

■ **Paradigma** **Heinzelmann geht nach China**

Wendelin Heinzelmann, Vertriebs- und Marketingleiter bei Paradigma, geht als Geschäftsführer zum chinesischen Partnerunternehmen Shandong Linuo Paradigma. Das Karlsbader Un-



ternehmen gründete gemeinsam mit dem größten chinesischen Glasröhrenproduzenten, der chinesischen Linuo Group, im Juli 2001 ein Joint Venture unter der Firmierung Shandong Linuo Paradigma Co. Ltd. Das Unternehmen vertreibt seit Mai 2002 in China erstmals deutsche Paradigma Solarsysteme.

■ **Fachverband NRW** **Manfred Pelzer zurückgetreten**

Nach über 30 Jahren ehrenamtlicher Tätigkeit ist der Landesfachgruppenleiter und stellvertretende Landesinnungsoberrmeister Manfred Pelzer am 30. August von allen Ämtern, die er beim Fachverband NRW inne hatte, zurückgetreten. Seine Tätigkeit als Mitglied im Vorstand des Zentralverbandes Sanitär Heizung Klima nimmt Pelzer auf Wunsch des ZV-Vorstandes auch weiterhin war.



Bei Baubeginn war die Welt noch in Ordnung: (v. l.) Bauausschußvorsitzender Brincker, Landesinnungsmeister Peters, ZV-Ehrenpräsident Heidemann, Manfred Pelzer, und NRW-Hauptgeschäftsführer Dr. Geißdörfer vor dem Modell

Pelzer arbeitete beim Neubau des Fachverbandsgebäudes im Bauausschuß mit. Gleichzeitig zeichnete er mit seinem Unternehmen für die Gebäudetechnik-Fachplanung des Objektes verantwortlich. Pelzer trat nach eigenen Angaben zurück, um einen Interessenkonflikt zwischen seiner Funktion als Ehrenamtsträger und seinem Planungsbüro zu vermeiden. Im Nachhinein hatte es erhebliche Differenzen zwischen Fachverband und Planungsbüro gegeben.

Hintergrund: Die ursprünglich veranschlagte Bausumme von acht Millionen DM hat sich letztlich um ca. ein Drittel erhöht. Erheblichen Anteil an der Budgetüberschreitung hatte die technische Top-Ausstattung im haustechnischen Bereich. Für die Erhöhung der Bausumme hatten sich Vorstand und Bauausschuß keine Genehmigung bei der Mitgliederversammlung eingeholt. Wer letztlich die drastischen Verteuerungen im juristischen Sinne zu vertreten hat, blieb im Verborgenen. Der Bauherr und Hauptgeschäftsführer des Fachverbandes NRW Dr. Hans-Georg Geißdörfer, war gegenüber der SBZ zu keiner Auskunft bereit.

■ **Alno** **Trennung von Puris Bad**

Die Alno AG verzeichnet nach eigenen Angaben seit ihrem Börsengang im Jahre 1995 substanzielle Verluste. Als Ursachen

dafür werden strategische Defizite vor allem in der Marktpolitik, aber auch hinsichtlich der internen Organisation verantwortlich gemacht. Im Rahmen einer Neuausrichtung hat sich das Unternehmen entschlossen, sich von seiner Tochtergesellschaft Puris Bad GmbH zu trennen. Das Badmöbelgeschäft falle nicht in den Geschäftsfokus der Alno AG, die auf die Produktion und den Absatz von Küchenmöbeln in Deutschland und international konzentriert wäre. Die im Januar 1998 gegründete Puris Bad GmbH ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Alno AG. Das Umsatzwachstum habe seit der Firmengründung durchschnittlich 47 % pro Jahr betragen und der Marktanteil wäre kontinuierlich auf 3,5 % in 2001 gestiegen. Für die Zukunft ist der Ausbau der Vertriebsmannschaft im In- und Ausland geplant. Die Puris Bad GmbH beschäftigt 27 Mitarbeiter und

soll im Sinne des Strategieprogramms Futura seinen Weg entweder an der Seite eines industriellen Investors oder gemeinsam mit der Alno AG weiter gehen.

