

■ **Mapress** **Übernahme der** **Blücher Metal Aps**

Die Mapress Holding GmbH hat die dänische Blücher Metal Aps, einen europaweiten Hersteller von Entwässerungssystemen aus rostfreiem Stahl, erworben. Das Unternehmen gehörte bislang zur VT Holding A/S und ist mit Tochtergesellschaften in Deutschland, Norwegen, Schweden, England und Frankreich vertreten. Blücher beschäftigt weltweit rund 330 Mitarbeiter und erwirtschaftete im Jahr 2001 einen Umsatz von 52 Millionen €. Der Erwerb soll wesentlich zur Stärkung der Produktpalette bei Mapress beitragen. Vor allem der Geschäftsbereich Industrierohrleitung und hier insbesondere der Schiffbau sollen davon profitieren. Mapress beschäftigt rund 610 Mitarbeiter und erzielte im Geschäftsjahr 2001 einen Umsatz von 180 Millionen €.

■ **Econ-Air** **Samm wurde** **Entwicklungschef**

Dr. Karsten Samm (43) ist seit April 2002 neuer Leiter der Abteilung Forschung und Entwicklung der Econ-Air AG. Er ist promovierter Chemiker und war vorher für die Ciba Spezialitäten-Chemie Lampertheim als Leiter Product Regulation tätig. Bei der Econ-Air will er sich



Stefan Blenk, Lutz Gäbelein, Björn Pedersen, Peter W. Rohde sowie Dietrich Wittmer.

■ **Rheinzink** **Neumann ist** **Abteilungsleiter**

Seit Februar 2002 leitet Frank Neumann (35) die Abteilung Anwendungstechnik-Schulungssysteme bei Rheinzink. Neumann ist seit 1991 im Unternehmen beschäftigt und war bislang maßgeblich an der Entwicklung zahlreicher Rheinzink-Innovationen beteiligt. Auf Grund seiner langjährigen Erfahrung als Gruppenleiter Anwendungstechnische Entwicklung sowie Leiter der Gruppe Anwendungstechnik und Produktentwicklungen ist er Ansprechpartner für

überwiegend mit der Entwicklung neuer Spray-Produkte beschäftigten sowie die Verfahrensabläufe im neuen Werk in Porta Westfalica, das Mitte dieses Jahres in Betrieb genommen wird, optimieren.

■ **VGT** **Neuer Vorstand** **gewählt**

Im Rahmen der Jahresmitgliederversammlung wählte der Gesamtverband Gebäudetechnik e. V. einen neuen Vorstand. Als Vorsitzender wurde einstimmig Jürgen Inhülsen (46), (Vorstand Ecotherm AG) bestätigt. Stellvertretende Vorsitzende sind Andreas Stubbe (ST Gebäudetechnik Potsdam) sowie Klaus Koesling (LTT Treptow). Dem Gremium zur Seite stehen: Dr.



das Produktmanagement und den technischen Verkauf in den nationalen und internationalen Märkten.

■ **Heitech** **Unternehmen** **umfirmiert**

Die Techem-Tochter Heitech GmbH hat sich umfirmiert und heißt jetzt Techem Energy Contracting GmbH. Nach Unternehmensangaben wäre dies die logische Konsequenz einer Entwicklung, die seit der vollständigen Übernahme der Geschäftsanteile durch die Techem AG im Jahre 1996 ihren Fortgang nahm. Zugleich zog Techem Energy Contracting zusammen mit der Muttergesellschaft von Frankfurt in die neue Firmenzentrale nach Eschborn.

■ **Grohe** **Kern übernahm** **Werksleitung**

Peter Kern (58) ist seit dem 1. April 2002 neuer Leiter des im badischen Lahr beheimateten, größten Grohe-Werkes. Der Diplom-Kaufmann war in gleicher Funktion bislang für den Hauptstandort Hemer im Sauerland sowie in Personalunion als Geschäftsführer für das Werk im brandenburgischen Herzberg verantwortlich. Dabei setzte er erfolgreich auf die Restrukturierungen der Fertigung und die



Stabwechsel bei Grohe in Lahr: Dr. Wilfried Olbrich übergibt die Werksleitung im Beisein von Technik-Vorstand Detlef Spigiel an Peter Kern (v.l.)

