

■ Duravit Wechsel im Vorstand

Seit dem 1. Mai 2002 ist Werner Griebe (53) als Nachfolger von Jean-Pierre Floc'hlay im Vorstand der Duravit AG für den



Bereich Technik verantwortlich. Griebe war zuletzt verantwortlicher Werksleiter in Meißen. In seiner neuen Funktion als Vorstand ist er für die technischen Belange aller Duravit Produktionsstätten verantwortlich.

■ York Körner übernimmt Geschäftsführung

Am 16. 5. 2002 übernahm Friedrich Körner (46) die Bereichsleitung Klimasysteme bei der York International und zusätz-



lich die Geschäftsführung des York Tochterunternehmens Sigma-Frigo-Therm (SFT). Er trat damit die Nachfolge von Albin

Kühn an, der in den Ruhestand geht. Die SFT vertreibt vollhermetische Kompressoren für Kälte- und Klimaanlage. Die Vertriebsleitung der SFT in den Ländern Deutschland, Schweiz, Österreich und zukünftig Großbritannien übernimmt Torsten Nadolski.

■ KKW Weinhold ist Geschäftsführer

Wolfgang Weinhold (49) ist seit Jahresbeginn Geschäftsführer der KKW Kulmbacher Klimageräte-Werk GmbH. Das Pro-



duktionsspektrum des Unternehmens umfaßt Geräte und Systeme der elektrischen Hauswärmetechnik sowie Produkte für spezielle gewerbliche und industrielle Kälteanwendungen. Das KKW ist eine Tochtergesellschaft der Glen-Dimplex-Gruppe in Dublin und beschäftigt 500 Mitarbeiter.

■ Allibert Decker wurde Geschäftsführer

Walter Decker (49) ist seit dem 1. März 2002 neuer Geschäftsführer der Allibert Bad und Haushalt GmbH in Frankfurt.



Decker kommt aus der Markenartikelindustrie und war zuletzt in der Garten-Branche als Geschäftsführer tätig.

■ Hoesch Schmitz verstärkt Geschäftsführung

Peter F. J. Schmitz (41) ist seit dem 1. Mai 2002 kaufmännischer Geschäftsführer bei Hoesch. Gemeinsam mit Jochen Drewniok trägt Schmitz die Verantwortung für die gesamte Hoesch-Gruppe. Der neue kaufmännische Geschäftsführer ist



zuständig für die Bereiche EDV/Logistik, Controlling, kaufmännische Verwaltung, Personal und Einkauf. Im Zuständigkeitsbereich Drewnioks liegen weiterhin der Vertrieb weltweit, Marketing und Technik.

■ Sanipa Kerth wurde 60

Am 27. Mai 2002 feierte Dieter Kerth seinen 60. Geburtstag. Der Mitbegründer, Hauptgesellschafter und Geschäftsführer der 1976 an den Start gegangenen



Sanipa GmbH denkt allerdings noch nicht an den Vorruhestand. Im fränkischen Treuchtlingen und im thüringischen Crossen beschäftigt der Badmöbel-Hersteller rund 400 Mitarbeiter.

■ BBS/GT Vorstand bestätigt

Im Rahmen der Jahreshauptversammlung wählte der Bundesverband Behälterschutz (BBS) und die Gütegemeinschaft Tankschutz (GT) einen neuen Vorstand. Die Mitgliedsunternehmen bestätigten einstimmig das amtierende Präsidium und den Vorstand für weitere vier Jahre. Präsident und Vorsitzender ist weiterhin Hans Werner Harling. Vizepräsident und Stellvertretender Vorsitzender bleibt Josef Lantzerath. Dem Gremium zur Seite stehen Hans Hoffmann als weiteres Präsidiumsmitglied im BBS und Klaus Vogeley als Vorstandsmitglied in der GT.

■ **BHKS**

Masuhr ist Vizepräsident

Im Rahmen seiner Mitgliederversammlung wählte der Bundesindustrieverband Heizungs-, Sanitärtechnik / Technische Gebäudesysteme e. V. (BHKS) Frank Masuhr in das Präsidium des BHKS. Als Vizepräsident soll er die Direktmitglieder im Präsidium vertreten. Das Präsidium setzt sich aus dem Präsidenten Gerhard Straub und den bisherigen Vizepräsidenten Jürgen Diehl und Gerhard Heitefuß, sowie dem neu gewählten Vizepräsidenten Frank Masuhr zusammen.

