

› Geberit ‹

Übernahme von Mapress

Die schweizerische Geberit AG hat am 11. Dezember 2003 für 372,5 Millionen Euro das Rohrleitungsunternehmen Mapress im deutschen Langenfeld übernommen. Wie Geberit mitteilte, werden sämtliche Anteile der zur amerikanischen Bessemer-Gruppe gehörenden Mapress Holding GmbH erworben. Der Kaufpreis entspricht dem 6,9-fachen des operativen Cashflows (EBITDA). Finanziert wird die Transaktion durch vorhandene liquide Mittel,



Karl Spachmann

durch Ausschöpfung bestehender Kreditlinien sowie die Aufnahme eines neuen Kredites. Der Kaufvertrag steht noch unter dem Vorbehalt der Zustimmung der Wettbewerbsbehörden. Mapress ist ein führender europäischer

Anbieter von Pressfitting-Rohrsystemen und Abflusssystemen aus Edelstahl. Die Mapress-Gruppe erwirtschaftete in 2002 mit 921 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von rund 230 Millionen Euro. Die operativen Ergebnismargen liegen mit ca. 23 % auf Geberit-Niveau.

Zum Erwerb der Mapress-Gruppe äußerte sich Deutschland Geschäftsführer Karl Spachmann gegenüber der SBZ dahingehend, dass die Geberit-Gruppe schon immer Interesse an weiterem Wachstum bekundete. Dies beinhaltet auch die Absicht weiter durch Zukäufe zu wachsen. Die Geberit-Gruppe baue mit

der jetzigen Akquisition ihren Bereich Rohrleitungssysteme aus, verbreitere ihre geografische Umsatzverteilung und erschließe sich weiteres Potenzial zur Umsatz- und Ergebnissteigerung. Künftig werde es, so Spachmann, eine schrittweise Integration der Mapress-Gruppe in die Geberit Gruppe geben. Aber für Kunden würde sich dadurch nichts ändern. Zu Fragen nach der Eigenständigkeit von Mapress und ob der Vertrieb in den Geberit-Vertrieb integriert wird, wollte Spachmann zum jetzigen Zeitpunkt ebenso wenig sagen wie zum Erhalt der Verwaltungszentrale und des Produktionsstandortes.

› Keramag ‹

Geißler ausgeschieden

Dirk Geißler, Marketing-Direktor bei Keramag, hat zum 31. Dezember 2003 das Unternehmen verlassen, um in einem anderen Industrie-Sektor eine neue Führungsaufgabe zu übernehmen. Keramag ist derzeit bemüht eine kurzfristige Nachfolgeregelung sicherzustellen.

› Buderus ‹

Übernahme von Dakon

Die Buderus Heiztechnik GmbH übernimmt mit der Dakon s.r.o. den führenden Anbieter für Heizungsprodukte in Tschechien und avanciert nach Unternehmensangaben „damit zum Marktführer auf diesem wichtigen osteuropäischen Markt“. Buderus hat Ende November 2003 zunächst 87 % der Anteile an Dakon erworben, die restlichen 13 % sollen Anfang 2004 folgen. Dakon erwirtschaftete 2002 mit 370 Mitarbeitern einen Umsatz von 25 Millionen Euro. Der Schwerpunkt der Aktivitäten liegt auf den Segmenten Wandheizkessel und Festbrennstoffkessel, die in zwei modernen Fertigungsstätten in Tschechien produziert werden.

Nachdem Buderus selbst im Juli 2003 von der Robert Bosch GmbH erworben wurde, ist die Bosch-Gruppe in Tschechien nun mit den Marken Dakon, Buderus und Junkers vertreten. Buderus will den eigenen Großhandel ausbauen und wie bisher direkt an das Fachhandwerk verkaufen, während Dakon und Junkers ihre Produkte in Tschechien unverändert über unabhängige Großhändler vertreiben werden.



