

Firmen + Fakten

> Messe Essen <

Galinnis wird Geschäftsführer

Auf Beschluss des Aufsichtsrates der Messe Essen, wird Egon Galinnis (51) ab dem 1. August 2004 neuer Geschäftsführer der Messe Essen. Galinnis tritt damit die Nachfolge von Alfons Jochems an, der nach 32 Jahren Messe Essen – davon 14 Jahre als Geschäftsführer – in den Ruhestand geht. Zusammen mit Dr. Joachim Henneke soll Galinnis die Unternehmensgruppe Messe Essen GmbH ab dem 1. August 2004 führen.

Egon Galinnis



Jürgen Mutschall

> Abig <

Mutschall ist neuer Vertriebsleiter

Jürgen Mutschall ist neuer Leiter für Vertrieb und Marketing bei Abig in Überlingen am Bodensee. In seiner

Funktion übernimmt er die neue Ausrichtung des Unternehmens Abig Wärmetechnik. Seine Hauptaufgaben bestehen derzeit in der Neuorganisation des Vertriebs, mit über 20 Außendienst-Büros und des flächendeckenden Kundendienst-Netztes.

> Asue <

Schüler weiter an der Spitze

Reinhard Schüler wurde während der konstituierenden Vorstandssitzung der Arbeitsgemeinschaft für sparsamen und umweltfreundlichen Energieverbrauch (Asue), die im Rahmen einer Mitgliederversammlung am 5. April in Berlin stattfand, als Präsident wiedergewählt. Schüler tritt damit seine vierte zweijährige Amtsperiode als Asue-Präsident an.

Außerdem wählten die Vorstandsmitglieder das neue Präsidium. Ihm gehört neu Andreas Prohl, Vorstandsmitglied der Berliner Gaswerke, an. Wiedergewählt wurden neben Schüler Dr. Rolf Wohlgemuth, Günther Poschinger, Dr. Peter Szepanek, Hugo Wiemer, Dr. Michael Pflingsten sowie Wolfgang Eschment.

Zudem wählte die Mitgliederversammlung einen neuen Vorstand. Neu gehören dem über 30-köpfigen Gremium Dr. Manlio La Loggia sowie Klaus-Peter Dietmayer an, die übrigen Vorstandsmitglieder wurden wiedergewählt.



Reinhard Schüler

> MAN <

Führungspositionen neu besetzt

Kurz nach seiner Ernennung zum Geschäftsführer hat Markus Niedermayer bei der MAN Heiztechnik zwei Führungspositionen mit

ter für die Region Nord sowie Leiter des Verkaufsbüros Bremen, wurde zum Vertriebsleiter Inland ernannt. Ralf Gieseler (42) übernimmt



Bernd Kasüschke



Ralf Gieseler

langjährigen Mitarbeitern besetzt. Bernd Kasüschke (36), bisheriger Vertriebslei-

ter mit sofortiger Wirkung die Position des Technischen Leiters.

> BHKS <

Führung hat sich neu formiert

Der BHKS hat im Rahmen seiner Mitgliederversammlung am 30. April 2004 einen neuen Vorstand gewählt. Klaus Betz wird nunmehr als Vizepräsident die Interessen der Direktmit-

glieder im Präsidium des BHKS vertreten. Aus dem Kreis der Direktmitglieder wurden Karl-Walter Schuster und Andreas Wokittel in den Vorstand gewählt. Das Präsidium besteht

nunmehr aus dem Präsidenten Michael Mahr und den Vizepräsidenten Jürgen Diehl, Gerhard Heitefuß sowie Klaus Betz als Nachfolger von Frank Masuhr für die Direktmitglieder.

> FLiB <

Prof. Hauser an der Verbandsspitze

Neuer Vorsitzender des Fachverbandes Luftdichtheit im Bauwesen (FLiB) ist Universitätsprofessor Dr. Gerd Hauser, Inhaber des Lehrstuhls für Bauphysik an der TU München und geschäftsführender Leiter des Fraunhofer-Instituts für Bauphysik in Stuttgart. Die Wahl erfolgte im Rahmen der ordentlichen Mitgliederversammlung des FLiB am 23. April 2004 in Würzburg. Als Stellvertreterin wurde Sigrid Dorschky im Amt bestätigt.

Die Zahl der Beisitzer verringerte sich per Mitgliederbeschluss von fünf auf drei Personen. Dabei wurde Klaus Günther als Beisitzer bestätigt. Neu im Amt sind Dr. Markus Renn und Ehrenfried Heinz. Die Geschäftsführung liegt weiterhin in Händen von Torsten Bolender.