■ **Wortmann**

Accessoires-Schmiede ist Pleite

Bereits am 17. April 2002 eröffnete das Amtsgericht Iserlohn das vorläufige Insolvenzverfahren über die Wortmann & Co GmbH in Hemer (AZ: 103 IN 42/02). Der Umsatz des Ausstattungsarmaturenherstellers ging in den letzten Jahren dramatisch zurück. Eine angebliche Forderung gegen einen US-Kunden in Höhe von 400 000 Euro, die bisher nicht einzubringen war, brach dem Unternehmen dem Vernehmen nach endgültig das Genick. Rund 40 Mitarbeiter beschäftigte Wortmann zuletzt. Vom Gericht mit der Sichtung und Verwertung des verbliebenen Wortmann-Vermögens beauftragt ist der Iserlohner Rechtsanwalt Christof Köhling, Telefon (0 23 71) 9 09 90.

■ **Wilo-Salmson**

Unternehmen umfirmiert

Die Wilo-Salmson Gruppe konnte ihren Umsatz nach eigenen Angaben in 2001 um 23 % steigern. Zu diesem Wachstum trug mit 18,5 % die Tochtergesellschaft Wilo-LG Pumps Ltd. in Korea bei, die Wilo-Salmson 2001 von der LG Gruppe aufgekauft hat. Rückwirkend zum 1. Januar 2002 wurde die Wilo GmbH mit der bisherigen Fi-

nanzholding Wilo-Salmson AG zur Wilo AG verschmolzen. Sitz der neuen AG ist Dortmund.

■ **Duravit**

Neuer Geschäftsbereich

Die Duravit AG hat mit dem neuen Geschäftsbereich Wannen und Wellness ihre Angebotspalette erweitert. Anlaß dafür waren Kundenwünsche nach einer Ergänzung der Designprodukte um Bade- und Duschwannen. Das erweiterte Produktangebot soll Badewannen mit und ohne Whirlsystem sowie Duschwannen umfassen, die ausschließlich über den dreistufigen Vertriebsweg geliefert werden. Die Voraussetzungen für eine eigene Produktion wurden durch eine Mehrheitsbeteiligung an einem Acrylwannen-Hersteller geschaffen, der bisher nicht mit eigener Marke präsent ist. Die neue Partnerschaft mit Saniacrylic in Ägypten entwickelte sich aus der Beteiligung, die Duravit bereits seit 2000 im keramischen Bereich hält. Die neuen Produkte werden in Deutschland und Frankreich entwickelt und endmontiert. Für das neue Geschäftsfeld Wannen & Wellness ist Joern Ikels (34) als Geschäftsbereichsleiter verantwortlich.

■ **Viterra**

Bundeskartellamt verbot Übernahme

Das Bundeskartellamt hat die Übernahme der Minol Meßtechnik W. Lehmann GmbH & Co KG, Leinfelden-Echterdingen bei Stuttgart, durch die Viterra Energy Services AG untersagt. Das Bundeskartellamt ist von einer marktbeherrschenden Stellung von Viterra Energy Services gemeinsam mit einem wei-

teren Wettbewerber ausgegangen, die durch den Erwerb weiter verstärkt werde. Viterra wird die Entscheidungsgründe der Untersagungsverfügung prüfen und danach über das weitere Vorgehen entscheiden.

■ **Paradigma Joint Venture**

Ab Mai 2002 werden in China erstmals deutsche Paradigma Solarsysteme verkauft. Hierfür gründete das Karlsbader Unternehmen gemeinsam mit dem größten chinesischen Glasproduzenten, der chinesischen Linuo Group, im Juli 2001 ein Joint Venture unter der Firmierung Shandong Linuo Paradigma Co. Ltd. Ziel ist es, in China erstmals flächendeckend Vakuum-Röhrenkollektoren speziell für Einfamilienhäuser einzuführen. Bereits in diesem Jahr will das Unternehmen 100 000 m² Kollektorfläche produzieren und einen Umsatz von 20 Millionen Euro erwirtschaften. Seit 1994 befindet sich der Fir-

mensitz von Paradigma mit rund 160 Mitarbeitern in Karlsbad bei Karlsruhe. Ein bundesweites Netz von über 500 Fachbetrieben soll die Betriebssicherheit aller Produkte garantieren und seinen Kunden Beratung, Montage, Inbetriebnahme und Service bieten. Bis Ende des Jahres will Paradigma 180 Mitarbeiter beschäftigen und mit 700 Partnerbetrieben zusammenarbeiten. Der Umsatz soll von 38 Millionen Euro in 2001 auf rund 50 Millionen Euro in 2002 gesteigert werden.