Senkung von Fehlerkosten. In Lahr nimmt Kern die Position von Dr. Wilfried Olbrich ein, der sich nach 16jähriger Tätigkeit bei Grohe in den Ruhestand verabschiedet. Dr. Olbrich bleibt dem Unternehmen als Leiter für Sonderprojekte und mehrere Forschungsaktivitäten bis zum September 2002 erhalten.

■ Ochsner Übernahme Alko-Wärmepumpen

Die Ochsner-Gruppe hat die Sparte Wärmepumpen der deutschen Alko-Gruppe erworben. Seit 25 Jahren fertigt Alko am Standort Scheppach (Schwaben) Wärmepumpen für Heizung, Brauchwasser und Kontrollierte Wohnraumlüftung. Im Zuge einer Programmbereinigung und Konzentration der Alko-Gruppe auf die Kernbereiche Fahrzeugtechnik, Garten und Hobby so-

wie Lufttechnik wurde die Wärmepumpensparte ausgegliedert. Die Firma Thermo-Energie der Ochsner-Gruppe soll die Alko-Wärmepumpen als eigenständiges Unternehmen weiterführen. Die Ochsner-Gruppe sieht sich als Technologieführer und will durch diesen Schritt ihre Rolle als Vollsortimenter im oberen Qualitätsniveau stärken. Ochsner baut seit 26 Jahren Wärmepumpen für Anwendungen im Haushalt, in der Industrie und dem Gewerbe mit Heizleistungen von 2 bis 1600 kW.

■ Light + Building 13 % mehr Besucher

Über 2200 Aussteller und rund 118 500 internationale Besucher kamen zur Light + Building 2002, der internationalen Fachmesse für Architektur und Technik, die vom 14. bis 18. April 2002 zum zweiten Mal in Frank-

furt am Main stattfand. Nach Aussage von Dr. Michael Peters, Geschäftsführer der Messe Frankfurt, wurden im Vergleich zur Erstveranstaltung 20 % mehr Aussteller, 20 % mehr Präsentationsflächen und 13 % mehr Besucher verzeichnet. Die fünf stärksten Besuchernationen nach Deutschland waren: die Niederlande und Italien, gefolgt von Belgien mit Luxemburg, der Schweiz mit Liechtenstein und Großbritannien. Der Anstieg der Besucherzahlen aus den USA betrug 13 %. Die nächste Light + Building findet vom 26. bis 29. April 2003 in Frankfurt am Main statt.

■ Ari-Armaturen Firmenjubiläum

Alles begann 1952 in noch sehr bescheidenem Rahmen, als Ari in die Unternehmensgruppe Brechmann aufgenommen wurde. Produziert und verkauft wurden damals ausschließlich Absperr-Ventile für Schiffbau und

Bergbau. Vier Jahre später verkaufte man die ersten Ventile in den Heizungsbau. Zehn Jahre später folgten Stell-Ventile mit pneumatischen und elektrischen Antrieben. Mit dem Faltenbalg-Ventil wurde zudem der Heizöl-Markt erschlossen. 1999 wurde mit dem Armaturenwerk Halle/Saale „AWH“ ein wichtiger Hersteller von Kondensat-Ableitern in die Ari-Gruppe mit aufgenommen. Heute produziert Ari an drei Standorten. Neben dem Hauptwerk in Schloß Holte-Stukenbrock werden vor allem die großen Nennweiten in Homburg/Efze bei Kassel bearbeitet.

■ BL Neue Tankanlage einplanen

Nach Meinung des Bundesverbandes Lagerbehälter e. V. (BL) sollte der Heizungsbaubetrieb bei einer Modernisierung der Ölheizung auch immer eine neue Tankanlage mit einplanen und dies dem Hausbesitzer vorschlagen. Das Heizöl-Lagervolumen sollte dem gesunkenen Heizöl-Verbrauch angepaßt wer-



Erfolgreich im Team – die Ari-Geschäftsleitung (v. l.): Reinhard Brechmann und Rudolf Brechmann

den. Darüber hinaus würden moderne Sicherheitstanksysteme Platz sparen. Oberirdische doppelwandige Kunststoff-Tanks sowie Sicherheitstanks benötigen keinen zusätzlichen Auffangraum. Dadurch verursachen sie keine zusätzlichen Kosten durch Maurer- und Malerarbeiten und finden bis 5000 l Gesamtvolumen in Räumen mit Feuerstätten (Heizräumen) Platz. Vollkunststoffsicherheitstanks mit integrierter Auffangwanne gäbe es heute bis 1500 l. Die erhöhte Sicherheit wäre somit oftmals preiswerter als einwandige Tanks mit bauseitigem Auffangraum. Weitere Infos gibt es unter Fax (09 31) 3 52 92 29 oder im Internet www.behälterverband.de