> Kreativ- Wettbewerb <

„Single“ in der nächsten SBZ

Diese SBZ-Ausgabe widmet sich anlässlich der Fachmesse Intersolar in Freiburg ganz dem Schwerpunktthema Solar. Deshalb haben wir diesmal mit der Vorstellung der Preisträger-Arbeiten vom 1. Kreativ-Wettbewerb ausgesetzt. In der nächsten SBZ stellen wir die besten Badplanungen in der Kategorie „Single“ vor. Die Sonderpreisträger und die „Top-20-Arbeiten“ stellen wir in den folgenden Ausgaben vor.

> Sensus <

Neuer Firmenname

Invensys Metering Systems änderte seinen Firmennamen auf Sensus Metering Systems, nachdem die Invensys AG von der Jordan Company, einer Private Equity-Investmentgesellschaft übernommen wurde. Alle zuvor von Invensys Messsystemen angebotenen AMR-, Wasser-, Wärme-, Gas- und elektrischen Messsysteme tragen seit dem 2. April 2004 den Namen Sensus.

Einheitlicher
Markenauftritt:
Vitra-Bad-
Geschäftsführer
Zeki Safak Ozan



› Ekom ‹

Namens- änderung vollzogen

Ekom Sanitärmarke-
ting firmiert unter
neuem Namen und
heißt seit dem 1. Juni
2004 Vitra Bad

GmbH. Über zehn Jahre lang war Ekom als Vertriebsunternehmen des türkischen Eczacibasi-Konzerns im deutschen und österreichischen Markt aktiv. „Die Umfirmierung soll“, so Vitra Bad-Geschäftsführer Zeki Safak Ozan, „den einheitlichen Markenauftritt unterstützen und Marktpartnern mehr Sicherheit bieten“. Mit der Marke Vitra ist die türkische Eczacibasi-Holding in über 40 Ländern vertreten. Die Unternehmensgruppe erwirtschaftet mit 7600 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von etwa 1,4 Milliarden Euro. Die Holding befindet sich zu 84,9 % in Familienbesitz.

› Messe Nürnberg ‹ IKK 2004

Die Internationale Fachmesse für Kälte, Klima, Lüftung (IKK) wird 25. In diesem Jahr findet sie vom 13. bis 15. Oktober im Messezentrum Nürnberg statt. Der Veranstalter, die VDKF Wirtschafts- und Informationsdienste GmbH, rechnet mit über 800 Ausstellern. Die Nürnberg Messe hat an den wechselnden Messeplätzen Nürnberg und Hannover die Organisation inne.

› IBP ‹

Wieder auf Kurs

Die seit November 2001 unter dem Dach der britischen Oystertec Plc geführte International Building Products (IBP) hat nach eigenen Angaben im abgelaufenen Geschäftsjahr erstmalig nach langer Zeit wieder ein positives Ergebnis erzielt.

Zwar lag der Umsatz 2003 mit 132,65 Millionen Euro etwas unter dem des Vorjahres (137,49 Millionen Euro), jedoch stieg der Gewinn im letzten Jahr von 379 760 Euro im Geschäftsjahr 2002 auf 9,98 Millionen Euro. Noch in 2001 hatte die IBP einen Verlust in Höhe von knapp 9,98 Millionen Euro vermelden müssen.

Die IBP-Gruppe trägt rund 80 % des Konzernumsatzes. Lediglich 20 % der getätigten IBP-Umsätze finden innerhalb Deutschlands statt, der Rest läuft über den Export. Die Haustechniksparte der Oystertec gliedert sich nach den drei Hauptmärkten Zentral- und Osteuropa, UK International (Skandinavien und Holland)

und dem Mittelmeerraum. Die Oystertec mit ihren Sparten Haustechnik, Hydraulik Europower und Automotive erwirtschaftete im vergangenen Jahr einen Gruppenumsatz von 168,54 Millionen Euro (2002: 167,44 Euro), bei einem Konzernergebnis von 8,59 Millionen Euro (2002: -2,35 Millionen Euro).

› Sanha ‹

Berliner Edelstahlrohr- werk übernommen

Die Sanha Gruppe hat die Edelstahlrohrproduktion der Sosta Edelstahlrohrwerk GmbH & Co. KG, Berlin übernommen. Das Werk, das seit 1970 besteht, zählt nach Firmenangaben mit zu den modernsten Rohrwerken in Europa und deckt das komplette Abmessungsspektrum von 15 mm bis 108 mm ab. Damit ist Sanha nach eige-

nen Angaben der einzige Hersteller von Rohrverbindingssystemen in der Welt, der Edelstahl-Pressfittings und Systemrohre aus Edelstahl selbst herstellt.