Velta zeigt Flagge

› Velta ‹

Mit neuem Erscheinungsbild

Um die langjährige Zugehörigkeit zum Uponor-Konzern zu unterstreichen präsentiert Velta sich seit Jahresbeginn mit neuem Er-

scheinungsbild. Nach der Neuausrichtung der Konzernmutter Uponor bleibt Velta zwar als eigenständige Marke mit eigenem Vertrieb am Markt tätig, wurde jedoch in Uponor-Velta umbenannt. Nach Unternehmensangaben wird der dreistufige Vertriebsweg weiterhin gepflegt

werden und die Struktur mit vertrauten Ansprechpartnern unangetastet bleiben. In erster Linie sollen die Veränderungen auf die Vereinfachung interner Prozesse abzielen und Synergieeffekte in Forschung, Entwicklung, Produktion, Beschaffung und Organisation auslösen.

› Hansgrohe ‹

Jubiläum des i-Clubs

Der Hansgrohe-i-Club feierte Ende letzten Jahres sein 10jähriges Gründungs-Jubiläum. Deshalb gab es in der Hansgrohe-Aquademie in Schiltach „eine echte Familienfeier“, wie Vorstandsvorsitzender Klaus Grohe in seiner Begrüßung anmerkte. 23 Paare von den gut 40 Gründungsmitgliedern 1993 hatten sich aus der ganzen Republik auf den Weg in den Schwarzwald gemacht. Die gerade komplett umgebaute Hansgrohe-

Die Hälfte der i-Club Gründungsmitglieder von 1993 hatte sich zum Geburtstag des Kundenclubs nach Schiltach begeben

Aquademie bot mit ihrer Wiedereröffnung durch Klaus Grohe den passenden Rahmen und gab der Familienfestivität die aktuellen Akzente für die Zukunft.

Die Aquademie als Weiterbildungs- und Informationszentrum für Fachhandwerk und



Sanitärhandel war 1994 im Hansgrohe-Werk Schiltach-West eröffnet worden. Seither hatte sie gut 80 000 internationale Seminarteilnehmer, Badfans, Fachbesucher,

Architekten und Journalisten beherbergt. Während der Sommerpause war sie fit gemacht worden für neue Baderlebnisse und Schulungsträume.

› SHK-Kongress Zukunft ‹

Holen Sie sich Auf-Schwung!

Die Veranstalter des „2. SHK-Kongress Zukunft“ (Badnet, Huber Marketing und HaZweiOh) möchten den Teilnehmern viele neue Ideen und Impulse sowie Konzepte und Entscheidungshilfen mitgeben, die auf die Zukunft ausgerichtet sind. Der Kongress, der am 23. Januar 2004 in Göttingen stattfindet, bietet sowohl Fachthemen für Sanitär- und Heizungsspezialisten als auch interessante Vorträge, die über den Branchen-Tellerrand hin-

ausgehen. Besondere Highlights: Der Bestseller-Buchautor Hans Georg Häusel („Think Limbic“ und „Limbic Success“) erläutert auf spannende und unterhaltsame Weise neueste Erkenntnisse aus der Gehirnforschung und Psychologie als Schlüssel zu Herz und Verstand der Kunden. Und Top-Management-Trainer Ralf Warnatz zeigt auf, wie man mit klarem Kopf 100 % leisten und auch in turbulenten Zeiten führen kann. Ergänzend zu den Vorträgen präsentieren Konzept- und Dienstleistungsanbieter im Rahmen eines begleitenden Aussteller-Forums ihre Ange-



Topreferent Hans Georg Häusel



Topreferent Ralf Warnatz

bote für mehr Erfolg. Für Teilnehmer, die bereits am Vorabend anreisen, gibt es einen Latenight-Auftakt (ab 19 h) mit Axel Gloger (Chefredakteur der Zeitschrift „Trendletter“), der aktuelle Verbrauchertrends

und die Auswirkungen auf die SHK-Branche vorstellen wird. Anmeldung und weitere Infos: HaZweiOh, Telefon (08 21) 3 49 44 07, Telefax (08 21) 3 49 44 75, www.shk-kongress-zukunft.de.