■ **Vaillant Hepworth** **Innovationspreis für Brennstoffzelle**

Im Wettbewerb „Innovationspreis Brennstoffzelle 2002“ hat die Vaillant Hepworth Gruppe mit dem Beitrag „Brennstoffzellen-Heizgerät“ den ersten Platz belegt und erhielt dafür den mit 10 000 Euro dotierten „f-cell Award 2002 Gold“ der Wirtschaftsförderung Region Stuttgart. Die Wirtschaftsförderung der Region Stuttgart verlieh den



Übergabe des Innovationspreises „f-cell Award Gold“ für das Vaillant Brennstoffzellen-Heizgerät (v. l.): Dr. Michel Brosset (Vaillant Geschäftsführer) und Prof. Ferdinand Panik, Daimler Chrysler

„f-cell Award“ in diesem Jahr zum zweiten Mal. Mit dem Preis sollen herausragende Entwicklungen gewürdigt und weitere Innovationen stimuliert werden.

■ **Viessmann** **Vertriebszentrale in Peking**

18 Monate nach der Grundsteinlegung haben die Viessmann Werke die neue chinesische Produktions- und Vertriebszentrale in Peking eingeweiht. Auf einem 33 000 m² großen Grundstück entstand im neuen Gewerbege-

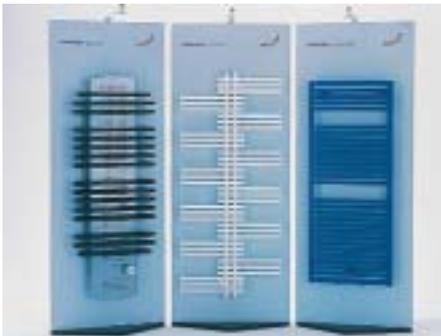


Die neue Vertriebszentrale der Viessmann Werke in Peking

bietet „Flughafen Industrie Entwicklungszone Tianzhu“ ein an den Bauhausstil angelehntes zweckmäßiges Gebäude. In der ersten Ausbaustufe sind auf rund 5000 m² überbauter Fläche Produktion, Bürobereich sowie Schulungs- und Ausstellungsräume vorhanden. Mit dem Neubau und der Einrichtung der Produktion in Peking will das Unternehmen einen entscheidenden Schritt für die weitere Entwicklung der Aktivitäten in China vollziehen. Zunächst sollen in Peking Gas-Wandgeräte für den chinesischen Markt produziert werden.

■ Zehnder Service-Aktion

Mit der Yucca-Aktion „i-Tech“ stellt Zehnder ein individuell zusammenstellbares Serviceangebot vor, das Vertriebspartnern den Weg zum Endkunden erleichtern soll. Außerdem bietet es Händlern und Ausstellern Servicetools für die Kundenansprache und zur Verkaufsunterstützung an. Verknüpft ist die Aktion mit einem Gewinnspiel. Für



Das Yucca Aktions-Standdisplay mit Prospektständer aus der i-Tech-Aktion ist der Eyecatcher jeder Ausstellung

Aussteller gibt es ein Standdisplay mit Prospektspender für den neuen Yucca Prospekt. Zur gezielten Ansprache der Verbraucher bietet der Wärmekörperhersteller außerdem im Downloadbereich seines erweiterten Internetauftritts verschiedene Anzeigenvorlagen, Logos und Bilder, Werbetexte, Flyer und Kunden-Anschreiben an.

■ Buderus Broschüre zur Solartechnik

In der von Buderus herausgegebenen Schriftenreihe „Heiztechnik Spezial“ ist die neue Infor-



mationsschrift „Sonn-Tage“ erschienen. Sie informiert rund um die Solartechnik und soll nicht nur beim Fachkundigen das technische Verständnis vertiefen, sondern auch dem interessierten Laien Hintergrundwissen vermitteln. Die neue Informationsschrift kann, wie auch die bisher erschienenen Titel „Brennwerttechnik“ und „Anlagenmodernisierung“, kostenlos bei Buderus unter der E-Mail Adresse info@heiztechnik.buderus.de angefordert werden.