■ **Buderus Solaraktion 2002**

Bis Ende September findet die Buderus-Solaraktion 2002 statt. Highlight dieser Aktion ist der „Aktionstag Solar“. Unter diesem Motto sind in den teilnehmenden Buderus-Niederlassungen Ausstellungen zum Thema „Alternative Heiztechnik“ zu sehen. Eingeladen sind neben den Heizungsinstallateuren auch Endkunden. Zur Solaraktion

2002 gehört zudem ein umfangreiches Schulungsangebot, das sich an Mitarbeiter von Heizungsfachfirmen richtet. Die Veranstaltungen finden ebenfalls in den Buderus-Niederlassungen statt. Weitere Infos gibt es im Internet unter www.aktion-solar.de.

■ **Kaldewei Einstellung der Marke Bamberger**

Der Bade- und Duschwannenhersteller Franz Kaldewei will im Rahmen einer groß angelegten Markt- und Markenoffensive die Vertriebs- und Marketingaktivitäten deutlich intensivieren. Kernstück dieser Offensive soll eine Einmarken-Strategie sein, mit der sich das Unternehmen voll und ganz auf die Marke Kaldewei konzentriert. Da Kaldewei und Bamberger bereits seit Jahren im Markt mit nahezu identischen Produktprogrammen denselben Kundenkreis ansprechen, sollen die Programme beider Unternehmen zusammengeführt und gemeinsam vermarktet werden. Mit diesem

Schritt sollen die attraktivsten Bamberger Bade- und Duschwannenmodelle in das neue, erweiterte Kaldewei-Produktprogramm aufgenommen werden. Die selbständigen Vertriebs- und Marketingaktivitäten der Firma Bamberger werden unter Beachtung aller Verpflichtungen bis zum 31. 12. 2002 abgewickelt. Im neuen Jahr soll Bamberger dann ausschließlich für Kaldewei agieren.

■ **Vaillant Hepworth Auf Wachstumskurs**

Ein Jahr nach dem Zusammenschluß der beiden Firmengruppen Vaillant und Hepworth ziehen die Geschäftsführer Dr. Michel Brosset und Claes Göransson eine positive Bilanz. Trotz der insgesamt schwieriger gewordenen Marktbedingungen ist der Umsatz der Vaillant Hepworth-Gruppe (VH-Gruppe) um 4,1 % auf rund 1,7 Milliarden Euro gestiegen. Das im Hinblick auf Einmaleffekte bereinigte Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen erhöhte sich um 4,9 % auf 191 Millionen Euro. Der VH-Marktanteil im wichtigsten Segment Wandheizgeräte soll sich um 2 % auf über 25 % des europäischen Marktes ver-



Die Geschäftsführer der Vaillant Hepworth-Gruppe (v. l.): Claes Göransson und Dr. Michel Brosset

bessert haben. Die VH-Gruppe konnte ihren Heiztechnik-Umsatz 2001 sowohl in Deutschland wie auch in West- und Osteuropa steigern. Das Wachstum betrug insgesamt 3,9 % auf 1,372 Milliarden Euro. Im Non-Heating-Geschäft stiegen die Umsätze um 5,0 % auf 313 Millionen Euro. Vom Gesamtumsatz entfielen knapp 1,3 Milliarden Euro (+1,2 %) auf das Ausland



Demohaus mit Systemlösung von Linuo Paradigma Co. Ltd

und 386 Millionen Euro (+14,9 %) auf Deutschland. Die VH-Gruppe hat 2001 mit 59 Millionen Euro (Vaillant Gruppe 2000: 37 Millionen Euro) erhebliche Mittel in Sachanlagen investiert. Mit 41 Millionen Euro entfielen 69 % hiervon auf die Heiztechnik. Für Forschung und Entwicklung wurden 39 Millionen Euro aufgewendet. Die VH-Gruppe beschäftigte am Jahresende 2001 insgesamt 9089 (2000: 9432) Mitarbeiter. Hier von arbeiteten 3761 (41 %) in Deutschland und 5328 im Ausland. Auf die Heiztechnik-Bereiche entfielen dabei 7300 und auf die Non-Heating-Sparten 1789 Mitarbeiter. Die Gruppe gibt sich zuversichtlich, bei Umsatz und operativem Ergebnis auch weiterhin Wachstum zu erzielen, insbesondere vor dem Hintergrund, daß die Vorteile aus der Integration von Vaillant und Hepworth zunehmend realisiert werden. Zudem erwartet man, daß sich der europäische Heiztechnik-Markt mittelfristig positiv entwickeln wird. So soll sich das Volumen der europäischen Kernmärkte insgesamt bis 2005 um ca. 5 % auf über 10 Milliarden Euro erhöhen. Antriebskräfte seien hierbei die zunehmende Verfügbarkeit von Erdgas, die Emissions- und Energieeffizienz-Gesetzgebung sowie die Trends zu dezentraler und raumsparender Heiztechnik.

