef Wolter

■ Elco Klöckner Geschäftsführung erweitert

Die Elco Klöckner Heiztechnik GmbH mit Sitz in Hechingen hat zum 1. März 2001 zwei neue Geschäftsführer bestellt: Detlef Wolter (44) führt den Geschäftsbereich Vertrieb und Marketing, Frank Bode (34) den Geschäftsbereich Service. Damit lösen sie gemeinsam Tom Kaiser ab, der bisher als Geschäftsführer der Mainburger Wolf GmbH diese Aufgaben in Personalunion wahrgenommen hat. Detlef Wolter, Maschinenbau-Ingenieur, war zehn Jahre lang in unterschiedlichen Führungspositionen bei Vaillant tätig, bevor er am 1. Juli 2000 zu Elco Klöckner wechselte. Frank Bode, gelernter Industriekaufmann und Betriebswirt, ist seit dem 1. Oktober 2000 für das Unternehmen tätig. Auch er kam von Vaillant, wo er u. a. für das internationale Service- und Ersatzteilgeschäft verantwortlich war.

Komplettiert wird die Führungsspitze durch zwei weitere Geschäftsführer, die dem Unternehmen in ihren jetzigen Positionen bereits seit mehreren Jah-

ren angehören: Rolf-Dieter Löbe (54) ist für Administration und Finanzen, Dr. Erhard Ehresmann (45) für den Bereich Technik zuständig.

Elco Klöckner erwirtschaftet mit rund 800 Mitarbeitern einen derzeitigen Jahresumsatz von über 200 Millionen DM. Kernkompetenzen des Hechingener Unternehmens sind Brenner, Brennwertechnik, Solarsysteme so-

wie der Service an Heiztechnik-Produkten. Das Unternehmen gehört zu der zum Verkauf stehenden Wolf-Gruppe, die wiederum zur Preussag AG gehört.

■ Upat Rössler ist neuer Geschäftsführer

Dominik Rössler verantwortet als neuer Geschäftsführer die Bereiche Vertrieb und Marketing beim Befestigungsspezialisten Upat. Vor seiner Berufung zum Geschäftsführer bei Upat hat Rössler in verantwortlichen Positionen in den Bereichen Marketing und Vertrieb in der Textil- und Kunststoffwirtschaft



gearbeitet. Zuletzt war der 40jährige als Geschäftsführer bei Kömmerling Kunststoff in Wien tätig. Strategische Zielsetzung des neuen Chefs ist eine noch stärkere Positionierung der Marke Upat in Deutschland und im Ausland. Er setzt dabei vor allem auf die Kernkompetenzen bei chemischen Verbundankern und den Anker für schwere Lasten.

■ Koralle Verkaufsleitung neu besetzt

Bei Koralle hat es eine personelle Veränderung im Vertriebsleitungsteam gegeben. Für die Region Mitte ist Carsten Sahlmann (42) als Verkaufsleiter



verantwortlich. Die Region Mitte umfaßt in NRW das Rheinland und das Ruhrgebiet sowie Nordhessen, Thüringen und Sachsen. Als neuer Regional-Verkaufsleiter steuert Sahlmann die Aktivitäten von sechs Außendienst-Gebietsleitern. Sahlmann berichtet an Kajo Mondorf, Leiter des gesamten Koralle-Vertriebs Inland für Duschabtrennungen, Bade- und Duschwannen sowie Wellnessprodukte. Als Verkaufsleiter sind neben Sahlmann wie bisher Horst Klein (Region Nord) und Helmut Dubke (Region Süd) tätig.



■ Bette Neue Marketing- und Produktmanagerin

Seit dem 1. April 2001 ist Susanne Schröder Marketing-Product-Manager beim Stahl/Emailwannenhersteller Bette, Delbrück. Die Diplom-Kauffrau war im Anschluß an ihr Studium drei Jahre im Produktmanagement des Badewannen- und Duschabtrennungsherstellers Koralle tätig. Susanne Schröder will in den nächsten Jahren dazu beitragen, die Marktposition von Bette auszubauen, die Kernkompetenzen zu kommunizieren sowie die Produkte wertschöpfend zu vermarkten.

■ Wittler Generationswechsel

Beim HLK-Armaturenhersteller Wittler, Schloß Holte-Stukenbrock, wechselte im Zuge der Unternehmensnachfolge der Besitzer. Neuer Eigentümer ist Jörg Zielasek, der die Geschäftsanteile durch eine Holding übernimmt. Er hat auch die operative Führung der Wittler Armaturen GmbH seit 1. April 2001 übernommen. Zielasek ist seit

langem in der HLK-Branche tätig, zuletzt bei Belimo als Mitglied der Konzernleitung.