■ Hoesch Gewinnende Wellness-Ideen

Unter dem Motto „Reflections“ haben fünf Architektenteams aus ganz Europa Wellness-Trends für den privaten Wohnbereich entwickelt. Im Rahmen des 6. Hoesch Wellness Seminars fand der diesjährige Design Award im Hamburger Dorint Hotel Mitte Oktober seinen Abschluß. Gewonnen hat das Team Lorber & Paul mit seinem Beitrag zum Thema „open culture“. Dazu haben die Architektin und der Ar-



Verlieh den 3. Hoesch Design Award: Die Jury mit (v.l.) Jochen Siegemund, Hans Ulrich Bitsch, Jochen Drewniok, Uwe Rudolf Brückner, Christine Westermann und Gesine Weinmiller

chitekt aus Köln eine Kombination aus Badewanne und Lichtobjekt vorgestellt. Uwe Rudolf Brückner, Schirmherr der Ausschreibung und Sprecher der sechsköpfigen Jury, begründete die Entscheidung unter anderem mit der überzeugenden, kraftvollen und klaren Gestaltssprache des Objekts: „Die raumprägende Großform zeigt einen hohen innovativen Anspruch und vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten bei gleichzeitiger industrieller Umsetzbarkeit.“

Zwei weitere Teams ragten mit ihren Konzepten so heraus, daß die Jury neben dem ersten Preis zwei weitere Sonderpreise vergeben hat: Hier gewannen das

Team 5+1 architetti aus Genua zum Thema „interactive“ und das Züricher Team Designrichtung zum Thema „living the bath“. Ein Teil der Ideen soll demnächst in Hoesch-Produkten verwirklicht werden.

■ Wolf Tag der offenen Tür setzt Zeichen

Nachdem die Zukunft der Wolf GmbH durch die Veräußerungswünsche der Preussag AG zwei Jahre lang ungewiß war, scheint

Klößner und Chaffoteaux & Maury an MTS bleibt der Produktionsstandort Mainburg unter dem Dach der Preussag AG bestehen.

Der Vorsitzende der Wolf Geschäftsleitung Alfred Gaffal begrüßte rund 150 Ehrengäste zum „Wolf-Tag“ der offenen Tür mit einer optimistischen Rede. Gaffal kämpferisch: „Neuorganisation, Neuausrichtung und Restrukturierung sind erfolgreich abgeschlossen. Jetzt gilt die ganze Kraft der Zukunft des Unternehmens und den Kunden.“ Insgesamt strömten am 20. September ca. 25 000 Besucher in die Mainburger Wolf-Zentrale. Dicht an dicht drängten sich die Gäste durch die Werkshallen, um die Produktionsanlagen, neueste Klima- und Heiztechnik und die Sonderschauen zu sehen. Nach dem Rundgang konnten sie sich im Festzelt bei einer ordentlichen Brotzeit erholen.

■ DBL 6,25 % Umsatzplus

Die einzelnen Gesellschaften der Deutschen Berufskleider- und Textil-Leasing GmbH (DBL) konnten ihren Umsatz im Geschäftsjahr 2001 auf zusammen 170 Millionen Euro steigern. Dies bedeutet gegenüber dem Vorjahr (160 Millionen Euro) ein Plus von 6,25 %. Nach Auffassung von Lutz Dreyer, Geschäftsführer Finanzen und Organisation, bliebe die Sparte Mietberufskleidung mit einem Anteil von 65,3 % am Gesamtgeschäft das Standbein. Der Umsatz von 111 Millionen Euro (2000: 105 Millionen Euro) bedeute ein Wachstum von 5,7 %. Erfolgreich verlief seiner Auffassung nach auch das Geschäft mit Mietfußmatten. Mit 11,7 Millionen Euro Umsatz wurde das Ergebnis aus 2000 (10,5 Millionen Euro) um 11,4 % übertroffen. Erfreulich würden sich auch die Zahlen im Bereich Mietwäsche präsentieren. Die



Wolf-Chef Alfred Gaffal zeigte sich nach erfolgreicher Restrukturierung optimistisch

nur von einigen Vertragswerken angebotene Dienstleistung habe mit 30,4 Millionen Euro zum Umsatz des Verbundes beigetragen. Gegenüber dem letzten Geschäftsjahr bedeute dies einen Zuwachs von 5,6 %. Damit entfielen auf das Leasinggeschäft des DBL-Verbundes insgesamt 154 Millionen Euro. Dies entspricht einer Steigerung von 6,9 % (2000: 144 Millionen Euro), so Dreyer.