■ Intersolar 2002 Kompetentes Solarwissen

Die Intersolar 2002, Deutschlands größte Fachmesse für Solartechnik, bietet auch dieses Jahr wieder vom 28. bis 30. Juni in Freiburg ein hochkarätiges Kongreß- und Rahmenprogramm. Neben den bewährten Workshops, Tagungen und Seminaren zu Photovoltaik und Solarthermie wurden neue Themen in das Kongreßprogramm mit aufgenommen. Das erstmals veranstaltete Forum „Solarunterstützte Klimatisierung von Gebäuden“ thematisiert den heutigen Stand der Technik und



Vom 28.–30. Juni 2002 gibt es ergänzend zur Freiburger Solarfachmesse Intersolar auch ein Kongreß- und Rahmenprogramm

zeigt mögliche Anwendungsfelder auf. Die Besichtigung realisierter Projekte veranschaulicht das Thema. Neu ist auch die Fachtagung „Erneuerbare Energien in der Entwicklungszusammenarbeit“, die Partnerorganisationen und Projektleitern von Entwicklungsprojekten eine Plattform zum Erfahrungsaustausch bietet. Die sechste Fachtagung „Solares Heizen 2002“ stellt Lösungen für das aktive und passive Heizen mit der Sonne vor. Ein Schwerpunkt ist erstmals die Kombination von Solarthermie und Heizen mit Biomasse, wobei vor allem das Holzpellets-Heizsystem vorgestellt wird. Aktuelle Infos zum Kongreß- und Rahmenprogramm der Intersolar 2002 sowie zur Fachmesse gibt es im Internet unter www.intersolar.de

und von Solar-Promotion, Telefon (0 72 31) 35 13-80, Telefax (0 72 31) 35 13-81.

■ Sanitär-Handwerk Bessere Zusammenarbeit mit den Architekten

Neue Wege zur Verbesserung der Zusammenarbeit zwischen dem Sanitär-Handwerk und den Architekten wollte eine Podiumsdiskussion erkunden, die am 12. März 2002 während der Fachmesse SHK Essen vom Fachverband SHK NRW und der Keramag AG durchgeführt worden ist. Aufgrund des knappen Zeitbudgets und einem mit acht Personen besetzten Podium konnten wichtige Aspekte nur in Form von kurzen Statements angerissen und nicht vertiefend

diskutiert werden. Am Ende der Veranstaltung informierte der Fachverband, daß er als Resultat der Podiumsdiskussion in einem ersten Schritt den sogenannten „Essener Appell“ formulieren wolle, der als Bestandsaufnahme und Orientierungsrahmen dienen soll. Außerdem beabsichtige man einen Gesprächskreis zu gründen, zu dem auch die Architektenkammer NRW und die SHK-Industrie eingeladen werden.

■ IBH Erweiterte Partnerschaft

Die IBH – Ihr Bad- und Heizungsspezialist – erweitert die Partnerschaft mit Vertragsgroßhändlern neben der Pinguin Haustechnik AG. Nach der Kooperation mit dem Nürnberger Bund konnte jetzt die Schulte-Gruppe als neuer Partner gewonnen werden. Die Zusammenarbeit mit dem Großhandelsunternehmen beschränkt sich zunächst auf ausgewählte Regionen. Eine Ausweitung auf andere Gebiete ist jedoch denkbar. Bislang waren die Mitglieder der bundesweit organisierten Handwerkskooperation an die Pinguin Haustechnik AG gebunden. Nachdem diese sich aus einigen Regionen zurückgezogen hatte, beschloß der Gesamtbeirat, daß künftig weitere Vertragsgroßhändler in die IBH aufgenommen werden können.

Partner der Schulte-Gruppe sind bereits die Regionen Ruhrgebiet, Hannover, Erfurt, Halle, Mainz und Wilhelmshaven. In Bremen, Frankfurt, Gera, Jena, Dresden, Cottbus und Chemnitz arbeiten die IBH-Betriebe mit dem Nürnberger Bund zusammen. Am Standort Hameln führt die IBH Gespräche mit der Firma Wiedemann.