Fritz Wittler, bisheriger Besitzer und Geschäftsführer der Gesellschaft, sieht durch diese Lösung den Fortbestand als eigenständiges Unternehmen und vor allem die nachhaltige Weiterentwicklung des Ventilspezialisten gesichert. Der neue Eigentümer verfolgt eine Wachstumsstrategie in bezug auf Sortimente und Märkte.

■ **Wirso-Velta** **Marketingleiter** **Köstel geht**

Peter Köstel, langjähriger Marketingleiter von Wirso-Velta in Norderstedt wird Ende Juni das Unternehmen verlassen. Anga-



ben zu den Gründen machte Köstel, der auch als Spezialist für moderne Kommunikation und IT-Technologie gilt, nicht. Derzeit sondiert der Marketingfachmann diverse Angebote – man darf gespannt sein, wo er wieder auftaucht.

■ **ADA** **Düker und Lido** **ausgeschieden**

Mit einer neuen Mitgliederformation setzt der Arbeitskreis Duschabtrennungen (ADA) seine weiteren gemeinsamen Aktivitäten fort. Dabei steht dem Eintritt von Glamü (Heitersheim) das Ausscheiden von Düker (Karlstadt) und Lido (Messelbrunn) gegenüber, heißt es in einer Pressemeldung. Damit gehören dem Herstellerverbund nun die sechs am professionellen Vertriebsweg orientierten

Markenproduzenten Duscholux, Glamü, Hoesch, Hüppe, Kermi und Koralle an. Durch die einstimmig beschlossene Aufnahme von Glamü sieht der ADA vor allem seine Position in dem immer wichtigeren Echtglas-Segment gestärkt.

Unterschiedlich motiviert seien die beiden Abgänge aus dem Industriekreis. Bei Düker habe die Entscheidung des Unternehmens, die eigene Fertigung von Duschabtrennungen zu beenden, zwingend zum Verlassen des ADA geführt. Laut Satzung ist eine Mitgliedschaft nur mit Produzentenstatus möglich. Im Falle Lido waren dagegen „nicht mehr deckungsgleiche Auffassungen zur gemeinsamen Kommunikationsstrategie“ maßgebend, lautet die Begründung des ADA.

■ **Villeroy & Boch** **Teilübernahme von** **Düker geplant**

Villeroy & Boch und Düker haben Verhandlungen im Hinblick auf die Übernahme des Kunststoffbereichs von Düker aufgenommen.

Düker möchte künftig ihre Geschäftstätigkeit auf die traditionellen Kernkompetenzen konzentrieren: Erzeugnisse aus Gußeisen für den Hoch- und Tiefbau sowie hochsäurefest emaillierte Komponenten für den Einsatz in der chemischen Industrie. Vor diesem Hintergrund hat Düker die Absicht, sich von ihrem Kunststoffbereich zu trennen. Aus Sicht von Villeroy & Boch würde die Übernahme des Kunststoffbereichs von Düker eine weitere Verstärkung des Unternehmensbereichs Wellness insbesondere in Deutschland und Frankreich darstellen.

■ SHK Essen

Neuer Messetermin

Die 19. Fachmesse „Sanitär-Heizung-Klima“ Essen findet von Dienstag, 12., bis Samstag, 16. März 2002 statt. Um Überschneidungen mit anderen Veranstaltungsterminen zu vermeiden, geht sie zwei Wochen später als ursprünglich geplant an den Start. Auf der „SHK Essen“ werden ca. 670 Aussteller ihr aktuelles Produktangebot rund um die Bereiche Sanitär, Heizung und Klima präsentieren.

■ WPC

Vorstand tagte in Berlin

Der Vorstand des World Plumbing Council (WPC) – der weltweiten Dachorganisation der SHK-Verbände – traf sich am 6. und 7. Mai in Berlin zur halbjährlichen Zusammenkunft.

Wichtigste Tagesordnungspunkte waren die nunmehr erreichte enge Zusammenarbeit mit der World Health Organization (WHO) sowie die Vorbereitungen zur World Plumbing Conference 2002 in Berlin (23. bis 26. Mai 2002). Das vom ZVSHK als gastgebendem Verband vorbereitete Programm wurde einstimmig angenommen:

23. Mai 2002: abends Welcome Party und Eröffnung der begleitenden Fachausstellung

24. Mai 2002: Feierliche Kongreßeröffnung am Vormittag, nachmittags Workshops

25. Mai 2002: Ganztägige Workshops/Konferenzprogramm

26. Mai 2002: morgens Abschlußveranstaltung

Für diese Weltkonferenz der SHK-Verbände werden 1500 bis 2000 Teilnehmer im Berliner Estrel-Hotel erwartet. Alle Veranstaltungen werden in Deutsch, Englisch und Polnisch simultan übersetzt. Als Teilnehmergebühr wurden ca. 250 Euro festgelegt.