Bereits seit 2000 besitzt die Sanha Gruppe eine Edelstahlfittingproduktion in der Nähe von Dresden. Weitere Werke befinden sich in Belgien (Kupfer) und Polen (Rotguss, Messing). Pressfittings – und nun auch Rohre – werden ab sofort unter der Bezeichnung Sanha-NiroSan in ganz Europa vertrieben.

› Techem ‹

4,7 % Umsatzplus

Der Techem-Umsatz stieg nach Unternehmensangaben im ersten Halbjahr (1. Oktober 2003 bis 31. März 2004) des Geschäftsjahres 2003/04 um 4,7 % auf 203,7 Millionen Euro (Vorjahr: 194,6 Millionen Euro). Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) wurde um 129 % auf 38,7 Millionen Euro gesteigert (Vorjahr: 16,9 Millionen Euro). Das EBITDA erhöhte sich um 41,9 % auf 64,0 Millionen (Vorjahr: 45,1 Millionen) Euro. Der Jahresüberschuss konnte auf 16,1 (Vorjahr: 2,7) Millionen Euro verdreifacht werden.

Aufgrund des Halbjahresergebnisses hat der Techem-Vorstand seine Umsatz- und Gewinnprognose für das gesamte Geschäftsjahr angehoben. Man erwartet nun bei einem Umsatz von 430 bis 432 Millionen Euro (bisher 427 bis 432 Millionen Euro, Vorjahr 407,6 Millionen Euro) ein EBIT von 74 bis 77 Millionen Euro (bisher 67 bis 70 Millionen Euro, Vorjahr 44,0 Millionen Euro). Die Nettoverschuldung soll zum Geschäftsjahresende bei 245 bis 250 Millionen Euro (bisher 250 bis 255 Millionen Euro, Vorjahr 265,2 Millionen Euro) liegen.

› GEA ‹

Neue Gesellschaft gegründet

GEA Lufttechnik bearbeitet das Systemgeschäft ab sofort mit der eigens gegründeten Gesellschaft GEA Happel Systems Engineering GmbH. In diesem Unternehmen ist auch die bislang bestehende GEA Happel SiCo GmbH aufgegangen, die vorab für den Vertrieb von Produkten der stillen Heizung und Kühlung verantwortlich war.

Ziel des neuen Unternehmens ist die Akquisition, das Engineering und die Ausführung von Projekten, bei denen eine komplexe Systemtechnik zum Einsatz kommen soll. Das Produktprogramm umfasst das vollständige Spektrum der Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik des GEA Geschäftsbereiches Lufttechnik. Für die Umsetzung entsprechender projektspezifischer Lösungen wurde ein eigenes Vertriebsteam aufgestellt.



Geschäftsführer der neu gegründeten Gesellschaft GEA Happel Systems Engineering (v. l.): Dr. Hugo Blaum und Dr. Frank Vossloh

› Abgasanlagen ‹

Verband gegründet

Initiiert durch die Kontakte bei der gemeinsamen Ausarbeitung Europäischer Normen gründeten die Hersteller von Kunststoff Abgasanlagen Atec, Centrotherm, Inter-Aktive und Skoberne zu Beginn dieses Jahres den Verband Kunststoff Abgasanlagen (VKA). So sollen Informationen über Normen und Richtlinien gebündelt und gemeinsame Interessen zur Regelssetzung und Gesetzgebung vertreten werden. Der Sitz des Verbandes ist Köln. Gründungsmitglieder sind vertreten durch: Guido Jobst, Peter Kaiser, Karlheinz Menke und Sven Schuchmann.

Firmen + Fakten



Die Experten in den Beratungszentren sind auch am Wochenende erreichbar

› Jung ‹

Erweiterter Kundenservice

Jung-Pumpen bietet eine erhöhte Servicebereitschaft aller kundenorientierter Dienstleistungen an. So sind die technischen Experten in den Beratungszentren für kommunale und private Abwassertechnik sowie der bundesweit agierende Kundendienst seit dem 1. April 2004 von Montag bis Donnerstag in den Zeiten von 7.00 bis 17.00 Uhr und Freitag von 7.00 bis 15.30 Uhr durchgängig unter der Telefonnummer (0 18 05) 1 88 88-1 bzw. unter der Faxnummer (0 18 05) 1 88 88-2 erreichbar.