■ **Hagebau** **Beteiligung an** **EDE-Tochter**

Schon ab 1. Januar 2003 will sich die Baustoff-Handelsgruppe Hagebau an der Zeus GmbH beteiligen. Letztere wurde 1998 als Einkaufs- und Systemdienstleistungsgesellschaft des EDE Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler, Wuppertal, und der EK Großeinkauf Bielefeld gegründet. Wie Hagebau mitteilt, ist zum Start des neuen Gemeinschaftsunternehmens zunächst eine Beteiligung von 35 % geplant, weitere 15 % der Anteile sollen zum 1. Januar 2005 übernommen werden. Fest eingeplant ist auch die Zusammenführung der DIY-Einzelhandelsaktivitäten von Hagebau, EDE und EK Großeinkauf in der neuen Zeus. Die künftige Geschäftsführung mit den Herren Michael Baumgardt (Hagebau), Dr. Peter Breidenbach (EDE) und Jürgen Eversberg (EK) erwartet sich davon nicht nur erhebliche Synergien, sondern geht auch von einer Optimierung der Vertriebsstrukturen mit klarer Stärkung der Marktposition aus.

■ **Westfa** **Geschäftsbereiche** **erweitert**

Die Hager Westfa GmbH hat sich vor vier Jahren zu einer Ausweitung ihres Produktsortiments im Bereich der Umwelttechnik entschieden. Neben dem ursprünglichen Kerngeschäft Vertrieb und Logistik von Flüssiggas hat das Unternehmen die Geschäftsbereiche Solarthermie,



Firmengebäude am Hauptsitz von Westfa Flüssiggas und Umwelttechnik in Hagen

Holzpelletöfen, Photovoltaik und Regenwassernutzung etabliert. Diese Geschäftsfelder bilden nach Firmenangaben heute die zukunftsträchtige Neuausrichtung des Unternehmens und stellen inzwischen 15 % des Gesamtumsatzes von rund 38 Millionen Euro, die Westfa im Jahr 2001 erwirtschaftet hat.

■ **Fläkt Woods** **Neue Firmen-Identität**

Die Fläkt Woods Gruppe präsentiert sich künftig auf dem Gebiet der Luftführung und Luftbehandlung mit einer neuen Firmen-Identität. Ein neues Logo wurde aus den Namenszügen Fläkt und Woods Air Movement zusammengesetzt. Die Fläkt Woods Gruppe bietet individu-



elle klimatechnische Produkte und Serviceleistungen einschließlich Komfort-, Industrie-, Hygieneanwendungen, Tunnel-Ventilation sowie Energieerzeugung an. Zu Fläkt und Woods gehören auch Marken wie Solyvent-Ventec, American Fan, Veloduct und Coiltech.

■ **DFS** **PV-Nachfrage** **auf Vorjahresniveau**

Nach einer Mitteilung des Deutschen Fachverbandes Solarenergie e. V. (DFS) wurden im September 2002 im 100 000-Dächer-Programm 1809 Photovoltaikanlagen mit einer Leistung von 9,8 MWp bewilligt. Dies liege zwar deutlich über der bewilligten Leistung von 7,1 MWp im Vorjahr, gleiche aber nur den schlechten Augustwert mit 6,0 MWp aus. Im Zweimonatsvergleich August und September habe die Bewilligung 2001 mit 16,4 MWp etwas über dem Wert von 2002 mit 15,9 MWp gelegen. Im Gesamtjahresvergleich, jeweils von Januar bis September, lagen die Bewilligungen im Vorjahr mit 54,3 MWp knapp über dem Wert dieses Jahres von 51,1 MWp. Auch die Nachfrage, die sich in den Antragszahlen ausdrücke, liege in diesem Jahr auf Vorjahresniveau mit 51,9 MWp gegenüber 52,0 MWp in 2001. Da viele PV-Unternehmen von einem schlechteren Jahresverlauf gegenüber dem Vorjahr berichten, ist nach Auffassung des DFS in diesem Jahr von einer größeren Zeitspanne zwischen Bewilligung und Realisierung auszugehen.

■ **AGSI** **Desolates Inland-** **geschäft**

Nach einer Mitteilung der Arbeitsgemeinschaft Sanitärarmaturenindustrie (AGSI) verlor die deutsche Sanitärarmaturenindustrie in den ersten acht Monaten dieses Jahres nominal 9 % ihres Inlandumsatzes im Vergleich zum Vorjahr. Nach Einschätzung des AGSI Geschäftsführers

Wolfgang Burchard werde sich am desolaten Inlandsgeschäft absehbar nichts ändern. Als Konsequenz habe die AGSI den Ende Juni vorgestellten Prognosekorridor für Deutschland (-5 % bis -7 %) auf -7 % bis -10 % nach unten korrigiert.