› Wolf ‹

Niederlassungen in China eröffnet

Wolf sieht mit seiner Heiz- und Klimatechnik gute Chancen am chinesischen Markt und hat deshalb drei Verkaufs- und Service-Niederlassungen in Peking, Shanghai und Hongkong eröffnet. Das Unternehmen setzt auch in China als Systemanbieter auf den Vertrieb von wandhängenden Gasheizwert- und Gasbrennwertthermen, bodenstehenden Heizkesseln bis hin zum kompletten Lieferprogramm seiner Klima- und Lüftungsgeräte. Am Produktionsstandort soll sich nach Firmenangaben künftig nichts ändern. Es werde weiterhin in den Produktionshallen in Mainburg gefertigt und in die ganze Welt exportiert.

› Initiative Kupfer ‹

Kupfer hemmt Legionellenwachstum

Wie die Initiative Kupfer berichtet hat das niederländische Institut für Produkt- und Wasserforschung (Kiwa) in einer Studie herausgefunden, dass Kupferrohre das Wachstum und die Vermehrung von Bakterien deutlich verringern, die für die gefährliche Legionärskrankheit verantwortlich sind. Für die Studie wurden Warmwassersysteme aus unterschiedlichen Werkstoffen im häuslichen Bereich nachgestellt. Untersucht wurde, unter welchen Bedingungen sich Legionellen in den verschiedenen Werkstoffen am stärksten vermehren. Dabei hätten die Experimente gezeigt, dass die Legionellen-Konzentration im Wasser, das durch Kupferrohre geleitet wurde, zehn Mal geringer ausfiel als beispielsweise in Kunststoffrohren.

› Fortbildung ‹

Europäischer Solartechniker

Damit SHK-Handwerksunternehmen bei der Vermarktung von Solaranlagen erfolgreich sind, müssen sie dem potenziellen Kunden kompetente Beratung bieten, ihn bei der Beantragung der Fördermittel unterstützen und nach der Installation den Kundendienst für den störungsfreien Betrieb der Anlage gewährleisten. Die Handwerkskammer Köln bietet dazu die berufsbegleitende Fortbildung zum „Europäischen Solartechniker“ an, die aus sechs Modulen besteht: Basis- und Aufbaulehrgang für Photovoltaik und Solarthermie, Verkaufsförderung/Markterschließung sowie Blitzschutz/Überspannung. Jedes Modul kann aber auch einzeln belegt werden. Weitere Infos: Willibert Schmitz, Telefon (02 21) 20 22-6 50, Fax -510 und Claudia Stratmann, Telefon -348, Fax -301).

› Viega ‹

Sieger beim Preisausschreiben

Das Ingenieurbüro Berger aus Heinsberg, das Planungsbüro Wolter aus Waldbrunn und die Rudeno Bau GmbH aus Hildesheim sind die Hauptgewinner des Viega-Preisausschreibens für Fachplaner. Sie hatten wie zahlreiche andere Einsender gewußt, was die Easytop-Systemabsperrventile mit der DVGW-zertifizierten SC-Contur auszeichnet. Das Losglück bescherte ihnen ein Fahrtraining auf dem legendären Sachsenring, eines der größten und technisch modernsten Fahrtrainingszentren in Europa.