Um auch am Wochenende und an allen Feiertagen für etwaige Notfälle verfügbar zu sein, hat Jung-Pumpen in den Zeiten von 9.00 bis 13.00 Uhr eine spezielle Notfall-Hotline unter der Nummer (0 18 05) 1 88 88-0 eingerichtet. Hierüber kann zum einen persönliche Beratung abgerufen werden und zum anderen der Ersatzteildienst auch am Wochenende sowie an allen deutschen Feiertagen genutzt werden.

› Buderus ‹

Hauptversammlung stimmt für Squeeze-out

Die Hauptversammlung der Buderus AG hat am 13. Mai 2004 dem Squeeze-out der Minderheitsaktionäre mit 98,7 % der vertretenen Aktien zugestimmt. Der entsprechende Beschluss sieht vor, dass die Aktien der Minderheitsaktionäre, die insgesamt 2,84 % der Buderus-Aktien halten, auf die Hauptaktionärin, die Robert Bosch GmbH, gegen eine Barabfindung von 34,00 Euro je Aktie übertragen werden. Wirksam wird der Squeeze-out mit Eintragung im Handelsregister. Buderus geht davon aus, dass das Verfahren im Juli 2004 abgeschlossen ist. Auch die Zusammenlegung der Heiztechnik-Aktivitäten von Bosch und Buderus wurde von der Hauptversammlung beschlossen. Die neu entstehende BBT Thermo-technik GmbH erzielte 2003 – pro forma gerechnet – einen Umsatz von rund 2 Milliarden Euro, davon 52 % im Ausland. Für den entsprechenden Beschluss stimmten 98,8 % des auf der Hauptversammlung vertretenen Aktienkapitals.

› Minol ‹

Prämienaktion

Ein Jahr nach der Markteinführung des Wasserzählerblocks „Minoblock Mini“ startete Minol Messtechnik eine Sonderaktion mit Sachprämien unter dem Motto: „Zeit fürs Wesentliche“. Mit dieser Aktion will das Unternehmen u. a. auf die schnelle Installation ihres kleinen Montageblocks hinweisen. Bis zum 30. Juni 2004 kann man – je nach Bestellmenge – unter drei Prämien rund ums Kaffeetrinken wählen: Cappuccino-Set, Espresso-Maschine oder Kaffee-Vollautomat. Weitere Infos unter www.minol.com/pramienblock.

› Vaillant ‹

3 % Umsatzsteigerung

Die Vaillant Hepworth Gruppe (VH) konnte nach eigenen Angaben im Geschäftsjahr 2003 den Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 3 % auf 1,743 Milliarde Euro (währungsbereinigt 6 %) steigern. Der mEBITDA erhöhte sich um 16 % auf 272 Millionen Euro, während das operative Ergebnis (mEBITA) ein Plus von 26 % auf 215 Millionen Euro verzeichnete. Der Jahresüberschuss stieg um 39 Millionen Euro auf 41 Millionen Euro. Die Ergebnisse resultieren nach Aussage von Geschäftsführer Dr. Michel Brosset vor



Geschäftsführer Dr. Michel Brosset erwartet auch für 2004 eine Umsatzsteigerung

allem aus dem Heiztechnik-Geschäft, das um 5 % auf 1,489 Milliarde Euro zulegte, während die Umsätze mit Baumaterialien und Haushaltsprodukten währungsbedingt um 5 % auf 226 Millionen Euro bzw. um 3 % auf 28 Millionen Euro abnahmen. Zum Abschneiden des Heiztechnik-Geschäftes hätten Produkte auf Basis erneuerbarer Energien, aber auch Elektro-Geräte und Warmwasser-

Speicher beigetragen. Den höchsten Zuwachs mit 12 % auf über 1,3 Millionen Geräte habe der Bereich Wandheizgeräte, dem Kern-Segment der VH-Gruppe erzielt. Für die Heiztechnik-Märkte Europas erwartet die VH-Gruppe 2004 ein leichtes Wachstum um 2 %, wobei in Westeuropa von einer Stagnation und in Osteuropa wieder von einer kräftigen Zunahme von etwa 7 % ausgegangen wird. Für 2004 sind in allen Unternehmensbereichen Steigerungen der Investitionen vorgesehen.

> DBL <

7,8 % weniger Umsatz

Die einzelnen Vertragspartner der Deutschen Berufskleider-Leasing GmbH (DBL) konnten nach eigenen Angaben im Geschäftsjahr 2003 ein leichtes Umsatzplus erwirtschaften. Vor allem das starke Neugeschäft (+ 9 Millionen Euro) übertraf die Erwartungen der Gesellschafter. Die durch Insolvenzen, Kündigungen und auslaufende Verträge entstandene Einbußen lagen dagegen bei 6 Millionen Euro. Insgesamt erzielten die 14 Gesellschaften der DBL in 2003 einen Gesamtumsatz von 163,7 Millionen Euro.