■ **Oranier** **Gas-Partnerschaft** **gegründet**

Die Oranier Heiz- und Kochtechnik GmbH hat eine Gas-Partnerschaft gegründet, mit dem Ziel zunehmend in privaten Haushalten Küchen mit modernen Gasgeräten auszustatten. Zu den Partnern gehören regionale Gas-Versorgungsunternehmen sowie ausgewählte Einzelhandelsunternehmen wie etwa

Küchenstudios und Möbelhäuser, die bereit sind, für das Kochen mit Gas aktiv zu werden. Weitere Infos gibt es unter Telefon (0 64 62) 9 23-3 35.

■ **Fröling** **Innovationspreis** **erhalten**

Anlässlich der Bois Energie 2002 – der französischen Fachmesse für Holzfeuerungen – erhielt der Euro Pellet von Fröling im April in der Kategorie automatisch bel-



Innovationspreis für Fröling (v. l.): Georg Plotz (Exportleiter) und Georg Fröling (Geschäftsleitung)

schickte Holzfeuerungsanlagen den großen Innovationspreis. Als bedeutendste Innovation bei der Verfeuerung von Holzpellets wurde der neuartige selbstreinigende Walzenrost von einer internationalen Jury ausgezeichnet.

■ **Flüssiggas** **Absatz leicht** **gestiegen**

Die anhaltenden Minusgrade in den Wintermonaten des vergangenen Jahres haben zu einem Anstieg der Energienachfrage geführt. Auch die deutsche Flüssiggas-Wirtschaft konnte einen leichten Absatzzuwachs verzeichnen. Die im Deutschen Verband

Flüssiggas e. V. (DVFG) zusammengeschlossenen 50 Versorgungsunternehmen konnten im Jahr 2001 einen Umsatz von rund 2,3 Milliarden DM erwirtschaften. Der Flüssiggas-Inlandsabsatz lag bei rund 1,46 Millionen Tonnen und damit 0,8 % über dem Niveau des Vorjahres. Das mit einem Anteil von 61,3 % bedeutendste Marktsegment war der vor allem Heizzwecken dienende Tankgasabsatz. Auf den weiteren Rängen folgten die Flüssiggas-Lieferungen in Großtanks mit 14,4% und das Flaschengasgeschäft mit einem Anteil von 9,3 %. Absatzverbesserungen erwarten die Flüssiggas-Versorger in den nächsten Jahren vor allem dort, wo aufgrund der neuen Energieeinsparverordnung nicht nur veraltete Heizungsanlagen ausgetauscht werden müssen, sondern gleichzeitig auch andere Heizenergien substituiert werden. Vielversprechende Zukunftsperspektiven sieht die Branche aber vor allem im Marktsegment Autogas. Flüssiggas als Antriebsenergie werde angesichts steigender Benzinpreise zu einer zunehmend kostensparenden und gleichzeitig schadstoffarmen Kraftstoff-Alternative.

■ **Interpane Solar**

Neue Produktionshalle eingeweiht

Zum fünfjährigen Geburtstag weihte die Interpane Solar Beschichtungsgesellschaft ihre neue Produktionsanlage am Stammsitz in Lauenförde/Weser ein. Mit dem hochselektiven Absorberband Sunselect liefert das Unternehmen Basismaterial für thermische Sonnenkollektoren. Seit 1998 verdoppelte sich jähr-

lich der Absatz von 50 000 m² (1998) auf rund 440 000 m² (2001). Dieses Wachstum, verbunden mit der stetig steigenden Mitarbeiterzahl, war Anlaß, in eine industrielle Produktionshalle umzuziehen. Auf der Jubiläumsfeier präsentierte das Unternehmen die neue, mit dreifacher Kapazität angelegte Beschichtungsanlage.