■ **Energieeinsparung** **Bund soll** **Bürger belohnen**

Die Bundesinitiative „jetzt“ fordert vom neuen Minister für Arbeit und Wirtschaft Wolfgang Clement, künftig Hausbesitzer, die durch bauliche Maßnahmen den Energieverbrauch reduzieren, nach dem „Feist’schen Modell“ zu belohnen. Bei diesem Modell handelt es sich um ein Förder-Paket, in dem der Bund jede eingesparte Kilowattstunde mit einer Steuerersparnis belohnt. Nach Auffassung der Initiative könne dies dazu beitragen, die Verpflichtungen der Bundesregierung zur CO₂-Senkung vom Klimagipfel in Kyoto zu erreichen und Sorge zudem für mehr Beschäftigung am Bau.

■ **ISH China** **Erwartungen erfüllt**

Am 27. September ging die ISH China 2002 in Beijing zu Ende. Mit 13 185 registrierten Besuchern wurde nach Aussage der Messe Frankfurt ein Ergebnis erreicht, das 40 % über dem der Vorveranstaltung im Jahr 2000 lag. Die ISH China wurde als Joint-Venture der Messe Frankfurt (HK) Ltd. und der China International Exhibition Co. (CIEC) durchgeführt. Aus dem Ausland hatten sich 464 Messegäste eingefunden, darunter 54 Einkäufer aus Korea, 44 aus Japan und 30 aus Australien. Etwa 150 Einkäufer stammten aus Europa und Nordamerika. Die Nettoausstellungsfläche war gegenüber dem Jahr 2000 um 35 % gestiegen, während es bei den Ausstellerzahlen einen Zuwachs von

24 % auf 220 zu verzeichnen gab. Über 40 % aller Aussteller stammten aus dem Ausland (19 Länder), einschließlich eines Länderpavillons aus Deutschland mit 24 Unternehmen sowie 15 Firmen aus Italien, acht aus Frankreich und sechs aus Großbritannien.

■ **Interbad 2002** **15 % mehr Besucher**

Am 12. Oktober ging die Interbad 2002 in Düsseldorf zu Ende. An Vier Tagen präsentierten 389 Aussteller aus 24 Ländern ihre Neuigkeiten aus den Bereichen Schwimm- und Saunabäder, Wellness- und Kuranlagen, Medizinische Bäder, Sportclubs sowie Fitneß- und Freizeitzen-

ter. Parallel zur Interbad fand der 54. Kongreß für das Badewesen statt. Ausrichter war die Deutsche Gesellschaft für das Badewesen e. V. In vier Fachtagungen wurden aktuelle Fakten und Trends aus Bäderpolitik, Bäderbetrieb, Bädertechnik und Bäderbau präsentiert und diskutiert. Mit insgesamt 15 500 Besuchern kamen nach Angaben der Messe Düsseldorf in diesem Jahr rund 15 % mehr Gäste als zur Interbad 1998. Über den geschäftlichen Erfolg der 18. Internationalen Fachmesse äußerten sich rund 79 % der teilnehmenden Firmen positiv und 88 % haben gute Erwartungen an das Nachmessegeschäft. Insgesamt zufrieden mit Europas größter Bäderfachmesse zeigten sich rund 82 % der Aussteller.

Historie

Werkstatt eines Klempners um 1910

Auf dem Bord über der Werkbank die traditionellen Klempnerprodukte, wie sie von Werkstätten bis weit in dieses Jahrhundert hinein gefertigt wurden: Küchengerät, Laternen und Gefäße aus Weißblech. Als Wassergefäße für den Haushaltsbereich galten auch Badewannen. Zur Zeit befindet sich eine Sitzbadewanne aus Weißblech in Arbeit.

Die Werkzeuge des Weißblechners sind Anfang dieses Jahrhunderts noch nahezu die gleichen wie 500 Jahre zuvor. Allein die Wulstmaschine auf dem Holzbock unter dem Fenster kündigt eine Mechanisierung des Berufes an. Hiermit wurden unter anderem die abschließenden Verstärkungswülste an der Sitzwanne wie an der Dachrinne geformt. Dachrinnen wurden, entsprechend den Arbeitslängen der Maschinen, in Einmeterstücken geformt und auf dem Rinnenholz aufgespannt verlötet.



Foto und Text entstanden anlässlich einer Hansgrohe-Sonderausstellung im Deutschen Museum in München