Trotz der individuellen Umsatzentwicklung bedeutet dies für den Verbund einen leichten Rückgang. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (2002: 177,6 Millionen Euro) liegt dieser bei 7,8 %. Als Ursache nannte Louis Serrado, Geschäftsführer Finanzen und Organisation der DBL, das Ausscheiden der ehemaligen Teamtex Mietservice GmbH in Krefeld zum 31. März 2003 aus dem Verbund.

Kernbereich der textilen Dienstleistung bleibt für den DBL-Verbund weiterhin die Sparte Mietberufskleidung. Mit rund 105,7 Millionen Euro Umsatz bildet sie etwa 65 % des Gesamtumsatzes. Das Ausscheiden des Krefelder Partners spiegelt sich auch hier in der Bilanz wieder: Im Vergleich zum Vorjahr (2002: 117,0 Millionen Euro) bedeutet der aktuelle Wert einen Rückgang von 9,6 %.



Stolze Mitglieder: Ehrung durch den Vorsitzenden Werner Füeß für 50-, 40- und 25-jährige FLIZ-Zugehörigkeit

> FLIZ <

Informativer Saisonabschluss

Das zweite Maiwochenende stand in Stuttgart im Zeichen der FLIZ-Meisterversammlung. Hauptversammlung, Festabend und der anschließende Ideentag bildeten den Höhepunkt der „FLIZ-Saison“, in der sich die 518 Mitglieder in zahlreichen Abendveranstaltungen und Fachexkursionen weitergebildet haben. Neben Regularien und Ehrungen standen aktuelle Informationen zur Gesundheitsreform im Fokus der Hauptversammlung. AOK-Geschäftsführer Eberhard Mauser warnte im Anschluss an sein Grundsatzreferat die FLIZer, voreilig private Kranken-Zusatzversicherungen abzuschließen. Die Ausgestaltung des Gesundheitsmodernisierungsgesetzes sei noch nicht abgeschlossen und dementsprechend kämen viele attraktive Versicherungsangebote erst in der nächsten Zeit auf den Markt.

Firmen + Fakten

› Erfolgreich ‹

20 % Zuwachs bei der Aquatherm Kiew

Die Aquatherm Kiew, die vom 12. bis 15. Mai 2004 in der ukrainischen Hauptstadt stattfand, konnte mit 402 Ausstellern und 20 924 Besuchern ein Plus von 20 % verzeichnen. Die Veranstaltung entwickelt sich zunehmend zur wichtigsten Drehscheibe in den GUS-Staaten. Zahlreiche deutsche Firmen, darunter die Marktführer aus dem Sanitär- und Heizungsbereich, nutzen die Messe, um den Export zu intensivieren. Die nächste Aquatherm Kiew findet vom 11. bis 15. Mai 2005 statt.

› Buderus ‹ Neue Solaraktion

Vom 1. 4. bis 31. 10. 2004 startete Buderus eine neue Solaraktion für Heizungsfachbetriebe. Auf jedem im Aktionszeitraum bestellten Kollektor sind je nach Typ unterschiedlich viele Buderus-Sonnenpunkte aufgeklebt. Als Gegenwert für die Punkte können bis zum 30. 11. 2004 neun verschiedene Prämien, darunter eine Digitalkamera, ein Kaffee- und Espressoautomat, ein Bosch-Wallscanner oder ein Bosch-Laserentfernungsmesser eingelöst werden. Weitere Infos unter www.heiztechnik.buderus.de

› Raytek ‹

Thermografie-Schulungen

Raytek bietet zweitägige, kostenlose Thermografie-Schulungen an. Die Kurse sollen Kenntnisse im Bereich der Thermografie vermitteln und Kunden

dabei unterstützen, professionelle Temperaturüberwachungen mittels Infrarot-Kamera durchzuführen und dabei die bestmöglichen Ergebnisse zu erzielen. Die Schulungen werden vom Raytek-Partner Snell Infrared durchgeführt, einer unabhängigen Schulungsorganisation, die weltweit Fortbildungen

für Infrarot-Thermografie entwirft und durchführt. Die Schulung erklärt die Wärmebildtheorie anhand von praktischen Anwendungen wie Gebäudeinspektion, Untersuchung von Dachkonstruktionen, elektrischen Anlagen und Maschinen. Weitere Infos gibt es im Internet unter: www.raytek.de

Leserbriefe

Meinungen,
Kommentare zu
Beiträgen bitte möglichst per E-Mail an
die SBZ-Redaktion
unter

sbz@gentnerverlag.de