■ **Hansgrohe** **Älteste Handbrause** **gesucht**

Im Rahmen einer Alt-gegen-Neu-Brauseaktion bietet Hansgrohe ein Aktionspaket mit insgesamt sechs Handbrausen (Aktiva A6, Mistral und Selecta-Modell) und Schläuchen an. Gleichzeitig erhält der Installateur für seine regionale Werbeaktion Poster, Anzeigenvorlagen, Florpost sowie Vorschläge für Mailingaktionen und Presstexte. Um einen weiteren Anreiz beim Endverbraucher zu schaffen, und zu erreichen daß sich jeder gerne von seinem alten Stück trennt, kann der Installateur beim Kauf einer neuen Hansgrohe-Handbrause bis zu 10 € anrechnen. Gleichzeitig nimmt die alte Brause, egal welches Fabrikat, an dem Wettbewerb „Älteste Handbrause Deutschlands“ teil. Ende November 2002 ermittelt eine Jury das Alter der eingereichten Produkte. Als Belohnung wartet auf den ehemaligen Besitzer des äl-



Hansgrohe sucht **älteste Handbrause** **Deutschlands**

deutschland hätten die Anforderungen an die Versickerung von Dachablaufwasser auf dem Grundstück zu einer Verunsicherung hinsichtlich des Einsatzes von Metalldächern geführt. Unter dem

testen Exemplars ein exklusives Wellness-Wochenende für zwei Personen. Weitere Infos zur Aktion gibt es unter Telefon (0 78 36) 51-14 74 oder -30 01.

■ **Initiative** **Metalldach und** **Umwelt**

Mit der Initiative „Pro Metalldach Kupfer und Zink“ treten die führenden Hersteller von Kupfer und Zink für das Thema „Metalldach und Umwelt“ ein. Aufgabe der Initiative ist die Information von Planern, Behörden und Verarbeitern über gesetzliche Anforderungen an Metalldächer sowie der wissenschaftliche Austausch mit den zuständigen Behörden. Insbesondere in Süd-

Dach der Wirtschaftsvereinigung Metalle will die Initiative mit den Gründungsmitgliedern KME, MKM, Prymetall, Rheinzink, NedZink, VM Zink sowie dem DKI und der Initiative Zink helfen, diese Verunsicherungen zu beseitigen und mit Veranstaltungen und direkten Kontakten vor Ort für einen Erhalt der Baukultur mit Kupfer und Zink zu sorgen. Gestartet wird das Projekt in enger Abstimmung mit den Verbänden des Handwerks vor Ort in Baden-Württemberg (Ansprechpartner: Peter Strobel, Telefon 0 70 33/46 41 11) und in Bayern (Ansprechpartner: Hanns-Christoph Zebe, Telefon 0 89/14 30 34 73). Weitere Infos gibt es dazu auch im Internet unter www.umweltforum-kupfer-zink.de.

■ **ZDH** **Basel II soll erst 2006** **in Kraft treten**

Nach Informationen des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) hat der Baseler Ausschuß für Bankenaufsicht beschlossen, daß die neuen Eigenkapitalrichtlinien für Banken (Basel II) erst vom Jahr 2006 an in Kraft treten. Geplant wäre außerdem eine einjährige Übergangszeit, in der die neuen Regelungen parallel zu den bisherigen Eigenkapitalregeln (Basel I) gültig sind. Basel II werde somit voraussichtlich ab 1. Januar 2007 die alten Regelungen endgültig ersetzen.

■ **Aral/Sulzer Hexis** **Erste ölbetriebene** **Brennstoffzelle**

Im Rahmen der Hannover Messe Industrie präsentierten die Unternehmen Aral und Sulzer Hexis die neuesten technischen Entwicklungen auf dem Brennstoffzellenmarkt. Mit der ersten ölbetriebenen Brennstoffzelle zur Erzeugung von Strom und Wärme beschreiten die Bochumer Aral und die in der Schweiz ansässige Sulzer Hexis gemeinsam neue Wege. Die Entwicklung von Brennstoffzellen-Heizgerätetechnik zur Erzeugung von Wärme und Strom in Einfamilienhäusern werde derzeit von erdgasgetriebenen Systemen dominiert. Daß dies nicht so blei-

ben muß und Heizöl als Energieträger eine Zukunft habe, stelle nach Unternehmensangaben die Entwicklung eines heizölgestützten Brennstoffzellen-Prototypen von Sulzer Hexis unter Beweis. Aral habe die Firma Sulzer Hexis dabei unterstützt und will für den Betrieb ein spezielles Heizöl bereitstellen. Ein Prototyp soll bis zum Sommer diesen Jahres fertiggestellt sein und anschließend in eine längere Testphase gehen.