Unter www.shk.de/WPC2002 und in der SBZ werden wir Sie ständig auf dem laufenden halten.

■ Kooperation Honeywell und Grünbeck

Die Honeywell AG – Geschäftsbereich Wasserarmaturen – sowie die Grünbeck Wasser-aufbereitung GmbH wollen in der Zukunft bei einzelnen Anwendungen für Lösungen in der Trinkwasserinstallation kooperieren und ihre beiderseitigen Kernkompetenzen zum Vorteil ihrer Kunden ergänzen. Die Zusammenarbeit soll jeweils projektbezogen in den Entwicklungsabteilungen greifen und hier zu Synergien führen. Honeywell ist bereits seit mehreren Jahren im Bereich der Wasserbehandlung aktiv und gewinnt nach eigenen Angaben mit Grünbeck einen technologisch leistungsfähigen Partner für Produkte der Wasseraufbereitungstechnik. Die umfangreiche Produktpalette von Grünbeck bietet Honeywell die Möglichkeit, das eigene Angebot in kürzester Zeit mit Anwendungen zu erweitern, die in Funktion und Qualität erprobt sind. Die Weiterentwicklung von Honeywell zum kompletten Systemanbieter für Wasserbehandlung erfahre damit eine deutliche Beschleunigung, hieß es in einer Pressemitteilung. Grünbeck profitiere im Gegenzug von der über viele Jahrzehnte gewachsenen Entwicklungskompetenz von Braukmann im Armaturenmarkt.

■ Vaillant Leichtes Umsatzwachstum

Der Wettbewerb auf den europäischen Heiztechnik-Märkten hat sich nach Einschätzung von Vaillant im Jahr 2000 trotz des Zuwachses in West- und Osteuropa verschärft. In Zentraleuropa sei insbesondere der deutsche Markt von Rückgängen geprägt gewesen. Dennoch habe das Unternehmen seinen Umsatz

um knapp 1 % auf 855 Millionen Euro leicht gesteigert. Der Rückgang im Inland um 12,5 % auf 336 Millionen Euro konnte durch die Steigerung im Ausland um 12,1 % auf 519 Millionen Euro sowie den hierin enthaltenen Zuwachs durch die Übernahme des italienischen Kesselherstellers BPK (21 Millionen Euro) überkompensiert werden. Der Auslandsanteil am Umsatz stieg auf 61 % (1999: 55 %). Für Forschung und Entwicklung hat Vaillant 2000 über 25 Millionen Euro aufgewandt. Im Jahresdurchschnitt 2000 wurden insgesamt 5605 Mitarbeiter beschäftigt, 3,1% weniger als 1999. Für 2001 rechnet Vaillant mit Wachstum beim Umsatz. Der Gesamtumsatz der neuen Gruppe (inklusive von Hepworth), der im vergangenen Jahr vergleichbar etwa 1,35 Milliarden Euro erreichte, soll sowohl im Inland als auch im Ausland steigen.

■ Messen SHKG Ost künftig nur noch in Leipzig

Die SHKG Ost, Messe für Sanitär, Heizung, Klima und Gebäudeautomation, findet künftig ausschließlich in Leipzig statt. Der zweijährige Messeturnus sowie die Terminierung im Herbst soll beibehalten werden. Zuvor wurde die SHKG im Wechsel mit der Messe Berlin durchgeführt. Diesen Beschluß faßte das Kuratorium der SHKG, dem namhafte deutsche Verarbeiter- und Industrieverbände angehören. Das vom Kuratorium verabschiedete Besucherwerbekonzept sieht eine deutliche Verstärkung der Fachbesucher-Werbung in den neuen Bundesländern und Berlin sowie in den angrenzenden mittelosteuropäischen Ländern vor. Außerdem werden für den Messesamstag spezielle Aktionen vorbereitet, die sich an private Bauherren

richten. Die Fachbesucher werden mit Hilfe des elektronischen Systems EBES registriert, das – laut Messe – u. a. die Kontaktabahnung für die Aussteller erleichtern soll. Erweitert werden soll auch das Rahmenprogramm. Nach mehrfachen Terminverlegungen wurde nun der 9. bis 12. Oktober 2002 als Veranstaltungszeitraum festgelegt. Anmeldeschluß ist der 5. Dezember 2001.