> Wilo <

Förderpreise verliehen

Der Dortmunder Pumpenhersteller Wilo hat im November 2003 Nachwuchsförderpreise

an insgesamt sechs begabte Junghandwerker aus dem Sanitär-Heizungs-Klima-Fach in

Verleihung des Wilo-Förderpreises NRW in Dortmund (v. l.): Dr. Horst D. Eisner, (Wilo), Rudolf Peters, (LIM Fachverband NRW), Mario Oepen (1. Preis Gas- und Wasserinstallateur), Andreas Fräse (2. Preis Zentralheizungs- und Lüftungsbauer), Roland Stahlschmidt (1. Preis Zentralheizungs- und Lüftungsbauer) und Udo Kunz, (Wilo)

Sachsen und Nordrhein-Westfalen vergeben. Die Preise gingen jeweils an die Landesieger des Praktischen Leistungswettbewerbs der Handwerksinnungen in den Fachrichtungen Heizungs- und Lüf-

tungsbau sowie Gas- und Wasserinstallation. Damit verbunden waren Preisgelder in Höhe von insgesamt 6500 Euro.

Schon seit 1998 verleiht Wilo in Zusammenarbeit mit dem SHK-Fachverband NRW den Nachwuchsförderpreis in Nordrhein-Westfalen. Die Ehrung fand im Rahmen der Tagung des Berufsbildungsausschusses im Fachverband NRW statt. Fast zeitgleich wurde in Döbeln bei Dresden der Wander-Förderpreis Ost für die neuen Bundesländer im Rahmen der Mitgliederversammlung des Fachverbandes Sachsen verliehen. Der Preis geht jährlich wechselnd an die besten Auszubildenden in einem der örtlichen Fachverbände.

Firmen & Fakten

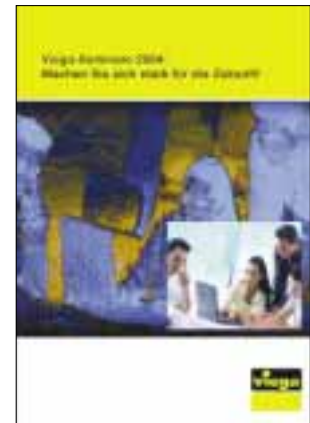
› Viega ‹

Weiterbildung 2004

„Machen Sie sich stark für die Zukunft“ lautet der Titel des neuen Seminarprogramms von Viega. Das Angebot in den Seminarzentren in Attendorn und Großheringen orientiert sich an den aktuellen Themen der Branche. Das Spektrum reicht von Tipps und Informationen zur Viega-Systemtechnik, über die Umsetzung von Normen

und Richtlinien, die Möglichkeiten der Viega CAD-Planungssoftware bis hin zu speziellen Outdoor-Trainings für die Entwicklung von Teamgeist und Persönlichkeit.

Weitere Infos und die Broschüre „Viega-Seminare 2004“ gibt es bei Viega, Telefon (0 27 22) 61-12 07, Telefax (0 27 22) 61-18 64.



Die Broschüre kann kostenlos angefordert werden

› Gasitec ‹

Neues Seminarprogramm

Die Gesellschaft für Gas-Sicherheits-Technik (Gasitec) bietet auch in 2004 Fortbildungskurse an. Grundlagen der Gasgerätetechnik und Gasrohrsanierung – sind zwei von insgesamt neun Themen, die die Gesellschaft in ihrem aktuellen Schulungsprogramm anbietet. Neben technischen Schulungen, wie der „Störungsbehebung an Gasgeräten“ und der „Gasgeräte-Wartung“ stehen weitere Kurse zu den Themen Kundendienst und Betriebsorganisation auf dem Programm. Das Seminarangebot richtet sich an SHK-Unternehmer und deren Mitarbeiter.

Das aktuelle Seminarprogramm und Anmeldeformulare gibt es bei Gasitec, Telefon (0 23 02) 93 69 60 und im Internet unter: www.gasitec.de

› Schicksal ‹

WC ohne Unfallschutz

Der gesetzliche Unfallschutz im Betrieb endet an der Toilettentür. Eine Angestellte erblindete auf einem Auge, nachdem ihr eine Kollegin unabsichtlich die Toilettentür vor den Kopf geschlagen hatte: Kein Arbeitsunfall, die Frau bekommt keine Unfallrente, entschied das bayerische Landessozialgericht unter dem Aktenzeichen L 3 U 323/01.