■ **IVT**

Vertriebszweig von Würth übernommen

Die Installations- und Verbindungstechnik GmbH & Co. KG (IVT) aus Rohr (Mittelfranken) hat zum 1. April 2002 den Vertriebszweig „Prineto“ von Ihrer Muttergesellschaft, der Adolf Würth KG in Künzelsau übernommen. Dieser Schritt soll ein noch flexibleres und schnelleres agieren am Markt ermöglichen. Die IVT wurde 1995 in Schwabach gegründet. Mit dem Bezug des neuen Standortes in Rohr im Frühjahr, habe die Lagerkapazität erheblich erweitert und die Lieferlogistik verbessert werden können. Zusätzlich wurde eine 1000 m² große Halle für die eigene Kunststoffrohrfertigung geschaffen.

■ **Technomar**

Studie zur Wohnungslüftung

Neue Rahmenbedingungen und Entwicklungstendenzen, sowie das Inkrafttreten der EnEV und die damit verbundene zunehmende Ausführung dichter Gebäude, lassen für die kommenden Jahre eine steigende Nachfrage für unterschiedliche Lösungen der kon-



Die neue Beschichtungsanlage vergrößert die Produktionskapazität für das selektive Absorberband Sunselect auf das Dreifache

trollierten Wohnungslüftung erwarten. Zu welchen Lösungen und vor allem zu welchem Systemumfang der Markt tendiert, soll in einer Studie erarbeitet werden. Neben der Klärung technischer und wirtschaftlicher Anforderungen von künftig akzeptierten Lüftungskonzepten wird dargestellt, wie sich die Wohnungslüftung in die Gebäudesystemtechnik einbinden läßt und welcher Bedarf daraus für neue Lüftungskonzepte und Einzelkomponenten entsteht. Die Ergebnisse der Untersuchung sollen auf ca. 500 durchzuführenden Experten- und Breiteninterviews sowie auf umfangreiche Desk-research und Rechensimulationen basieren. Für die Durchführung dieser Studie bildete Technomar und die TU Dresden, Institut für Thermodynamik und Technische Gebäudeausrüstung, eine Arbeitsgemeinschaft. Interessenten können sich durch Übernahme eines

Finanzierungsanteils beteiligen. Zur Absicherung von Ergebnissen wird kurz vor Abschluß ein Szenario-Workshop durchgeführt. Die Studie soll am 22. Juli 2002 starten und Anfang Dezember 2002 fertiggestellt sein. Weitere Infos gibt es bei Technomar, Telefon (0 89) 41 94 18-0, Telefax (0 89) 4 70 50 08, E-Mail: info@technomar.de

■ SHKG Leipzig Sachsen fördert Messebeteiligung

Nach Informationen der Leipziger Messe unterstützt der Freistaat Sachsen kleine und mittelständische Unternehmen bei einer Messebeteiligung an der SHKG Leipzig. Unternehmen mit weniger als 250 Beschäftigten, deren Jahresumsatz 40 Millionen € nicht übersteigt, oder deren Bilanzsumme nicht mehr als 27 Millionen €

erreicht, erhalten bis zu 50% der Kosten für die Standfläche, den Standbau sowie anderer Aufwendungen, die unmittelbar mit dem Messeauftritt zusammenhängen. Die Förderung kann bis zu fünf Mal im Jahr erfolgen. Die wiederholte Teilnahme an einer Messe wird bis zu drei Mal gefördert. Die Förderanträge sind spätestens sechs Wochen vor Messebeginn an die Sächsische Aufbaubank, Frau Zschoke, Telefon (03 51) 49 10 47-43, Telefax -05 zu richten.

■ Solarpraxis AG Solarseminare für Fortgeschrittene

Solarstrom- und Solarwärmeanlagen richtig planen, installieren und betreiben. Seit Juni 2002 bietet die Solarpraxis AG dazu in Berlin und München Profi-Tagesseminare für Fachhandwer-

ker, Planer etc. an. Von den Teilnehmern werden Vorkenntnisse in der Solartechnik und erste Planungs- und Praxiserfahrungen erwartet. Damit hebt sich das Bildungsprogramm von Angeboten ab, die lediglich Grundlagen zur Sonnenenergienutzung vermitteln. Die Teilnehmer profitieren bei den Seminaren vom Know-how der Solarpraxis AG, die als Kompetenzzentrum für Solartechnik aktuelle Entwicklungen in Forschung und Anwendungspraxis vermittelt. So können auch Fachleute neue Lösungsansätze für Planung, Betrieb, Optimierung und Fehlervermeidung kennen lernen. Zusatznutzen bietet u. a. das Angebot, individuelle Anlagenbeispiele im Seminar zu besprechen.

Weitere Infos gibt es im Internet unter www.solarpraxis.de und von Berthold Breid, Telefon (0 30) 72 62 96-4 06, Fax: -3 09.