■ BDH Vorstandswahlen

Bei Vorstandswahlen des Bundesverbandes der Deutschen Heizungsindustrie e.V., BDH, wurden Reinhard Engel (Buderus) als Präsident, sowie Dieter Eitel (Kermi) als Vizepräsident in ihren Ämtern ebenso bestätigt, wie die Beisitzer Dr. Michel Brosset (Vaillant), Prof. Helmut Burger (Viessmann), Klaus Huttelmaier (Bosch Thermotechnik) und Richard Kerker (Ontop). Neu in den Vorstand gewählt wurde Siegfried Weishaupt (Weishaupt). Als sogenannte „geborene Mitglieder“ gehören dem Vorstand der Vorsitzende der Gütegemeinschaft Heizkörper aus Stahl, Günter Bengard (Schäfer Heiztechnik) und der Vorsitzende des Verbandes der Hersteller von Bauelementen für wärmetechnische Anlagen e.V. (VHB), Hans D. Straub (Honeywell), an. BDH-Geschäftsführer ist Andreas Lücke. Weitere (auch technische) Infos gibt es im Internet unter www.bdh-heizungsindustrie.de.

■ Paradigma Einladung zum Berlin-Marathon

Paradigma, Ritter Energie- und Umwelttechnik will mit Mitarbeitern, Kunden und Freunden beim Berliner Marathon am 30. September 2001 teilnehmen. Paradigma lädt deshalb alle Interessierten zum gemeinsamen Erlebnis Marathon nach Berlin ein. Die Teilnehmer/innen erhalten ein Rundum-Startpaket mit Übernachtung, Programm, Start-

gebühren, Presseservice und Betreuung an der Strecke. Anmeldungen bis 30. Juni 2001 an Paradigma, Ritter Energie- und Umwelttechnik Fax (0 72 02) 92 21 05.

■ **Nordwest** **Umsatzrückgang**

Der Nordwest Handel Konzern erzielte mit seinen fast 600 Handelspartnern im Geschäftsjahr 2000 einen Gesamtumsatz von 2179 Millionen Euro. Das sind 1,6 % weniger als im Vorjahr. Sogar um 4,7 % hinter dem Vorjahresergebnis zurückgeblieben ist der Umsatz im Hauptbereich Haustechnik. Im einzelnen sank er im Fachbereich Sanitär von 480,3 auf 465,2 Millionen Euro (-3,1 %) und im Fachbereich Heizung von 271,4 auf 245,8 Millionen Euro (-9,4 %). Als Grund für die negative Entwicklung nennt Vorstandssprecher Bernhard Pennartz die zurückhaltende Baukonjunktur. Entgegen der Entwicklung im Inland ist das Auslandsgeschäft um 3,4 % auf 115,2 Millionen Euro gewachsen. Für das laufende Jahr ist ein Umsatzzuwachs von 4 % geplant. Neuakquisitionen ab der zweiten Jahreshälfte sollen einen Gewinn auf Vorjahresniveau ermöglichen.

■ **BWT** **Starke Gewinne**

BWT hat im abgelaufenen Geschäftsjahr den Gewinn vor Zinsen und Steuern um 34,4 % auf 25,2 Millionen Euro gesteigert. Noch höhere Zuwächse verzeichnete die in der Wassertechnologie tätige, börsennotierte Gruppe beim Gewinn vor Steuern mit 49,8 % auf 22,2 Millionen Euro. Der konsolidierte Umsatz erhöhte sich von 245,3 auf 399 Millionen Euro. Für 2001 will die BWT-Gruppe mit ihren etwa 2500 Mitarbeitern den Um-

satz um 12 % auf 446 Millionen Euro und den Jahresüberschuß um 40 % auf 21 Millionen Euro steigern.