■ **Rehau-Bau** **Mehrere Gewerke unter einem Dach**

Unter dem neuen Oberbegriff „Rehau-Bau“ sollen die drei Sparten Fenster- und Fassadensysteme, Gebäudetechnik und Tiefbau künftig gemeinsam Märkte bearbeiten. Von den in



Die drei Bausparten von Rehau sollen unter dem Dach der Rehau-Bau zusätzliche Marktpotenziale erschließen

der Produktentwicklung und Marktbearbeitung resultierenden Synergien sollen auch die Rehau-Kunden in den unterschiedlichen Gewerken profitieren. Mit der Offensive „Rehau-Bau“ komme das Unternehmen nach eigenen Angaben „dem Wunsch nach nur einem Ansprechpartner für Architekten, Planer, Bauplaner, Bauträger, Bauherren, Wohnungsbaugesellschaften, Großhändler und Partner entgegen“. Als ein zentraler Punkt bei der geplanten konzertierten Marktbearbeitung wird die Institutionalisierung des Informationsaustausches bezüglich Baugebiete, Bauprojekte etc. innerhalb der drei Sparten gesehen. Im Rahmen der Offensive will man zudem über die Rehau-Verkaufsbüros die Bildung von Handwerker-Kooperationen bzw. von Netzwerken bestehend aus Rehau-Verarbeitern anregen und unterstützen. In gegenseitiger Ergänzung sollen diese Netzwerke in die Lage versetzt werden, komplette Lösungen aus einer Hand anzubieten. Erste Projekte seien bereits mit positivem Ergebnis angelaufen, hieß es von Unternehmensseite. Der Gesamtumsatz der Rehau AG & Co. belief sich im Jahr 2001 auf insgesamt ca. 977 Millionen Euro, wobei über 50 % davon im Geschäftsfeld Rehau-Bau mit den Sparten Fenster- und Fassadensysteme, Gebäudetechnik und Tiefbau erzielt wurde.

■ **SBZ-Copy-Test** **Beste Werte für Grundfos, Danfoss und Hansa**

Um Anzeigenkunden einen Einblick über die Wirksamkeit ihrer Annoncen zu ermöglichen hat der Gentner Verlag Stuttgart beim Harvey Research Institut eine Ad*Q-Studie in Auftrag gegeben. In diesem Copy-Test wurden SBZ-Abonnenten über



Inhalt und Anmutung von 31 Anzeigen, die in der SBZ 22/01 geschaltet worden sind, befragt. Auf die ersten drei Ränge kamen Grundfos, Danfoss und Hansa. Das Grundfos-Motiv erreichte 220 Punkte und war damit einsamer Spitzenreiter. Übrigens: 83 % der befragten SBZ-Leser sind in leitender Funktion tätig. 88 % haben aufgrund einer Anzeige in der SBZ nach eigenen Aussagen „die Ini-

tiative ergriffen“. Weitere Infos hierzu gibt es telefonisch unter (07 11) 63 67 28 65.

■ **Villeroy & Boch** **Neues Seminarprogramm**

Unter dem Motto „Training ist die Grundlage des Erfolgs“ bietet Villeroy & Boch in der Akademie für Handel und Handwerk verschiedene Fort- und Weiter-

**Corinna Zep-
ter vom
Marketing
Service des
Gentner Ver-
lags gratu-
lierte Grund-
fos-Mark-
tingleiter
Dirk Schmitz
zur Gestal-
tung der
Top-Anzeige**

bildungsseminare für die Marktpartner Handel und Handwerk des Unternehmensbereichs Fliesen an. Zur Wahl stehen Seminare zu den Themenschwerpunkten The House of Villeroy & Boch, Farben helfen verkaufen, Verkauf und Kundenmanagement, Kreativitätstraining sowie Produkt und Anwendung. Die Broschüre gibt es bei V & B, Akademie für Handel und Handwerk, Tel. (0 68 64) 81 12 45.