■ **VSL-BadeWelten** **Generalversammlung**

Am 25. April 2001 fand die 73. Generalversammlung der Genossenschaft Vereinigung Sanitär-Läden (VSL) im schweizerischen Zofingen statt. Präsident Jürg Würmli konnte über 150 Personen zu dieser Veranstaltung begrüßen. Außer den rund 60 initiativen Mitgliedern – allesamt Sanitärinstallateure mit eigenem Laden oder eigener Ausstellung, die über die VSL gemeinsam einkaufen, schulen und Erfahrungen austauschen – waren auch zahlreiche Lieferanten und Hersteller vertreten. Themen waren die statuarischen Geschäfte, die ohne große Diskussion über die Bühne gingen, sowie die vor zwei Jahren neukonzipierte Marke BadeWelten. Unter deren Label treten zwischenzeitlich 36 Mitgliedsbetriebe am Markt auf, profilieren sich in der sach- und fachgerechten Durchführung von Badberatung, Badplanung, Badgestaltung sowie der Realisierung von Neubauten, Umbauten und Sanierungen. Ein sogenanntes Dreistufen-System soll, ebenso wie ein klar definierter Qualitätsstandard, dem alle BadeWelten-Mitglieder unterliegen, Kunden das passende Leistungspaket mit hoher Kostensicherheit und Termintreue garantieren. Das Resümee auf die Einführung der Kollektivmarke fiel durchweg positiv aus. Nach Meinung der Mitglieder ist sie inzwischen etabliert und hat die Position der Genossenschaft in der Schweizer Sanitärbranche gestärkt. Dazu trugen sicherlich auch Aktionen, wie die auf der Züricher Fachmesse für Altbaumodernisierung vom 30. August bis 3. September 2001 präsentierte Sonderschau bei. Die Badplaner zeigen dort sieben ausgefallene BadeWelten, die mit einer Webcam live ins Internet (www.badwelten.ch) übertragen werden sollen.

■ **Mepa** **Gewinnspiel zum Formel 1 Grand Prix**

Inhaber und Mitarbeiter von Sanitärfachbetrieben sowie Architektur- und Planungsbüros, die den „Formel 1 Grand Prix 2002“ live am Nürburg-Ring erleben möchten, sollten ins Internet gehen. Auf ihrer Homepage www.mepa.de führt das Rheinbreitbacher Unternehmen ein attraktives Gewinnspiel durch, bei dem 10 x zwei Eintrittskarten inklusive Übernachtung und Rahmenprogramm bei Mepa verlost werden.

■ **HES** **Seminar „Leitungsanlagen in der Gebäudetechnik“**

Unter dem Thema „Leitungsanlagen in der Gebäudetechnik“ veranstaltet Saint-Gobain Hes zusammen mit Viega in 12 deutschen Städten Seminare zu den Themen

– Europäische Entwicklungen der Abwassernormen DIN EN 12 056 und Restnorm DIN 1986, Teil 100 und

– Musterleitungsanlagenrichtlinie MLAR 03/2000, Anforderungen an Brand-, Schall- und Wärmeschutz.

Prof. Bernd Rickmann wird über die neuen Entwässerungsanlagen referieren und Manfred Lippe stellt die Musterleitungsanlagenrichtlinie vor. Weitere Informationen und Anmeldungen zum Seminar direkt bei: Saint-Gobain Hes, 51149 Köln, Telefon (0 22 03) 97 84-1 06, Fax (0 22 03) 9 78 42 09, Internet: www.saint-gobain-hes.de

■ **Kübler** **Seminar „Energiesparende Hallenheizungen“**

Kübler, Hersteller von Dunkelstrahlern, will dem aktuellen Trend zur energiebewußten Beheizung von Großräumen Rechnung tragen und plant speziell zu diesem Thema ein Seminar. Zielgruppen sollen Heizungsbauer sein, die sich eingängiger mit dem Thema beschäftigen möchten. Behandelt werden unter anderem Grundlagenteknik, Nutzungsprofilanalyse zur praxisgerechten Heizungsdimensionierung sowie Planungsbeispiele aus der Praxis. Die ganztägige Schulung findet am 20. August 2001 zum Preis von 280 DM statt. Neben der Theorie steht auch eine Anlagenbesichtigung mit auf dem Programm. Die Anmeldeunterlagen mit ausführlichem Programm können per Telefon (06 21) 5 70 00-0 oder per Telefax -57, bis zum 13. Juli 2001 geordert werden.

■ **HWK Stuttgart** **Fortbildung zum Gebäudeenergieberater**

Die Weiterbildung zum Gebäudeenergieberater ermöglicht es dem Handwerker, das ganze Gebäude unter energetischen Gesichtspunkten zu analysieren – und sich so neue Geschäftsfelder zu erschließen.

Der Kurs zum Gebäudeenergieberater wird im Bildungs- und Technologiezentrum (BTZ) der Handwerkskammer in Stuttgart-Weilimdorf seit vier Jahren angeboten. Er richtet sich an Meister aus den verschiedensten Gewerken, wie z. B. Installateure und Heizungsbauer. Die Fortbildung dauert von September bis Februar. Sie umfaßt insgesamt 270 Unterrichtseinheiten und findet zweimal wöchentlich, Freitag nachmittags und samstags, statt. Abschluß: Titel „Gebäudeenergieberater im Handwerk“. Kosten: 2530 DM. Infos und Anmeldungen: Hildegard Holzapfel, Telefon (07 11) 8 67 00-16, Fax (07 11) 8 67 00 33, www.hwk-stuttgart.de